

**semi-monográfico**

**REC**

**revista de economía crítica**

**Desigualdades en la 4ª Revolución Industrial.**

**Trabajos y cuidados en la era digital.**

**n. 31**

**2021**

primer semestre

(<http://www.revistaeconomiacritica.org>)

## ARTÍCULOS | ARTICLES

Globalización y responsabilidad en los problemas ecológicos. *Globalisation and responsibility in the ecological problems.*

Jordi Roca Jusmet y Emilio Padilla Rosa 1-18

Innovación Social Transformadora frente al capitalismo neoliberal.

Eusebio Lasa Altuna y Aratz Soto Gorrotxategi 19-34

## SEMI-MONOGRÁFICO | SPECIAL ISSUE

Introducción al semi-monográfico. Desigualdades en la 4ª Revolución Industrial. Trabajos y cuidados en la era digital.

Paula Rodríguez Modroño y Tindara Addabbo 36-43

Teletrabajo, vida cotidiana y desigualdades de género en Iberoamérica. La experiencia del confinamiento originado por la COVID-19 como laboratorio.

Eugenio Actis, Marcela Iglesias-Onofrio, Sofía Pérez de Guzmán y Valentina Viego 44-61

Factores de desigualdad entre teletrabajadores en Europa.

Purificación López Igual y Paula Rodríguez Modroño 62-79

*The home-based teleworking: the implication on workers' wellbeing and the gender impact.*

Ylenia Curzi, Barbara Pistoresi, Erica Poma y Chiara Tasselli 80-102

Procesos y Transformaciones en el Contexto de la 4ª Revolución Industrial que impulsen entornos igualitarios y saludables.

Ana Mª González Ramos y Laura Lamolla 103-120

Menos tiempo de cocina, más tiempo de consumo: ¿más igualdad de género?

Sara Moreno-Colom y Vicent Borràs Català 121-138

## INTERVENCIONES | DEBATES

*How do we finance the corona debt? Attempt to find a "right" answer to a "wrong" question from the perspective of Modern Monetary Theory (MMT).*

Dirk Ehnts y Michael Paetz 140-148

(<http://www.revistaeconomiacritica.org>)

## CLÁSICOS U OLVIDADOS | CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

E.J. Mishan: rompiendo la castidad metodológica y conceptual. <i>Federico Aguilera Klink</i>	150-153
Crecer o no crecer. <i>E.J. Mishan</i>	154-180

## RECENSIONES DE LIBROS | BOOKS REVIEWS

Gaffard, Jean-Luc; Amendola, Mario; Saraceno, Francesco. <i>Le temps retrouve de l'économie.</i> <i>Eguzki Urteaga</i>	182-193
Montañez Pico, Daniel. <i>Marxismo negro, pensamiento descolonizador del Caribe anglófono.</i> <i>J. Agustín Franco Martínez</i>	194-199
Rey-Araújo, Pedro M. <i>Capitalism, institutions and social orders. The case of contemporary Spain.</i> <i>Pau Belda</i>	200-204
Spash, Clive L. <i>Fundamentos para una economía ecológica y social.</i> <i>Mónica Di Donato</i>	205-207
Agénjo Calderón, Astrid. <i>Economía política feminista. Sostenibilidad de la vida y economía mundial.</i> <i>Guillem Verd</i>	208-210
Sánchez Andrés, Antonio. <i>Introducción a la Política Económica.</i> <i>Aurèlia Mañé Estrada</i>	211-212

ARTÍCULOS  

---

ARTICLES

# GLOBALIZACIÓN Y RESPONSABILIDAD EN LOS PROBLEMAS ECOLÓGICOS

## *GLOBALISATION AND RESPONSIBILITY IN THE ECOLOGICAL PROBLEMS*

Jordi Roca Jusmet<sup>1</sup>

Universitat de Barcelona

Emilio Padilla Rosa<sup>2</sup>

Universidad Autónoma de Barcelona

*Fecha de recepción: 23.08.2020*

*Fecha de aceptación: 16.02.2021*

### **RESUMEN**

La mayoría de las estadísticas, análisis y políticas sobre presiones ambientales adoptan una perspectiva territorial. De acuerdo con esta, las presiones ambientales se asignan al país (región o ciudad) en el que se generan. Sin embargo, la economía global se caracteriza por flujos masivos de mercancías entre diferentes territorios. Por ello, es también importante analizar las presiones ambientales causadas por las demandas internas de un país, independientemente de dónde estas tengan lugar. Esta perspectiva se conoce como perspectiva "basada en el consumo" y se relaciona con el concepto de huella ambiental. En este artículo se ven algunos ejemplos de esta doble perspectiva, tanto en un caso de un problema global, como es el de las emisiones de gases de efecto invernadero, como en otros indicadores ambientales de problemas más locales o regionales. Las importantes diferencias entre los indicadores obtenidos con ambas perspectivas refuerzan la necesidad de tener también en cuenta la perspectiva "basada en el consumo" para tener una mejor información de las diferentes responsabilidades en los diferentes problemas ambientales.

**Palabras clave:** *Contabilidad desde la perspectiva del consumo; problemas ecológicos; huella de carbono; huella material; desplazamiento de carga ambiental*

### **ABSTRACT**

Most statistics, analyses and policies on environmental pressures take a territorial perspective. According to this, environmental pressures are assigned to the country (region or city) in which they are generated. However, the global economy is characterised by massive flows of goods between different territories. Therefore, it is also important to analyse the environmental pressures caused by domestic demands of a country, regardless of where they take place. This perspective is known as the "consumption-based" perspective and relates to the concept of environmental footprint. This article looks at some examples of this dual perspective, both in a case of a global problem, such as greenhouse gas emissions, and in other environmental indicators or more local or regional problems. The important differences between the indicators obtained with both perspectives reinforce the need to also take into account the "consumption-based" perspective in order to have better information on the different responsibilities in the different environmental problems.

**Keywords:** *Consumption-based accounting; ecological problems; carbon footprint; material footprint; environmental load displacement*

<sup>1</sup> jordiroca@ub.edu

<sup>2</sup> emilio.padilla@uab.es

## INTRODUCCIÓN: LA PERSPECTIVA DEL "CONSUMO" Y EL USO DEL TÉRMINO "HUELLA"

La mayoría de las estadísticas, análisis y políticas sobre presiones ambientales (como las emisiones atmosféricas) adoptan una perspectiva territorial. De acuerdo con esta, las presiones ambientales se asignan al país (región o ciudad) en el que se generan. Sin embargo, la economía global se caracteriza por flujos masivos de mercancías entre diferentes territorios. La demanda interna de un país se satisface no solo con la producción interna sino también con los bienes importados de otros países. Cuando un país importa bienes, también está trasladando presiones ambientales a otros países. Por ello, es importante analizar las presiones ambientales causadas por las demandas internas de un país, independientemente de dónde estas tengan lugar. Esta perspectiva se conoce normalmente como la perspectiva "basada en el consumo" (*consumption-based*)<sup>3</sup>, en contraste con la perspectiva territorial o "basada en la producción" (*production-based*) (Davis y Caldeira, 2010)<sup>4</sup>; similarmente, se habla de principios de contabilidad basados en el consumo o en la producción (Peters, 2008).

En este artículo se revisan diversos ejemplos de esta doble perspectiva, tanto en un caso de un problema global, como es el de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), como en otros indicadores ambientales. Se pretende analizar e ilustrar de una forma simple y clara la relevancia del uso de ambas perspectivas en la determinación de las responsabilidades ambientales. Las diferentes formas de contabilidad apuntan a diferentes visiones de la responsabilidad sobre los problemas ambientales, como hace ya muchos años se ha señalado (ver, por ejemplo, Proops et al., 1993; Munksgaard y Pedersen, 2001; Serrano y Dietzenbacher, 2010).

Hasta hace unos años, buena parte de las estimaciones empíricas de la contabilidad "basada en el consumo" de un país (o región) tenían el gran problema de la ausencia de bases de datos input-output homogeneizados para el conjunto del mundo dividido en países (y/o regiones) y requería hacer supuestos heroicos como el de la tecnología doméstica<sup>5</sup>. Afortunadamente, en los últimos años se han hecho muchos esfuerzos por crear bases de datos internacionales y se dispone de diversas tablas input-output globales ampliadas ambientalmente (ver Tukker et al., 2018) que permiten prescindir de este irreal supuesto. Los casos en que nos centramos en este artículo tienen en común que utilizan este tipo de datos.

En puntos posteriores aparece frecuentemente el término "huella" (*footprint*) y por ello vale la pena clarificar su significado. Su origen proviene, sin duda, del término huella ecológica (*ecological footprint*) que se introdujo en los 1990s por parte de Wackernagel y Rees (1998), que adquirió una gran popularidad y sirvió para convencer de que los estilos de vida de los países ricos impactaban ambientalmente mucho más allá de las propias fronteras y no eran en absoluto generalizables al conjunto de la humanidad. El concepto se definió como el espacio necesario para proveer los recursos naturales utilizados y asimilar los residuos generados por una población. En la práctica, el cálculo del indicador resulta de sumar cuatro categorías principales: tierras de cultivo y ganado para producir la dieta de forma sostenible (a veces también se incorporan cálculos no terrestres, de extensión de mar para la pesca); tierras de plantación

<sup>3</sup> Aunque utilizamos el término perspectiva o contabilidad basada en el consumo, por estar muy asentado en la literatura, sería más preciso hablar de perspectiva o responsabilidad de la "demanda interior" o "demanda doméstica", ya que la demanda interior de un país incluye no solo lo que contablemente se considera "consumo privado", sino también la "inversión privada" (en vivienda o maquinaria) y el "gasto público" (en consumo o inversión).

<sup>4</sup> En realidad, la perspectiva basada en la producción o territorial (en lo que resta utilizaremos ambos términos indistintamente) tiene dos variantes. Una, la interior, considera las emisiones que se producen dentro de las fronteras de un territorio. Otra variante es calcular las emisiones de una economía o país según el principio de "residencia", es decir, incluyendo las emisiones realizadas en la producción en el extranjero de los residentes del país y excluyendo las emisiones de los no residentes en su producción en el territorio nacional. En este artículo nos referimos siempre al término emisiones territoriales sin más especificaciones, ya que no nos interesan las diferencias entre las dos variantes y las diferencias cuantitativas entre las "emisiones interiores" y las "emisiones residenciales" son normalmente pequeñas, puesto que la mayor parte de las emisiones de los residentes se dan en su país de residencia.

<sup>5</sup> Para el caso español ver Roca et al. (2013). El supuesto de tecnología constante para calcular las emisiones asociadas a las importaciones puede considerarse adecuado —y no solo una aproximación a falta de datos— cuando el objetivo no es calcular las emisiones asociadas a (o "contenidas en") las importaciones, sino las "ahorradas" o "evitadas" por las importaciones de un país (véase una aplicación al caso español en Arto et al., 2014).

de bosques para obtener madera y papel; tierra ocupada como suelo urbano o para diferentes tipos de infraestructuras; y, por último, tierras forestales necesarias para absorber a través de la fotosíntesis las emisiones de CO<sub>2</sub> generadas por el uso de energía fósil. De esta forma, sería posible comparar el espacio físico de una región con el espacio ecológico utilizado, o bien comparar las huellas ecológicas per cápita de diferentes países o regiones, o incluso comparar la huella ecológica de diferentes personas u hogares. Esta huella se mide en unidades de superficie (como las hectáreas) y es muy fácil de entender. El éxito de difusión de esta cuantificación radica en su simplicidad pero en esto residen también sus debilidades metodológicas. Una de las debilidades más importantes es el hecho de que suma ocupaciones efectivas de espacio con ocupaciones potenciales (como la absorción de carbono en superficie forestal que nunca se producirá). Las mismas ocupaciones efectivas pueden tener efectos muy diversos: no es lo mismo la urbanización que la agricultura intensiva o que la agricultura ecológica. Además, ni la demanda de recursos naturales ni la asimilación de residuos pueden siempre medirse en unidades de superficie y a veces solo es posible aplicando traducciones muy discutibles (Martínez Alier y Roca Jusmet, 2013).

Las limitaciones metodológicas de la huella ecológica no se encuentran en otros usos del término que son los que nos interesan en este artículo y que, a pesar de encontrar dificultades derivadas de la calidad de los datos disponibles, no se enfrentan a similares problemas de medida. Es el caso (ver apartado siguiente) de la "huella de carbono" que se utiliza para medir el conjunto de emisiones de carbono (y, a veces, por extensión, de GEI) que son necesarias directa o indirectamente para abastecer las demandas de un país o de una familia o para llevar a término una determinada actividad. Es también el caso de la "huella de materiales" (ver apartado 4) o de otras huellas ambientales, que no consideramos aquí por cuestión de espacio, como la "huella hídrica" o la "huella territorial", que miden el volumen total de agua y la cantidad real de superficie, respectivamente, necesarias para obtener los productos que consumimos (*water footprint* y *land footprint*).

En lo que sigue, dejamos de lado el cálculo de la huella ecológica en términos de superficie y nos referiremos al uso del término "huella de carbono" en unidades de masa de CO<sub>2</sub> y a la cuestión de las desiguales responsabilidades en el problema global del cambio climático (apartado 2); a las responsabilidades en los efectos de la contaminación regional y local que muchas veces quedan invisibilizadas debido al comercio internacional, para lo cual tomaremos como ejemplo un estudio sobre la mortalidad derivada de las emisiones de partículas (apartado 3); y, por último, al concepto "huella de materiales" que tiene más relevancia (aunque muchas más dificultades de estimación) que el "consumo (o uso) doméstico de materiales" que es el indicador más utilizado en la metodología de la contabilidad de flujo de materiales (MFA por sus siglas en inglés) (apartado 4). Finalmente, extraemos algunas breves conclusiones (apartado 5).

Los datos utilizados en este artículo proceden de fuentes internacionales. Los datos de "huellas" y desplazamiento de impactos ambientales requieren siempre tener en cuenta las producciones de los diferentes países (o regiones) que directa e indirectamente son necesarias para mantener las importaciones de los diferentes países y para ello utilizan la metodología input-output tan habitual actualmente en el análisis de las relaciones entre actividades económicas y presiones ambientales.<sup>6</sup>

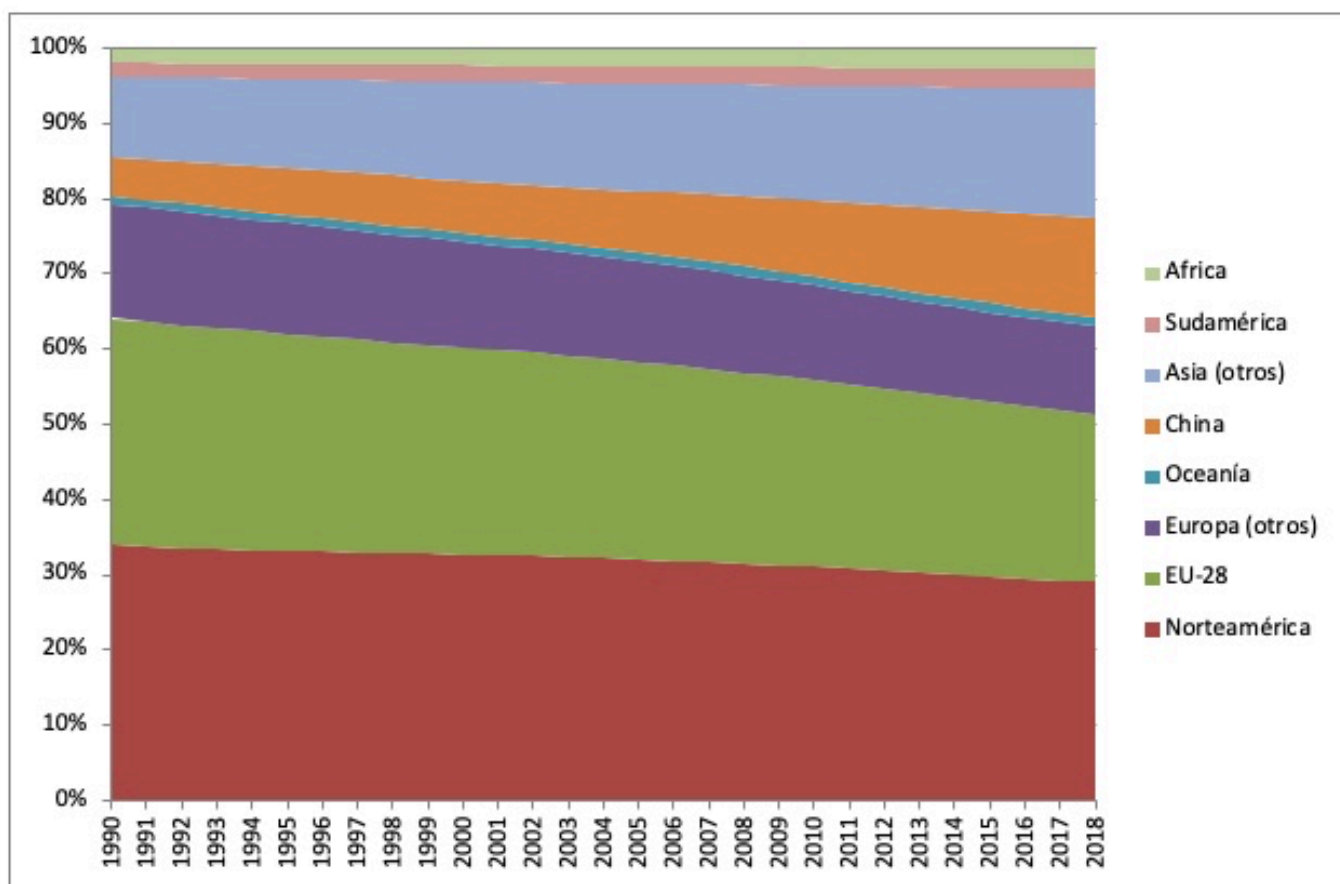
## **LA HUELLA DE CARBONO Y LAS RESPONSABILIDADES EN EL PROBLEMA DEL CAMBIO CLIMÁTICO**

El enfoque "territorial" es el que utilizan los inventarios oficiales de emisiones de GEI y en él se basan actualmente los compromisos, negociaciones y declaraciones de intenciones que se llevan a cabo en el

<sup>6</sup> Las primeras aportaciones sobre "huella ecológica" no adoptan este enfoque input-output, pero bien pronto surgieron propuestas de emplear las tablas input-output para su cálculo (ver Bicknell et al., 1998).

marco del convenio internacional sobre cambio climático de las Naciones Unidas, como el pasado Protocolo de Kioto o el acuerdo de la Conferencia de París de 2015. Las estadísticas habituales (de base territorial) ya muestran que existe una injusticia climática, no solo a nivel intergeneracional (trasladando con nuestro comportamiento problemas a las generaciones más jóvenes y a las futuras, aún no nacidas) sino también intrageneracional, porque la contribución de los ricos a las emisiones actuales es muy desproporcionada, como muestran las estadísticas sobre emisiones per cápita de los países o el contraste entre la proporción de población que vive en los países ricos y su peso relativo en las emisiones mundiales. En cambio el impacto del cambio climático afecta, y previsiblemente afectará, principalmente y de forma más grave, a las personas pobres (Stern, 2006; IPCC, 2014; Diffenbaugh and Burke, 2019).

**FIGURA 1**  
**EMISIONES (TERRITORIALES) ACUMULADAS DE CO<sub>2</sub> DESDE MEDIADOS DEL SIGLO XVIII**  
**POR REGIÓN DEL MUNDO, 1990-2018 (% DEL TOTAL)**



Nota: el territorio UE-28 está definido cuando el Reino Unido aún no había abandonado la Unión Europea.

Fuente: elaboración propia con datos tomados de OWID (2020) (que construye la serie con datos de Global Carbon Project y Carbon Dioxide Information Analysis Centre). No se incluyen las emisiones derivadas de los cambios en los usos del suelo.

Aún más desiguales son las emisiones vistas desde el punto de vista histórico. Esto se puede ver en la Figura 1, que representa las emisiones acumuladas desde mediados del siglo XVIII del principal gas de efecto invernadero, el CO<sub>2</sub> de diferentes regiones en proporción del total. Las emisiones históricas se concentran básicamente en los países más tempranamente industrializados: lo que hoy es la Unión Europea (y el Reino Unido) y Norteamérica. Sus emisiones representaban el 64,1% de las emisiones totales en 1990, mientras que, si añadimos el resto de Europa, ascendían al 79,2%. Solo recientemente ha habido cambios significativos, sobresaliendo el papel de China, que pasa de representar el 5,2% de las



emisiones totales acumuladas en 1990, al 13,2% en 2018. Mientras, el peso de Norteamérica y la Unión Europea se reduce de forma considerable en el período, bajando hasta representar poco más de la mitad del total, un 51,4%. La reducción de la importancia relativa de las emisiones acumuladas de las regiones ricas es, lógicamente, mucho menor que la que se da en el caso de las emisiones anuales, donde la caída en la importancia relativa de Norteamérica y la Unión Europea ha sido mucho mayor, siendo China el país que más CO<sub>2</sub> emite actualmente. Pero el problema del cambio climático es resultado de concentraciones de emisiones en la atmósfera provocadas por las emisiones acumuladas, por lo que la consideración de los datos de emisiones anuales de forma aislada llevaría a infravalorar la responsabilidad de estas regiones en la contribución al problema.

Es, por supuesto, importante conocer las emisiones en un territorio, ya que las autoridades del país son las que sobre todo pueden influir con sus políticas en las tecnologías aplicadas en la producción dentro de su territorio. Sin embargo, la perspectiva "basada en el consumo" da una mejor aproximación a las diferentes responsabilidades de los distintos países (o territorios) ya que nos indica las emisiones totales generadas para mantener los estilos de vida de los ciudadanos de los diferentes lugares, independientemente de dónde se generen. La diferencia entre las emisiones desde la perspectiva del consumo y las territoriales coincide con la diferencia entre las emisiones "contenidas" en las importaciones y las emisiones "contenidas" en las exportaciones y se relaciona directamente con lo que podemos llamar la "balanza comercial de emisiones" (Weidemann et al., 2006; Peters y Hertwich, 2008; Hertwich y Peters, 2009; Serrano y Dietzenbacher, 2010). Cuando tal diferencia es positiva, se suele decir que el país es un "importador neto de emisiones", mientras que unas emisiones asociadas a las importaciones inferiores a las emisiones asociadas a las exportaciones indicarían que el país es "exportador neto de emisiones"<sup>7</sup>.

Como señalábamos en la introducción, un término que en los últimos años se ha popularizado para indicar el total de emisiones de CO<sub>2</sub> asociadas a la demanda interna de un país, o "basadas en el consumo", es el término huella de carbono. En palabras de dos de los autores que más han contribuido al análisis de la cuestión: "La huella de carbono es una medida de la suma total de emisiones de dióxido de carbono que es causada directa o indirectamente por una actividad o es acumulada sobre las fases de vida de un producto" y especifican que la definición se puede aplicar a "individuos, poblaciones, gobiernos, compañías, organizaciones, procesos, sectores industriales,..." (Wiedmann y Mix, 2008, p.5). Lo más frecuente es utilizar unidades de masa de CO<sub>2</sub>, por ejemplo, toneladas (cuando incluye a otros GEI, se agregan según la masa de CO<sub>2</sub>-equivalente, que es la suma ponderada de masas de los diferentes GEI para tener en cuenta sus diferentes potenciales de retención de calor en la atmósfera).

Seguidamente, analizamos algunos datos comparando las emisiones anuales de diversos países en términos territoriales y en términos de huella de carbono.

<sup>7</sup> El concepto es claro. Sin embargo, la terminología es discutible. En el texto hemos utilizado la que ahora es más habitual, y que lleva, por ejemplo, a situar a China, como veremos, como el principal país "exportador neto de emisiones", aunque en nuestra opinión sería más intuitivo decir que China es "importadora neta" de emisiones: exporta bienes que, como contrapartida, implican "importar" emisiones. En cualquier caso, seguramente ya es demasiado tarde para cambiar el lenguaje y lo importante es entender el significado de los números y no qué término se utiliza.

**TABLA 1**  
**EMISIONES Y HUELLA DE CARBONO DE VARIOS PAÍSES, 2017**

	Emisiones territoriales de CO <sub>2</sub> (Mt) (1)	Huella de carbono de CO <sub>2</sub> (Mt) (2)	Diferencia entre (2) y (1) en % respecto a (1)	Emisiones territoriales per cápita CO <sub>2</sub> (t)	Huella de carbono per cápita de CO <sub>2</sub> (t)
Unión Europea-28	3.518,0	4.245,6	20,7%	6,9	8,3
Estados Unidos	5.270,7	5.686,6	7,9%	16,2	17,5
Japón	1.188,1	1.393,1	17,3%	9,3	10,9
China	9.838,8	8.548,5	-13,1%	6,9	6,0
Rusia	1.647,0	1.372,7	-16,7%	11,3	9,4
India	2.457,0	2.259,7	-8,0%	1,8	1,7
Brasil	463,8	513,1	10,6%	2,2	2,5
Total mundial	36.153,3	36.153,3	0,0%	4,8	4,8

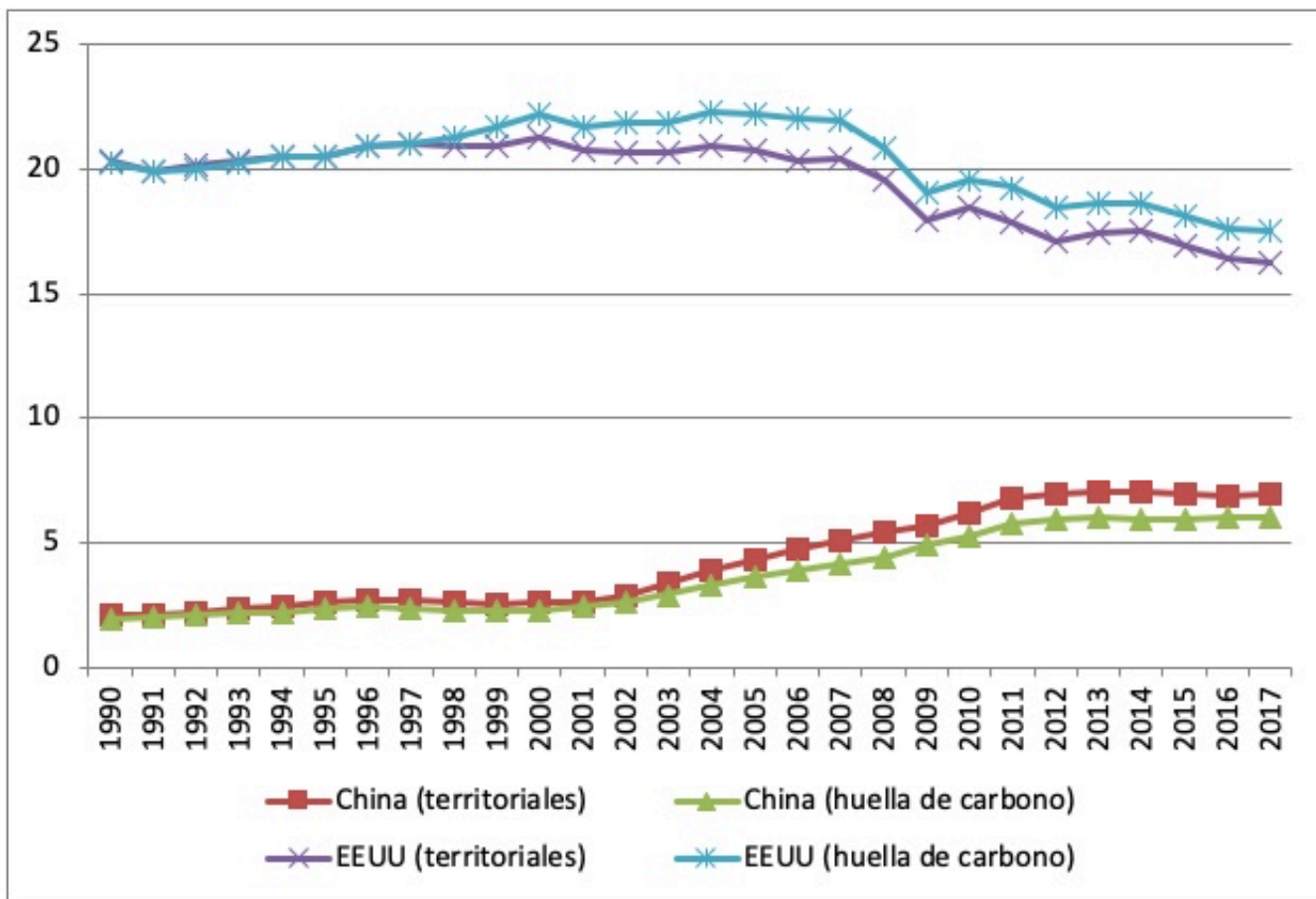
Fuente: OWID (2020).

De los datos de la Tabla 1 destacan varios aspectos. El primero es que la huella de carbono de los países más ricos aquí considerados es mayor que sus emisiones territoriales o, en otras palabras, las emisiones asociadas a sus importaciones son mayores que las asociadas a sus exportaciones y ello en una magnitud nada despreciable. El segundo aspecto, la contrapartida inevitable de lo anterior, es que en otros países pasa lo contrario. Este es el caso de China, cuyas emisiones debidas a su demanda doméstica (su huella de carbono) es una cuarta parte menor que sus emisiones residenciales. Ello se suele describir diciendo que China es el mayor "exportador neto" de emisiones. Como vemos, en general, los datos apuntan a que la responsabilidad de los países ricos medida por su huella de carbono es mayor que la que se deduce de las estadísticas oficiales.

En el caso de los GEI, la distinción entre las emisiones generadas en el país y la huella de carbono conecta con el vivo debate político sobre cómo evaluar la contribución relativa de países o regiones diferentes a un problema global, como es el cambio climático. Una implicación política es que algunos territorios podrían estar reduciendo sus emisiones, a pesar de estar aumentando su huella de carbono, porque las producciones más intensivas en emisiones se trasladan a otros lugares vía importaciones. Esto podría darse precisamente como respuesta a las políticas frente al cambio climático (caso en el cual podríamos hablar de "fuga de carbono" (*carbon leakage*) en sentido fuerte)<sup>8</sup> o por otras razones diferentes ("fuga de carbono" en sentido débil) (Davis y Caldeira, 2010).

<sup>8</sup> Esta posibilidad, en el caso de aplicar una política de poner precio al carbono, es la que ha dado lugar al debate sobre los aranceles basados en las emisiones de carbono (*carbon border adjustment mechanism*) sobre países que no apliquen medidas similares (Baranzini et al., 2017; Rocchi et al., 2018).

**FIGURA 2**  
**EMISIONES TERRITORIALES Y HUELLA DE CARBONO, ESTADOS UNIDOS Y CHINA,**  
**1990-2017, TNCO<sub>2</sub> PER CÁPITA**

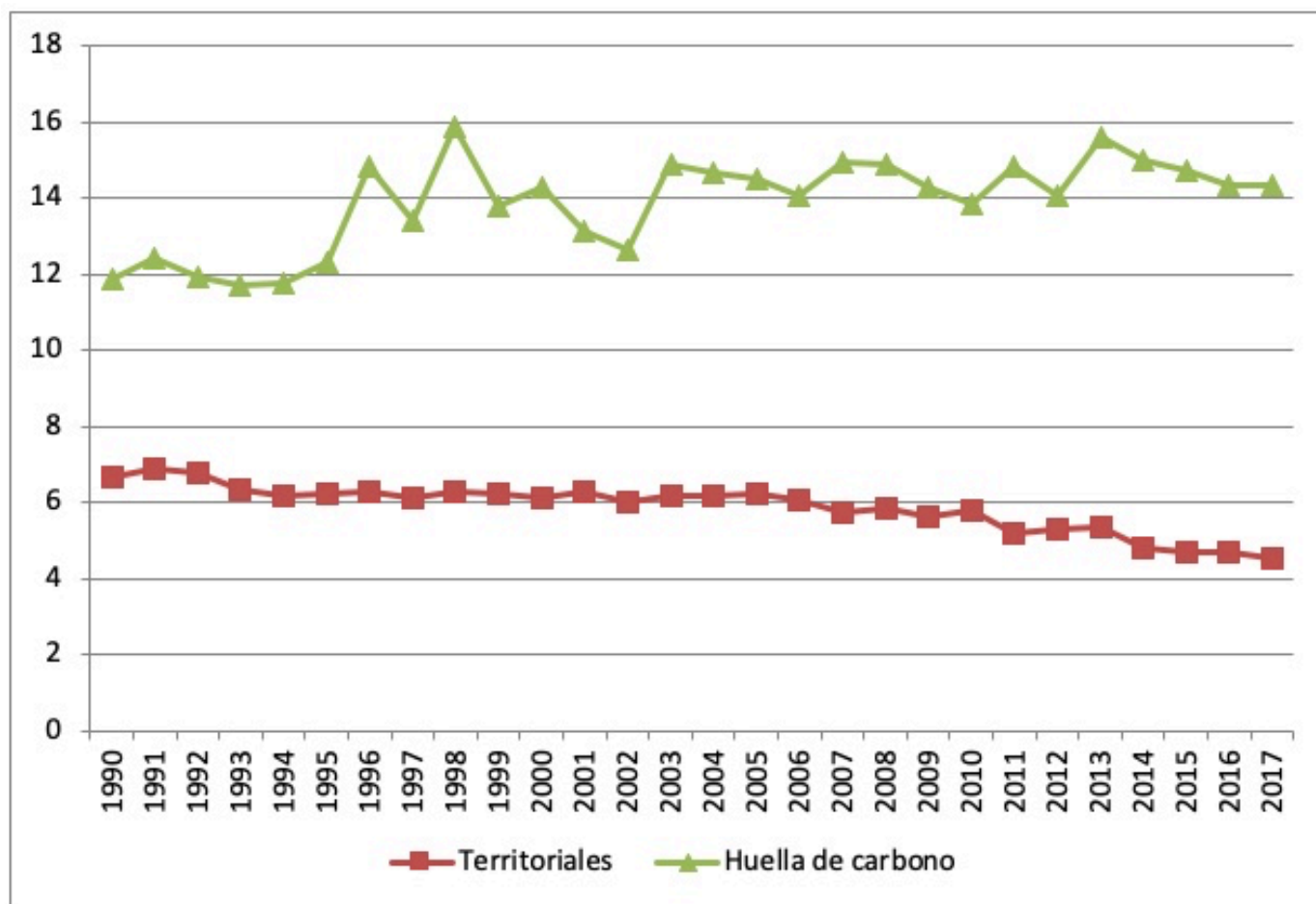


Fuente: elaboración propia con datos tomados de OWID (2020).

En la figura 2 podemos ver la evolución de las emisiones según ambas perspectivas para los que ahora son los primeros emisores de CO<sub>2</sub>. En el caso de los Estados Unidos, las emisiones desde la perspectiva de la producción eran ligeramente superiores al principio del período, situación que se invierte a partir de 1998, aumentando progresivamente la diferencia en favor de las emisiones desde la perspectiva del consumo en los 2000. En el caso de China, las emisiones partirían siendo casi parejas en el 1990, pero las emisiones desde la perspectiva de la producción aumentan significativamente más que las emisiones desde la perspectiva del consumo en los años 2000s, de forma inversa a lo ocurrido en los Estados Unidos, lo que refleja desde el punto de vista de las emisiones de carbono la apertura de la economía china y su papel exportador.

Un ejemplo claro de país con unas emisiones muy superiores cuando se toma la perspectiva del consumo es Suiza. Como se puede observar en la Figura 3, estas emisiones eran prácticamente el doble que las emisiones desde la perspectiva de la producción al principio del período, mientras que en 2017 son más del triple. Mientras que las emisiones desde la perspectiva de la producción experimentan un fuerte descenso, las emisiones desde la perspectiva del consumo aumentan de forma significativa a lo largo del período.

**FIGURA 3**  
**EMISIONES TERRITORIALES Y HUELLA DE CARBONO, SUIZA, 1990–2017, TNCO<sub>2</sub>**  
**PER CÁPITA**



Fuente: elaboración propia con datos tomados de OWID (2020).

Para acabar este apartado, queremos destacar varias cosas. En primer lugar, sería interesante ver desde una perspectiva histórica de muy largo plazo las diferentes huellas de carbono acumuladas por las poblaciones de diferentes países o regiones. Sin embargo, en nuestro conocimiento no existen trabajos que estimen las emisiones acumuladas de las poblaciones de diferentes territorios desde esta perspectiva durante el conjunto del siglo XX y menos aún desde períodos anteriores.

En segundo lugar, vale la pena enfatizar que, desde el punto de vista de la responsabilidad, los cálculos de la huella de carbono no sustituyen totalmente, sino que complementan, a los de las emisiones territoriales, ya que los países tienen, por supuesto, una responsabilidad en las emisiones que generan las tecnologías aplicadas en su territorio, aunque sea para producir bienes consumidos en otros lugares. Así, por ejemplo, un país cuya principal fuente para producir electricidad sea el carbón (pensemos, por ejemplo, en China) tenderá a tener importantes emisiones indirectas de todos los sectores que utilicen electricidad. Es más, de alguna forma, las autoridades políticas de los países pueden considerarse también responsables de emisiones que no son contabilizadas en la huella de carbono, ni tampoco en las emisiones territoriales. Pensemos, por ejemplo, en Noruega, un país líder en términos relativos en la compra de vehículos eléctricos. En el año 2016, diversos grupos ecologistas iniciaron una batalla legal contra los proyectos de exploración de petróleo y gas en nuevas zonas alegando que esto iba en contra de la política contra el cambio climático. Diversos tribunales —y finalmente el tribunal supremo— fallaron en contra de

los ecologistas, argumentando que la explotación de nuevos recursos fósiles no iba contra los acuerdos climáticos.<sup>9</sup> Es cierto que no van contra el acuerdo de París, ya que, según dicho acuerdo, las emisiones de los combustibles fósiles extraídos en Noruega no son asignadas a este país (excepto las de la actividad de extracción) sino a los países que queman estos combustibles. Pero, que no vayan contra el acuerdo de París, no impide argumentar que es una contradicción política querer abanderar la descarbonización y seguir extrayendo petróleo y gas.

En tercer lugar, es obvio que desde el punto de vista de las responsabilidades es importante no quedarse a nivel de países como un conjunto, sino ir a niveles más desagregados. El análisis puede llegar incluso a nivel de familias individuales. En este sentido, nuestros trabajos apuntan a que, en el caso de España, la huella de carbono del consumo privado de las familias por niveles de gasto es, en promedio, prácticamente proporcional al nivel de gasto (Roca y Serrano, 2007; Roca et al., 2013).

### **El caso de las ciudades**

Un caso particular de análisis de huella de carbono versus emisiones territoriales es el de las ciudades. En los últimos años, existe, afortunadamente, un compromiso de muchas ciudades para mitigar las emisiones de GEI. Muchas de ellas —como las agrupadas en lo que se conoce como el grupo *C40 Cities Climate Leadership Group* (<https://www.c40.org/>)— se han marcado objetivos cuantitativos de reducción porcentual de las emisiones. Para medir los avances en esta dirección, se necesita tener indicadores a nivel de ciudad. Y ciertamente muchas ciudades elaboran indicadores de emisión de GEI a nivel municipal. El problema es que dichos indicadores normalmente se limitan a medir las emisiones dentro de la ciudad con algún añadido, como son las emisiones atribuidas a la electricidad consumida en la ciudad, aunque las centrales eléctricas no se sitúen dentro de la misma (lo que exige considerar un *mix* energético de referencia), o las emisiones generadas por los residuos urbanos, aunque las plantas de gestión de los residuos estén fuera de los límites administrativos de la ciudad. Es decir, se consideran las emisiones territoriales con algún añadido y no la huella de carbono de los habitantes de la ciudad.<sup>10</sup>

En un estudio llevado a cabo para las 79 ciudades que formaban parte del grupo C40 Cities (2018), se estimó su huella de carbono usando, precisamente, un modelo global multirregional input-output aplicado al consumo de dichas ciudades, utilizando el año 2011 como referencia. Su conclusión fue que la inmensa mayoría de las ciudades consideradas (y, en particular, las de países situados en Europa, Norteamérica y Oceanía) tenían emisiones de GEI basadas en el consumo mayores (y en muchos casos varias veces mayores) que las emisiones basadas en el análisis tradicional (C40 Cities, 2018).

Veamos, por ejemplo, el caso de Barcelona. Según el citado estudio, la huella de carbono (incluyendo diversos GEI) de sus habitantes sería en promedio de 9,36 TnCO<sub>2</sub>-equivalente (algo superior a la media española), cuando los datos que uno puede encontrar en la web del ayuntamiento y que orientan el debate político son dramáticamente más pequeños: de 2,36 en 2011 y 2,11 en 2017 (Ayuntamiento de Barcelona, 2018)<sup>11</sup>.

En definitiva, existe una tensión entre la necesidad de disponer de datos a nivel de las ciudades comprometidas con objetivos de reducción y la dificultad de disponer de datos que tengan en cuenta las emisiones "contenidas" en las importaciones de los bienes y servicios demandados en una ciudad, lo que

<sup>9</sup> Véase la noticia "Noruega seguirá explorando petróleo en el Ártico", *La Vanguardia*, 24.12.2020.

<sup>10</sup> A las emisiones en el territorio a veces se les denomina emisiones de alcance 1, mientras que al añadir algunas emisiones como las ligadas a producir la electricidad consumida en la ciudad se habla de emisiones de alcance 2. Por último, la huella de carbono representaría las emisiones de alcance 3 (véase C40 cities, 2018).

<sup>11</sup> Una parte —pero no la más importante— de la diferencia se debe, muy probablemente, a que el *mix* eléctrico supuesto en los datos del ayuntamiento es el de Cataluña, mientras que en el del estudio según la perspectiva del consumo, la referencia es el *mix* eléctrico español, siendo el *mix* catalán menos intensivo en emisiones de carbono debido al mayor peso relativo de la energía nuclear.

hemos llamado huella de carbono. Los avances a nivel de ciudad en algunos terrenos, como pueden ser unas dietas menos carnívoras o una disminución en la distancia media de dónde vienen los alimentos, pueden no incidir en absoluto en los indicadores de sostenibilidad a nivel de ciudad. La cuestión es aún más problemática cuando algunas acciones que pueden considerarse positivas en términos ambientales, como puede ser la relocalización de actividades agrarias e industriales en una ciudad, podrían provocar paradójicamente un aumento de las emisiones contabilizadas.

### **Contaminación atmosférica regional y local: desplazamiento físico de presiones ambientales y desplazamiento vía comercio**

En el caso de los impactos ecológicos locales y regionales, una forma de afectar unos territorios desde otros es el desplazamiento físico. La atmósfera no tiene fronteras y los contaminantes pueden desplazarse a otros territorios cruzando, a veces, largas distancias (también los vertidos a las aguas se trasladan cuenca abajo o —en este caso de forma muy intencionada— los residuos sólidos se exportan a otros lugares).

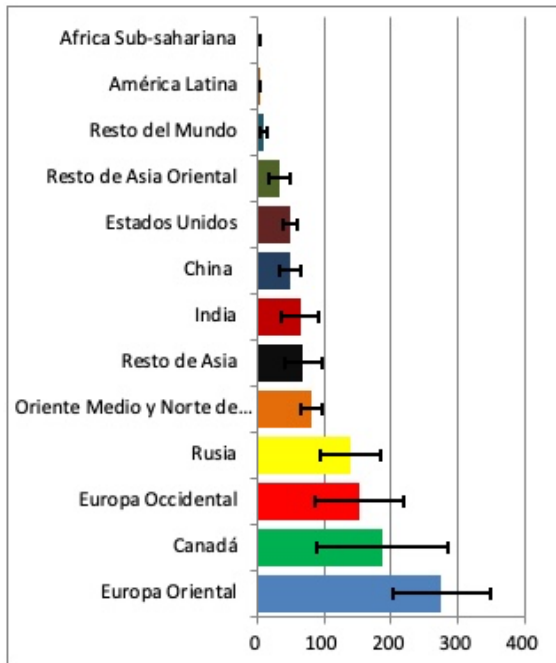
Ahora bien, hay otra forma de "desplazamiento". Se trata de lo que acertadamente se ha llamado "desplazamiento de carga ambiental" (*environmental load displacement*) (Muradian y Martínez Alier, 2002), que se produce cuando un territorio importa mercancías, evitando las presiones ambientales directa e indirectamente asociadas con la obtención de estos bienes. Es decir, los impactos ecológicos se desplazan así a otros espacios en donde se sufren las consecuencias. Adviértase que este desplazamiento es muy diferente del que se da debido a generar problemas globales.

En este apartado, vale la pena ilustrar la cuestión con un trabajo específico. Se trata de Zhang et al. (2017), en el cual se analiza la distribución mundial de las muertes prematuras estimadas debido a un contaminante atmosférico específico generado por las actividades económicas y cuáles son las demandas domésticas —los "consumos"— que las provocan. El contaminante analizado son las partículas PM2.5. En su análisis, utilizan un modelo input-output multirregional, con 13 regiones, ampliado ambientalmente para tener en cuenta las emisiones de partículas de cada sector económico en cada una de las regiones. Utilizan, además, modelos de dispersión geográfica de las partículas y de sus efectos en la mortalidad prematura en cada región por diversas enfermedades (tales como enfermedades cardiovasculares, respiratorias o cánceres).

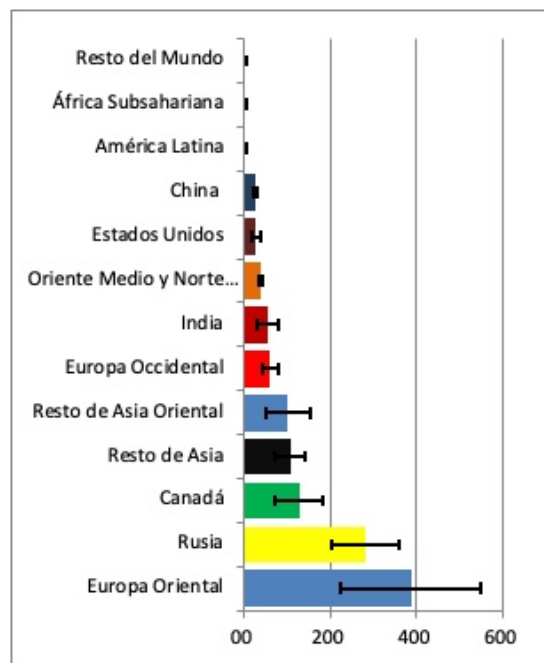
En primer lugar, está el desplazamiento físico debido al transporte fronterizo de partículas. Por ejemplo, en China —como era esperable en un país de tal dimensión— el 96,5% de las muertes son debidas a la producción en el mismo país (Zhang et al., 2017). Pero hay un caso, el de Canadá, en el que algo más de la mitad de las muertes son debidas a emisiones producidas en otros lugares (la mayoría de ellas, un 47,2% de las muertes prematuras totales son debidas a las emisiones generadas en EEUU). Otro ejemplo es que el 9,8% de las muertes en "Europa Occidental" son debidas a emisiones generadas en "Europa Oriental". En todos los casos hay, evidentemente, desplazamientos de emisiones en el sentido inverso. Un indicador muy relevante de los "ganadores" y "perdedores", según esta perspectiva territorial o de la "producción", es comparar las muertes que una región genera fuera de su territorio con las muertes que se producen en la región debido a producciones de otras regiones (Figura 5). Dadas las grandes diferencias demográficas de las diferentes regiones, es mejor expresarlas en términos per cápita, como hemos hecho en las figuras de este apartado.

**FIGURA 4**  
**MUERTES PREMATURAS (POR MILLÓN DE HABITANTES) DEBIDAS AL DESPLAZAMIENTO FÍSICO DE PARTÍCULAS PM2,5 ENTRE REGIONES**

Muertes prematuras (por millón de habitantes) fuera de la región debidas a la producción de emisiones de PM2,5 en cada región

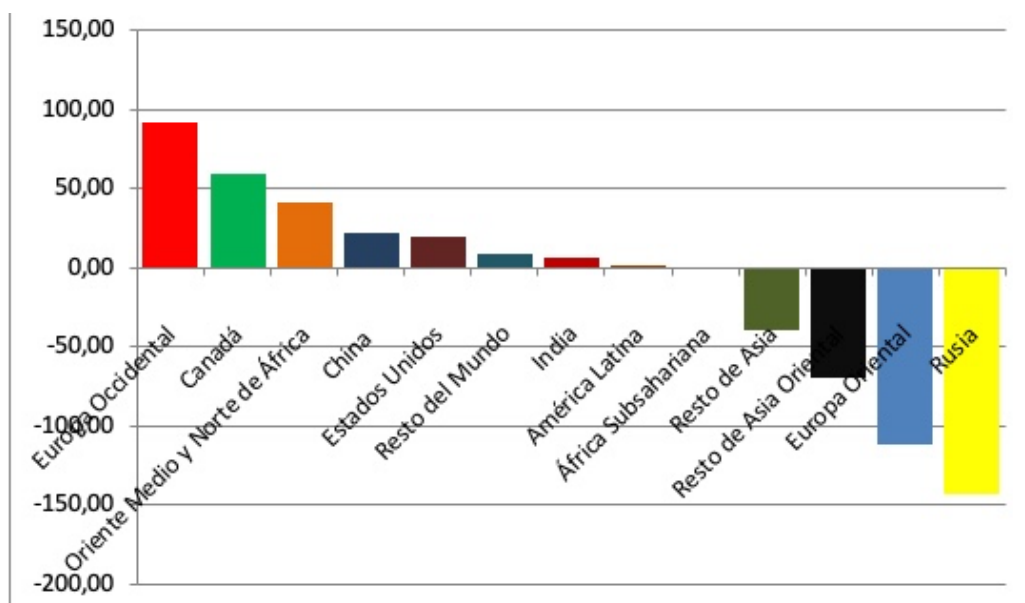


Muertes prematuras (por millón de habitantes) en cada región debidas a la producción de emisiones de PM2,5 en otras regiones



Fuente: elaboración propia en base a los datos de Zhang et al. (2017).

**FIGURA 5.**  
**DIFERENCIA ENTRE LAS MUERTES PREMATURAS (POR MILLÓN DE HABITANTES) FUERA DE LA REGIÓN DEBIDAS A LAS EMISIONES DE PM2,5 DE UNA REGIÓN Y LAS MUERTES EN ESTA REGIÓN DEBIDAS A LAS EMISIONES PRODUCIDAS EN OTRAS REGIONES**



Fuente: elaboración propia en base a los datos de Zhang et al. (2017).



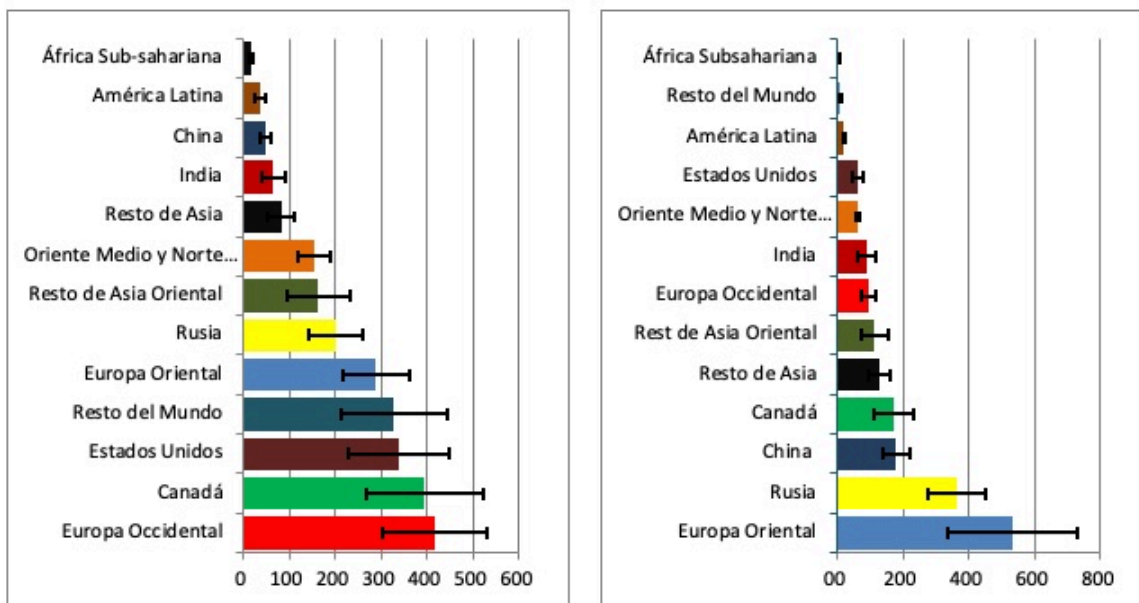
Pero, mucho más importante que el desplazamiento "físico", es el desplazamiento "vía comercio" (que no tiene otro límite que la capacidad para pagar las mercancías y su transporte, aunque sea desde el otro lado del mundo). Si China produce bienes que son comprados en EEUU para ser consumidos en este país, las emisiones generadas en China —y sus mortalidades asociadas— serán debidas al consumo de EEUU. En palabras de los autores del estudio: "Nuestros resultados revelan que los impactos transfronterizos sobre la salud de la contaminación por PM<sub>2,5</sub> asociados con el comercio internacional son mayores que los asociados con el transporte de la contaminación a larga distancia" (Zhang et al., 2017, p.705).

Los resultados de la combinación de ambos transportes se muestran en las figuras 6 y 7, donde aparecen reflejadas las muertes en cada región desde la "perspectiva del consumo". El patrón que ahora aparece es claro, siendo las regiones más ricas, como Europa Occidental, Estados Unidos y Canadá, los países que más "externalizan" muertes en términos netos per cápita debidas a su consumo, mientras que los que más las padecen son países con tecnologías especialmente contaminantes, como Europa Oriental, Rusia y China.

**FIGURA 6**  
**MUERTES PREMATURAS (POR MILLÓN DE HABITANTES) POR EMISIONES DE PM<sub>2,5</sub> DESPLAZADAS ENTRE REGIONES (DESPLAZAMIENTO FÍSICO Y VÍA COMERCIO)**

Muertes prematuras (por millón de habitantes) fuera de la región por partículas PM<sub>2,5</sub> debidas a la producción de bienes demandados en cada región.

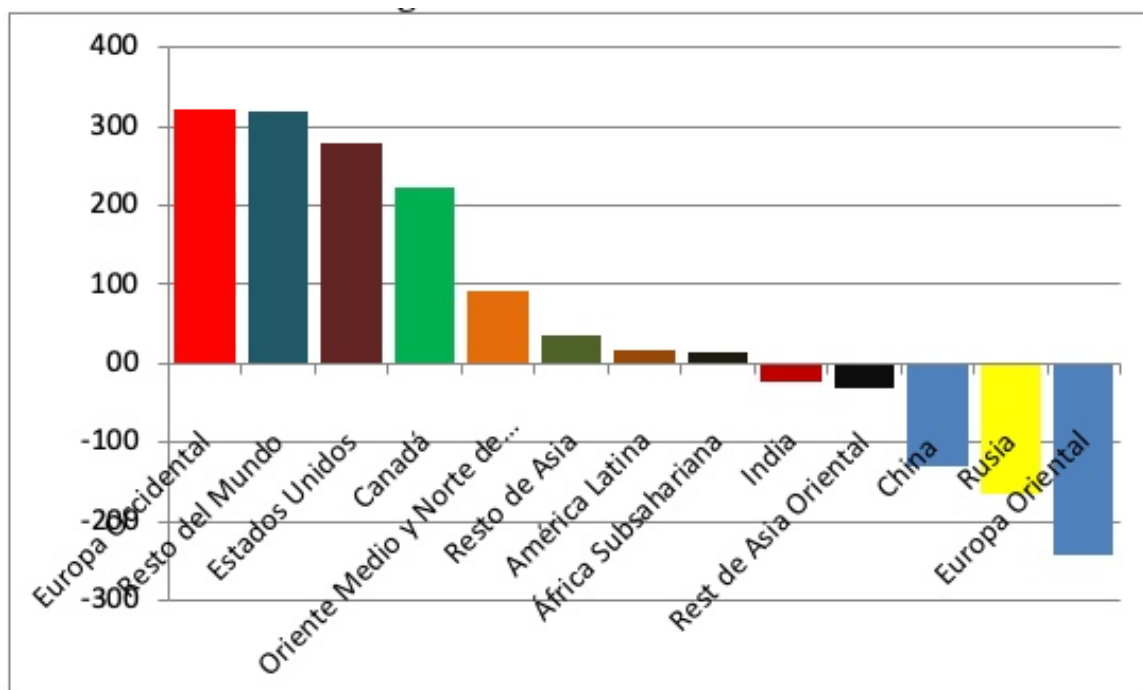
Muertes prematuras (por millón de habitantes) en cada región por partículas PM<sub>2,5</sub> debidas a la producción de bienes demandados en otras regiones.



Fuente: elaboración propia en base a los datos de Zhang et al. (2017).



**FIGURA 7**  
**DIFERENCIA ENTRE LAS MUERTES PREMATURAS (POR MILLÓN DE HABITANTES)**  
**FUERA DE LA REGIÓN POR PARTÍCULAS PM2,5 DEBIDAS A LA PRODUCCIÓN DE**  
**BIENES DEMANDADOS EN CADA REGIÓN Y LAS MUERTES EN LA REGIÓN DEBIDAS A LA**  
**PRODUCCIÓN DE BIENES DEMANDADOS EN OTRAS REGIONES**



Fuente: elaboración propia en base a los datos de Zhang et al. (2017).

### CONTABILIDAD DE FLUJOS DE MATERIALES Y "HUELLA DE MATERIALES"

No disponemos de —y no creemos que se pueda obtener— una buena única medida agregada del impacto ambiental de las actividades humanas sobre el medio ambiente. Pero sí tenemos indicadores del "tamaño físico" de las economías, los más importantes de los cuales se obtienen a partir de la llamada contabilidad de flujo de materiales, una importante aportación de la economía ecológica. Aunque no miden los impactos ambientales de la actividad humana, tienen una fuerte relación con estos, dado que gran parte de dichos impactos se relacionan con la extracción y transporte de materiales (sean combustibles fósiles, otros minerales o productos agropecuarios) (Martínez Alier, 2004).

El consumo doméstico o interior de materiales de un país se suele utilizar como indicador básico de los materiales requeridos por dicho país.<sup>12</sup> Se define como la suma en toneladas de la extracción interna de materiales más las importaciones menos las exportaciones; en definitiva, se trata de la suma de la extracción directa menos la "balanza comercial física" (en toneladas) de materiales.<sup>13</sup> La situación de la mayoría de países ricos es que sus importaciones en toneladas son mayores que sus exportaciones, lo que se relaciona con el desplazamiento de impactos ambientales —origen de muchos conflictos ambientales como ha documentado el excelente trabajo de la red EJOLT (ver el *Global Atlas of Environmental Justice*, <http://www.ejatlast.org/>)— hacia países más pobres.

<sup>12</sup> Una limitación de la metodología es que no tiene en cuenta los usos de agua que generan muchos problemas y conflictos en muchos lugares del mundo.

<sup>13</sup> La "balanza comercial física" se considera a veces como la diferencia entre exportaciones e importaciones (como en el texto) o a veces como su inversa, en cuyo caso el consumo directo de materiales sería la *suma* de la extracción directa de materiales y la balanza comercial física.

Sin embargo, cabe argumentar que una mejor medida de tamaño físico de una economía nacional o regional debería incluir el total de materiales necesarios para posibilitar los productos que se importan o exportan y no solo la cantidad física importada o exportada. Es lo que se ha llamado enfoque en términos de "materias primas equivalentes" (MPE) (*raw material equivalent*), (European Commission/Eurostat, 2001). En definitiva, el consumo de materiales de cada país debería considerar la suma de la extracción doméstica más las importaciones en MPE (incluyendo los flujos indirectos de las importaciones) menos las exportaciones en MPE (incluyendo los flujos indirectos de las exportaciones) para lo cual es necesario aquí también adoptar una perspectiva input-output.<sup>14</sup> Es esto, lo que siguiendo la senda de lo que pasó en el análisis "basado en el consumo" de las emisiones de carbono, se ha denominado "huella de materiales" (*material footprint*).<sup>15</sup>

Esta sería una medida más adecuada para informar de los materiales que requiere una economía y también más relevante para la política ambiental, el debate sobre la injusticia ambiental y el análisis de los conflictos ambientales. Sin embargo, cabe destacar que, a diferencia del caso de las emisiones de GEI, donde la presión ambiental se puede sintetizar en un indicador numérico, como son las toneladas de CO<sub>2</sub> equivalente, las presiones ambientales ligadas a la extracción de materiales y a las infraestructuras para su transporte requieren del análisis complementario sobre dónde y cómo se extraen los materiales, cómo se transportan y cómo se transforman y dispersan los residuos.

**TABLA 2**  
**EXTRACCIÓN DOMÉSTICA DE MATERIALES Y HUELLA MATERIAL, 2017**

	Extracción doméstica de materiales (Mt) (1)	Huella material (Mt) (2)	Diferencia entre (2) y (1) en % respecto a (1)	Extracción doméstica de materiales per cápita (t)	Huella material per cápita (t)
Estados Unidos	6.543,9	10.538,8	61,0%	20,17	32,48
Alemania	956,0	18.880,0	97,5%	11,64	22,99
Francia	654,4	1.459,8	123,1%	10,07	22,46
España	467,6	1.118,4	139,2%	10,09	24,13
Japón	507,6	3.305,9	551,3%	3,98	25,93
China	33.245,4	29.432,1	-11,5%	23,59	20,88
Rusia	3.135,3	1.429,1	-54,4%	21,77	9,93
India	6.991,0	61.620,0	-11,9%	5,22	4,6
Brasil	4.138,7	3.636,0	-12,1%	19,77	17,37

Fuente: elaboración propia a partir de UN Environment (2020).

En la Tabla 2 podemos ver que países ricos como EEUU, Japón, Alemania, Francia o España tienen una huella material per cápita muy elevada y se caracterizan por depender masivamente de la extracción de materiales en otros territorios. Por ejemplo, en el caso español, su dependencia de materiales no extraídos en el propio territorio es mayor que la de materiales extraídos en el propio territorio. Un caso extremo es el de Japón, cuya huella material es más de seis veces mayor que su extracción directa de materiales.

<sup>14</sup> Para un trabajo en este sentido para Chile (y otros países latinoamericanos), véase Muñoz et al. (2009). En el trabajo se constata que la balanza comercial física de Chile (exportaciones menos importaciones) es mucho más importante cuando se considera en términos de materias primas equivalentes. Para un cálculo a nivel mundial, véase Wiedmann et al. (2015). Para un análisis de flujo de materiales para España desde una perspectiva histórica de largo plazo, véase Carpintero (2005).

<sup>15</sup> Normalmente —y tampoco en los datos de este artículo— no se contemplan lo que en la metodología de Eurostat (European Commission, 2001) se conoce como "extracción no utilizada"; es decir, materiales que se remueven pero sin entrar a formar parte del circuito económico (como, por ejemplo, residuos de la minería o tierras desplazadas por obras de infraestructuras).

## CONCLUSIONES

En este artículo hemos visto cómo el aumento del comercio internacional asociado a la globalización económica complica el análisis del metabolismo social de los países y regiones y de sus consecuencias. La mayoría de estadísticas y de políticas de mitigación de problemas ambientales siguen basándose únicamente en criterios de producción o territoriales sobre el lugar donde se genera la presión ambiental. Sin embargo, la importancia del comercio entre países y regiones lleva a que una correcta consideración de las responsabilidades en estos problemas requiera también de datos que tengan en cuenta las presiones ambientales causadas por las demandas internas de cada país o región. Es decir, datos que muestren las presiones desde una perspectiva "basada en el consumo" e indiquen la huella ambiental de las diferentes poblaciones. Hemos analizado la relevancia de esta perspectiva, tanto para el caso de presiones ambientales globales, como regionales o locales. Las importantes diferencias que se dan entre los indicadores desde ambas perspectivas en los diferentes casos analizados refuerzan la necesidad de complementar los indicadores habituales con datos sobre la huella ambiental de las diferentes poblaciones para tener una mejor información de las diferentes responsabilidades en los distintos problemas ambientales.

En el caso del cambio climático, el término "huella de carbono" (utilizado en un sentido más modesto, pero más riguroso que el término "huella ecológica") o emisiones desde el "punto de vista del consumo" da una medida de las responsabilidades de las poblaciones de los diferentes países y regiones en el cambio climático más adecuada que las emisiones territoriales (aunque estas también son relevantes desde el punto de vista de las responsabilidades en las tecnologías más o menos contaminantes que se aplican en cada territorio). Lo ideal sería disponer de largas series históricas de emisiones acumuladas desde el punto de vista del consumo para distintos niveles de desagregación territorial, lo que la disponibilidad de datos, evidentemente, no permite.

Actualmente, existen muchos compromisos de administraciones locales con la lucha contra el cambio climático y ello genera una demanda de estadísticas sobre las emisiones de GEI de los habitantes de las ciudades. Hemos visto que las estadísticas de tipo territorial pueden diferir enormemente de las huellas de carbono de los habitantes del territorio y esto es particularmente acusado en el caso de ciudades que importan de otros territorios la mayor parte de los bienes que consumen. Es necesario indagar sobre las emisiones "contenidas" en las importaciones de bienes, para obtener una información apropiada sobre la responsabilidad en la emisión de GEI de estas ciudades.

Cuando nos referimos a problemas ambientales de índole local-regional, la perspectiva del consumo nos permite indagar sobre la transferencia de cargas ambientales desde unos territorios a otros. Esto, en general, requiere análisis cualitativos específicos, pero los estudios pueden también dar algunos indicadores cuantitativos, adoptando siempre una perspectiva de efectos directos e indirectos, como la que proporciona el análisis input-output. En este artículo, hemos recogido los resultados de un reciente trabajo sobre el caso de la emisión de partículas (Zhang et al., 2017).

Por último, nos hemos referido a un importante indicador del tamaño del metabolismo social (y ligado, aunque de forma complicada, a los impactos ambientales) que es el conocido como "consumo doméstico o interior de materiales" y que deriva del estudio de la contabilidad del flujo de materiales. En este caso, el término "huella de materiales", que ha sido estudiado y recogido en estadísticas de las Naciones Unidas mediante un análisis input-output, nos da un indicador más relevante que dicho "consumo doméstico de materiales".

Como se ha destacado en el artículo, la importancia de la perspectiva de la responsabilidad del consumo no implica que las emisiones territoriales no aporten información necesaria sobre responsabilidades en la emisión, ya que estas dependen de las tecnologías empleadas en cada territorio, que a su vez se ven influenciadas por las diferentes políticas aplicadas. Ambas perspectivas aportan una información

complementaria de cara a informar sobre las responsabilidades de la emisión y las políticas. Es más, también se ha destacado la limitación de basarse únicamente en estos indicadores, ya que, por ejemplo, el hecho de que un país apueste por la extracción de combustibles fósiles no se ve necesariamente reflejado en sus emisiones territoriales o en su huella de carbono, si bien contribuye claramente al aumento de las emisiones globales.

## FINANCIACIÓN

Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades y FEDER, proyecto: RTI2018-095484-B-I00

## CONTRIBUCIÓN AUTORES

Conceptualización: **JR** y **EP**; Metodología: **JR** y **EP**; Recogida y tratamiento de datos: **JR** y **EP**; Análisis: **JR** y **EP**; Interpretación de resultados: **JR** y **EP**; Redacción: **JR** y **EP**; Obtención de fondos: **JR** y **EP**.

## BIBLIOGRAFÍA

Arto, I., Roca, J. y Serrano, M. (2014): "Measuring emissions avoided by international trade: accounting for price differences", *Ecological Economics*, 97(1), pp. 93–100.

Ayuntamiento de Barcelona (2018): "Objectiu 10: Resiliència i responsabilitat planetària. Indicador 10.1. Canvi climàtic", disponible en: [https://www.barcelona.cat/barcelonasostenible/sites/default/files/Indicadors/Indicadors2018/web2018\\_ind10.1.pdf](https://www.barcelona.cat/barcelonasostenible/sites/default/files/Indicadors/Indicadors2018/web2018_ind10.1.pdf)

Baranzini, A., van den Bergh, J., Carattini, S., Howarth, R., Padilla, E. y Roca, J. (2017): "Carbon pricing in climate policy: Seven reasons, complementary instruments, and political-economy considerations", *WIREs Climate Change*, 8(4), e462.

Bicknell, K.B, Ball, R.J., Cullen, R. y Bigsby, H.R. (1998): "New methodology for the ecological footprint with an application to the New Zealand economy", *Ecological Economics*, 27, pp. 149-160.

Carpintero, Ó. (2005): *El Metabolismo de la Economía Española: Recursos Naturales y Huella Ecológica (1955–2000)*. Fundación César Manrique, Lanzarote.

C40 Cities (2018): *Consumption-based GHG Emissions of C40 Cities*, March 2018. <https://www.c40.org/researches/consumption-based-emissions>

Davies, S. J. y Caldeira, K. (2010): "Consumption-based accounting of CO<sub>2</sub> emissions", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(12), pp. 5687–5692.

Diffenbaugh, N.S. y Burke, M. (2019): "Global warming has increased global economic inequality", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 116 (20), 9808–9813.

EJAtlas - Global Atlas of Environmental Justice. <https://ejatlas.org/>

European Commission/Eurostat (2001): *Economic-wide Material Flow Accounting and derived indicators. A methodological guide*, Luxemburgo: Statistical Office of the European Union. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/1798247/6191533/3-Economy-wide-material-flow-accounts...-A-methodological-guide-2001-edition.pdf/>

Hertwich, E.G. y Peters, G.P. (2009): "Carbon footprint of nations: A global, trade-linked analysis", *Environmental Science and Technology*, 43(16), 6414–6420.

IEA (2014): *Key Energy World Statistics*. <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/key-world-energy-statistics-2014.html>.

IPCC (2014): *Climate Change 2014: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. IPCC, Ginebra, Suiza. Disponible en: <http://www.ipcc.ch/report/ar5/syr/>

Martínez Alier, J. (2004): "Los conflictos ecológico-distributivos y los indicadores de sustentabilidad", *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, 1, pp. 21–30.

Martínez-Alier, J. y Roca Jusmet, J. (2013): *Economía Ecológica y Política Ambiental*. Tercera edición, Fondo de Cultura Económica, México.

Munksgaard, J. y Pedersen, K.A. (2001): "CO<sub>2</sub> accounts for open economies: producer or consumer responsibility?", *Energy Policy*, 29(4), pp. 327–334.

Muñoz, P., Giljum, S. y Roca, J. (2009): "The raw material equivalents of international trade: Empirical evidence for Latin America", *Journal of Industrial Ecology*, 13(6), pp. 881–897.

Muradain, R. y Martínez-Alier, J. (2001): "Trade and the environment: from a 'Southern' perspective", *Ecological Economics*, 36(2), pp. 281–297.

OCDE (2018): Indicators on Carbon dioxide (CO<sub>2</sub>) emissions embodied in international. Disponible en: <https://stats.oecd.org/> (consultado el 20 de mayo de 2020)

Our World in Data (OWID) (2020): CO<sub>2</sub> and greenhouse gas emissions. (Incluye el acceso a los datos en las figuras). Disponible en: <https://ourworldindata.org/co2-and-other-greenhouse-gas-emissions> (consultado el 9 de enero de 2021).

Peters, G.P. (2008): "From production-based to consumption-based national emission inventories", *Ecological Economics*, 65(1), pp. 13–23.

Peters, G.P. y Hertwich, E.G. (2008): "CO<sub>2</sub> embodied in international trade with implications for global climate policy", *Environmental Science and Technology*, 42(5), pp. 1401–1407.

Proops, J.L.R., Faber, M. y Wagenhals, G. (1993): *Reducing CO<sub>2</sub> Emissions*. Springer-Verlag, Berlin.

Roca, J. y Serrano, M. (2007): "Income growth and atmospheric pollution in Spain: an input-output approach", *Ecological Economics*, 63(1), pp. 230–242.

Roca Jusmet, J. (coord.), Alcántara, V., Arto, I., Padilla, E. y Serrano, M. (2013): *La Responsabilidad de la Economía Española en el Calentamiento Global*. Fuhem Ecosocial/ Los libros de la Catarata, Madrid.

Rocchi, P., Serrano, M., Roca, J., Arto, I. (2018): "Border carbon adjustments based on avoided emissions: Addressing the challenge of its design", *Ecological Economics*, 145, 126–136.

Serrano, M. y Dietzenbacher, E. (2010): Responsibility and trade emission balances: An evaluation of approaches, *Ecological Economics*, 69(11), pp. 2224–2232.

Stern, N. (2006): *Stern Review on the Economics of Climate Change*. Cambridge University Press, Cambridge.

Tukker, A., de Koning, A., Owen, A., Lutter, S., Bruckner, M., Giljum, S., Stadler, K., Wood, R., Hoekstra, R. (2018): "Towards robust, authoritative assessments of environmental impacts embodied in trade", *Journal of Industrial Ecology*, 22(3), pp. 585–598.

UN Environment (2020): UN Environment International Resource Panel. Environment Live / Global Material Flows Database. Disponible en: <https://environmentlive.unep.org/downloader> (consultado el 22 de junio de 2020).

Wackernagel, M. y Rees, W. (1998): *Our Ecological Footprint: Reducing Human Impact on the Earth*. New Society Publishers, Gabriola Island.

Wiedmann, T. y Mix, J. (2008): "A definition of 'Carbon Footprint'", in C.C. Pertsova (ed.) *Ecological Economics Research Trends*, Nova Science Publishers, Nueva York.

Weidemann, B., Suh, S. y Notten, P. (2006): "Setting priorities within product-oriented environmental policy, the Danish perspectives", *Journal of Industrial Ecology*, 10(3), pp. 73–87.

Wiedmann, T.O., Schandl, H., Lenzen, M., Moran, D., Suh, S., West, J., Kanemoto, K. (2015): "The material footprint of nations", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112 (20) 6271–6276.

Zhang, Q., Jiang, X., Tong, D., Davis, S.J., Zhao, H., Geng, G., Feng, T., Zeng, B., Lu, Z., Streets, D.G., Ni, R., Brauer, M., van Donkelaar, A., Martin, R., Huo, H., Liu, Z., Pan, D., Kan, H., Yan, Y., Lin, J., He, K., Guan, D. (2017): "Transboundary health impacts of transported air pollution and international trade", *Nature*, 543, pp. 705–709.

# INNOVACIÓN SOCIAL TRANSFORMADORA FRENTE AL CAPITALISMO NEOLIBERAL

## *TRANSFORMATIVE SOCIAL INNOVATION TO FACE NEOLIBERAL CAPITALISM*

Eusebio Lasa Altuna<sup>1</sup>  
Aratz Soto Gorrotxategi<sup>2</sup>  
Universidad del País Vasco (UPV/EHU)

*Fecha de recepción: 13.10.2020*

*Fecha de aceptación: 06.04.2021*

### **Resumen**

En este artículo se quiere definir el concepto de Innovación Social Transformadora. Como hay muchas formas de entender la Innovación Social el objetivo de este artículo es poner la Innovación Social al servicio de la transformación social. A la hora de analizar el concepto de la Innovación Social Transformadora es imprescindible que se produzca un vuelco desde la raíz, una ruptura con el capitalismo tanto en la naturaleza, en los medios como en el ámbito organizativo. Por eso, la intención de este artículo es establecer los cimientos de la Innovación Social Transformadora basada en la transformación social para poner en cuestión la fase actual del neoliberalismo e ir abriendo nuevos caminos a la sociedad. Dentro de este contexto, la Innovación Social Transformadora que proponemos en este artículo puede ser capaz de construir otro modelo de sociedad con valores y políticas diferentes basadas en la solidaridad, en el reparto de la riqueza, en la participación social y en la calidad de vida. Esto es, La Innovación Social Transformadora es una apuesta por otro modelo de desarrollo, por otro modelo de sociedad.

**Palabras clave:** *Innovación Social Transformadora, Modelo Social Alternativo, Economía Social y Solidaria*

### **Abstract**

In this paper we want to set up the concept of Transformative Social Innovation. As there are many different ways to understand Social Innovation the aim of this article is to use Social Innovation for social transformation. When we talk about Transformative Social Innovation it is necessary a radical change, a breakup with capitalist system in nature, means and organization. Therefore, the intention of this article is to establish the rules for Transformative Social Innovation based on social transformation in order to reconsider the present neoliberal stage and, at the same time, open new ways for society. Within this context, the Transformative Social Innovation that we propose in this article may be able to build another model of society with different values and policies based on solidarity, the distribution of wealth, social participation and quality of life. That is, Transformative Social Innovation is a commitment to another development model, to another model of society.

**Keywords:** *Transformative Social Innovation, Alternative Social Model, Social and Solidarity Economy*

<sup>1</sup> eusebio.lasa@ehu.eus

<sup>2</sup> aratz.soto@ehu.eus



## INTRODUCCIÓN

El objetivo de la presente comunicación es teorizar en torno al concepto de Innovación Social Transformadora, especialmente con el ánimo de convertirse en un instrumento eficaz para hacer frente al capitalismo neoliberal. Si analizamos la sociedad actual nos damos cuenta que el capitalismo está creando enormes diferencias socioeconómicas no solo entre la población mundial sino también dentro de la misma Unión Europea (Duñaiturria 2007). No estamos ante una crisis exclusivamente económica. También es social, cultural, política, ecológica, ideológica y ética. Al fin y al cabo, el mismo paradigma de la civilización actual está en crisis. El mundo no está solo en una fase de mudanza sino que debe de hacer frente a un profundo cambio de época (Mendizabal 2012). El triunfo ideológico del capitalismo esconde su propio fracaso ya que no es capaz de responder a los retos, problemas y dudas que plantea el futuro de la humanidad. Por eso, podemos afirmar que el modelo neoliberal actual ha errado estrepitosamente. Sin embargo, el cambio de ciclo no se va a dar de un día para otro. El sistema capitalista tiene capacidad para reproducirse porque hay clases sociales e intereses económicos que sacan provecho de esta situación (Peck 2013).

Es más, la irrupción de la pandemia del Covid-19 no hace más que manifestar de forma todavía más clara y cruda esa situación de crisis múltiple al que acabamos de referirnos (Zizek 2020). Asimismo, muestra la incapacidad del sistema capitalista de hacerles frente y de dar respuesta a las necesidades actuales y futuras, ya sea en su vertiente neoliberal como socialdemócrata. Dentro de este contexto, cada vez es más necesario construir otro modelo de sociedad con valores y políticas diferentes basado en la solidaridad, en el reparto de la riqueza, en la participación social y en la calidad de vida. Por eso es imprescindible hacer una apuesta por otro modelo de desarrollo alternativo.

Sin embargo, somos conscientes de que superar al neoliberalismo no va a ser una tarea fácil pero sí imprescindible para hacer frente a la precarización y a la injusticia provocadas por el modelo económico imperante (Klein 2013). Para realizar ese largo y duro camino la Innovación Social Transformadora que se desarrolla en este artículo puede ser un instrumento adecuado.

Por eso, el objetivo del presente artículo será poner la Innovación Social al servicio de la transformación de la sociedad. Realmente hay muchas formas de entender la Innovación Social. Algunas personas investigadoras piensan que para hablar sobre la Innovación Social es suficiente con adaptar una práctica vieja, aplicar una idea en otro contexto diferente o tomar cualquier medida para hacer frente a la exclusión social. No solo eso, incluso algunas personas que utilizan el término de la Innovación Social Transformadora aplican dinámicas y cambios de nivel micro sin apostar por una teoría sólida de transformación radical de la sociedad. El proyecto TRANSIT (2018)<sup>3</sup> puede ser un ejemplo destacado que aplica el concepto de Innovación Social Transformadora para introducir pequeños cambios en la sociedad sin romper con el modelo capitalista neoliberal actual. Para autores como Novy (2017) el proyecto TRANSIT no ha puesto la Innovación Social al servicio de la transformación social del sistema. La Innovación Social aplicada por el programa TRANSIT más que impulsar una verdadera transformación profunda se ha dedicado a introducir pequeños cambios dentro de la corriente principal del neoliberalismo.

Por eso, el concepto de Innovación Social Transformadora que se desarrolla en este artículo se aleja de dinámicas y de cambios de nivel micro como los introducidos por el proyecto TRANSIT y se liga inevitablemente a un vuelco radical del sistema, materializando una ruptura con el capitalismo tanto en la

---

<sup>3</sup> El proyecto TRANSIT es un proyecto que ha contado con la financiación de la Comisión Europea y ha tenido una duración de 4 años, desde enero de 2014 hasta diciembre de 2017. El objetivo de dicho plan ha sido implantar una teoría de la Innovación Social Transformadora para lograr el empoderamiento y el cambio de la sociedad. El método de investigación que ha utilizado el proyecto TRANSIT ha impulsado la retroalimentación entre la clase empresarial, las personas innovadoras, las personas legisladoras y la academia. En ese proyecto se han analizado las innovaciones sociales que están conectadas en 20 redes internacionales de Europa y Latinoamérica. Pero en este artículo se considera que la Innovación Social Transformadora que se utiliza en ese proyecto no persigue superar la estructura política y económica capitalista neoliberal actual.



naturaleza, en los medios como en el modelo organizativo. Por eso, la Innovación Social Transformadora que se presenta en este artículo pone en cuestión la fase actual del neoliberalismo y al mismo tiempo busca construir otro modelo de desarrollo alternativo.

La metodología utilizada para la aproximación al concepto de la Innovación Social Transformadora se sustenta en la revisión bibliográfica de la literatura relativa a dicho concepto. Principalmente se basa en investigaciones provenientes de Europa y de Québec. Esto es, se ha dejado a un lado la aproximación anglosajona de la innovación Social y se ha apoyado sobre todo en la corriente francófona. Además, se ha puesto un especial interés en la gobernanza de las instituciones y en el funcionamiento democrático. Al mismo tiempo se centra en el bienestar colectivo por encima de la búsqueda de la retribución de las inversiones individuales. También se suma a la reflexión el punto de vista de los movimientos sociales poniendo en cuestión las normas sociales del momento y reivindicando un nuevo orden social justo.

Si tenemos en cuenta la estructura de este artículo, en el apartado uno se ha revisado el origen del concepto de la Innovación Social. Para realizar ese trabajo, por una parte, se han analizado los trabajos de Noorseha Ayob, Simon Teasdale y Kylie Fagan de la Universidad Glasgow Caledonian y por otro se han tenido en cuenta las aportaciones de Frank Moulaert del centro de investigación "Research Centre on Space and Society" de la Universidad KU de Leuven. A continuación, en el apartado dos, se ha examinado la evolución del concepto de la Innovación Social. Para ello se han revisado las contribuciones de Juan-Luis Klein, Marie J. Bouchard, Benoît Levesque y Denis Harisson del centro de investigación CRISES (Centre de Recherche sur les Innovations Sociales) de Québec. Además, se ha completado este apartado con la investigación realizada por Nadine Richez-Battesti y Francesca Petrella de la Universidad Aix-Marseille y Delphine Vallade de la Universidad Paul Valéry-Montpellier. Posteriormente, en el apartado tres se presentan diversas reflexiones que se han realizado sobre el concepto de la Innovación Social Transformadora destacando entre ellas las contribuciones de Frank Moulaert, el proyecto TRANSIT, Mangabeira Unger y Andreas Novy. Después, en el apartado cuatro, se organizan los cimientos de la Innovación Social Transformadora que sea capaz de poner en cuestión la fase actual del neoliberalismo y al mismo tiempo pueda abrir nuevas vías para un cambio radical de la sociedad. Finalmente, en el apartado cinco se presentan las conclusiones más importantes del artículo.

## **EL ORIGEN DE LA INNOVACIÓN SOCIAL**

La Innovación Social es un concepto que está de actualidad. Se ha escrito mucha literatura sobre el mismo. El término de la Innovación Social ha salido a la luz por diferentes motivos y en diferentes contextos. El concepto de la Innovación Social fue utilizado primeramente por la sociología a finales del siglo XIX y principios del XX (Ayob, Teasdale y Fagan 2016), por una parte, para mostrar cómo la sociedad organizada en red desarrollaba la innovación tecnológica (Tarde 1899) y, por otra, para entender las consecuencias sociales de la innovación (Hoggan 1909).

También el concepto de la Innovación Social fue utilizado por el movimiento estudiantil y por la clase trabajadora en París, Berlín y en diferentes ciudades de Europa y de América (Moulaert, MacCallum y Hillier 2013). Dicho concepto fue empleado para denominar iniciativas colectivas creadas por una economía organizada de abajo hacia arriba y por dinámicas sociales participativas y, al mismo tiempo, para nombrar diferentes transformaciones sociales (Chambon, David y Devevey 1982). En aquella época los debates públicos en torno a la democracia, al género y a la soberanía estaban de actualidad dentro del movimiento estudiantil y de la clase trabajadora.

Además, el término de la Innovación Social se utilizará en el campo de la gestión para destacar la reducción de las estructuras y la necesidad de procesos dirigidos a conseguir las sinergias sociales (Drucker 1987). Con ese término se hacía mención a los medios que una sociedad era capaz de utilizar para reducir

la burocracia pesada de las empresas y de los gobiernos. Posteriormente ese discurso se ha dejado a un lado para impulsar estilos y modelos favorables al método del New Public Management (NPM)<sup>4</sup>.

Ayob *et al.* (2016) han utilizado el análisis bibliométrico para clasificar las distintas conceptualizaciones de la Innovación Social. La principal conclusión que se ha obtenido es que la literatura sobre la Innovación Social se puede clasificar en torno a tres temas principales: la innovación tecnológica, las relaciones sociales y las consecuencias producidas en la sociedad. Las publicaciones posteriores a 1989 se pueden clasificar en torno a cuatro combinaciones de esos tres temas principales: las relaciones sociales, las consecuencias en la sociedad, las relaciones sociales y las consecuencias en la sociedad, y las relaciones sociales y la innovación tecnológica. Además, antes del año 1999 no hay un patrón claro para delimitar el concepto de la Innovación Social. La mayor parte de la literatura científica proviene desde el punto de vista sociológico de las relaciones sociales y un mínimo de las publicaciones se asocian a la innovación tecnológica. Habrá que esperar hasta el año 2000 para que detrás del concepto de la Innovación Social aparezcan formas nuevas de relación social capaces de provocar transformaciones sociales. Desde entonces, aunque esta última visión de la Innovación Social será la ganadora, una mínima parte de la literatura seguirá dando importancia al cambio tecnológico.

Además, Ayob *et al.* (2016) limitan ese concepto amplio de la Innovación Social a tres propuestas concretas. En la primera propuesta procedente de la literatura sociológica pero que también se apoya en la tecnología y en el cambio social, en la ciencia política y en el diseño del pensamiento, el concepto de la Innovación Social lleva consigo la aplicación de formas nuevas de trabajo en equipo entre personas u organismos diferentes y, a menudo, ello exige que las relaciones entre los gobiernos, la sociedad civil y la ciudadanía sean renovadas y convertidas en más horizontales. La segunda propuesta, proveniente del campo de la tecnología, del cambio social y de la ciencia política nos puede llevar a una relación social y de poder nuevas. Finalmente, la tercera propuesta, que aparece en la literatura sobre la administración y la gestión de las empresas defiende la idea de que la innovación desde un punto de vista funcional tiene que tener un impacto positivo en la sociedad aumentando la cantidad y la calidad de vida (Pol y Ville 2009).

**TABLA 1**  
**TRES PROPUESTAS CONCRETAS DE LA INNOVACIÓN SOCIAL**

<b>Primera propuesta</b>	<b>Aplicación de nuevas formas de trabajo en equipo</b>
<b>Segunda propuesta</b>	<b>Nos lleva a una nueva relación social y de poder</b>
<b>Tercera propuesta</b>	<b>Impacto positivo en la sociedad, aumentando la cantidad y la calidad de vida</b>

Fuente: elaboración propia con los datos procedentes de la investigación realizada por Ayob *et al.* (2016)

## **EL CONCEPTO DE LA INNOVACIÓN SOCIAL**

A la hora de profundizar en la Innovación Social se han puesto los cimientos en la tradición radical y normativa. En la misma, se ve el cambio social (y político) como una consecuencia de la innovación de las relaciones sociales. La tradición radical, la que lleva dentro una Innovación Social fuerte, está muy cerca de la coproducción. Además, esa coproducción se apoya en la cooperación, la generación de nuevas ideas, el empoderamiento y el cambio social (Bovaird y Loeffler, 2012; Brandsen y Pestoff, 2006).

<sup>4</sup> New Public Management: Hood (1991) menciona por primera vez el término de New Public Management, resaltando la idea de que la introducción en el sector público de la gestión orientada al mercado dará lugar a una mayor rentabilidad para los gobiernos. Ello trae consigo la introducción en los servicios públicos del mercado, de los gerentes y de la medición sistemática de los resultados.

Esta visión de la Innovación Social se ha extendido mucho porque el modelo de crecimiento neoliberal no ha mostrado la fortaleza necesaria (Klein 2013). La crisis del modelo neoliberal obliga a los agentes sociales a encontrar las respuestas necesarias a los problemas sociales, esto es, a impulsar la innovación.

Siguiendo ese camino nos aproximamos a la Innovación Social a través de tres caminos propuestos por Klein (2013). Por una parte, se encuentra el enfoque epistemológico. Esta aproximación alternativa considera la Innovación Social como parte de un cambio de paradigma. El conocimiento es la consecuencia de la coconstrucción, será el resultado de la capacidad para el trabajo colectivo de las personas investigadoras y de las diferentes organizaciones sociales teniendo en cuenta los factores locales y globales. Por otra, se desarrolla el enfoque ético. Si se tiene en cuenta el punto de vista ético la Innovación Social funciona como un instrumento para aprender en equipo y aumentar las capacidades para mejorar las condiciones de vida de las personas en riesgo de exclusión. Al mismo tiempo, el punto de vista ético también mejora los medios para transformar el contexto institucional que mantiene en la precariedad a ese segmento social más vulnerable. Finalmente, si se analiza el enfoque estratégico la Innovación Social se convierte en el guía de un proyecto integrador para crear y repartir bienestar a través de una red constituida por las entidades políticas, sociales y ecológicas de una comunidad. Para ello es imprescindible unir el nivel global, nacional y local y, a su vez, coordinar los diferentes aspectos de la actividad social, entre ellos, el campo público, social y privado.

**TABLA 2**  
**TRES ENFOQUES DE APROXIMACIÓN A LA INNOVACIÓN SOCIAL**

<b>EPISTEMOLÓGICO</b>	<b>ÉTICO</b>	<b>ESTRATÉGICO</b>
<p><b>Innovación Social:</b> consecuencia de un cambio de paradigma.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El conocimiento es el resultado de la capacidad para el trabajo colectivo de las personas investigadoras y de las diferentes organizaciones sociales: resultado de la coconstrucción.</li> <li>- Se tendrán en cuenta los factores locales y globales.</li> </ul>	<p><b>Innovación Social:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Medio para aprender en equipo.</li> <li>2) Instrumento para aumentar las capacidades para mejorar las condiciones de vida de las personas en riesgo de exclusión</li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mejora los medios para transformar el contexto institucional que provoca la precariedad.</li> </ul>	<p><b>Innovación Social:</b> guía de un proyecto integrador.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se unirán los niveles globales, nacionales y locales.</li> <li>- Se coordinarán los diferentes aspectos de la actividad social, entre ellos, el campo público, social y privado.</li> </ul>

Fuente: *elaboración propia con los datos de Klein (2015)*

Al mismo tiempo se pondrán en tela de juicio las concepciones estrechas y deterministas del cambio social desarrolladas a partir de la década de los 80 (Hillenkamp 2016). En esa época, como consecuencia de la crisis de la deuda externa en el espacio conocido como Tercer Mundo, las políticas estatales de reforma económica se quedan obsoletas y, al mismo tiempo, el informe Brundtland (1987) ayuda a tomar conciencia de la crisis ecológica. Las posturas contrarias a la doctrina neoliberal traen consigo el fortalecimiento de la sociedad civil y a su vez robustecen el papel de las Organizaciones No Gubernamentales como motor de cambio.

A ese punto de vista se le añade la Innovación Social de los procesos y de los productos desarrollados por Bouchard (2013). En esta aproximación, aunque los microsistemas son espacios para experimentar con la nueva uniformidad social, la innovación no surge solamente de una iniciativa racional y voluntaria. En este caso, la Innovación Social se desarrolla combinando las paradas estructurales con las iniciativas

de los movimientos sociales. En época de crisis las reglas macro-sociales (mercado, estado, negociación colectiva) sufren una fuerte sacudida abriendo nuevos espacios a la innovación y a la experimentación. Las nuevas regulaciones surgidas desde las organizaciones sociales con liderazgo y desde los experimentos locales se extenderán a toda la sociedad.

Dentro de esta aproximación la definición más extendida es la de la asociación CRISES (Centre de Recherche sur les Innovations Sociales) de Quebec: "La Innovación Social es una intervención puesta en marcha por las entidades sociales para responder a un objetivo, para cubrir una necesidad concreta, para ofrecer una solución o para coger la iniciativa dirigida a cambiar las relaciones, transformar el espacio de acción o proponer nuevas tendencias culturales" (Bouchard 2013). Esta definición de CRISES se entiende mejor diciendo que la Innovación Social es una respuesta a las necesidades concretas, pero también que la Innovación Social impulsa el cambio social para ver y definir los problemas desde un punto de vista nuevo y al mismo tiempo encontrarles solución (Lévesque 2006).

A esa definición de la Innovación Social se le añade la reflexión de Moulaert *et al.* (2013). Estas últimas aportaciones cuando hablan sobre la Innovación Social destacan que están buscando soluciones progresistas para hacer frente, entre otras, a la exclusión social, a la escasez, a la alienación y a la falta de bienestar. Esto es, identifican a la Innovación Social como un instrumento para impulsar el avance social y el progreso. Por eso, para Moulaert *et al.* (2013) uno de los cometidos principales de la Innovación Social es definir los diferentes tipos de iniciativas colectivas y de transformaciones sociales para responder de forma adecuada a las situaciones de exclusión y de necesidad. Con la aplicación de estas teorías de la Innovación Social se quiere poner en marcha la ambición político-ideológica ofreciendo una alternativa a los discursos mayoritarios de las políticas de desarrollo basados en la tecnología y en el negocio.

Se puede decir que Moulaert *et al.* (2013) analizan la Innovación Social desde un punto de vista epistemológico dando importancia al campo político y social y considerando esta Innovación Social como un ingrediente principal de una estrategia de desarrollo alternativo. Así, se presenta la Innovación Social como un eje impulsor de las diferentes disciplinas que intervienen en el proceso y, al mismo tiempo, como orientador de la actividad colectiva.

Por otra parte, siguiendo a Bouchard (2007) y a Richez-Battesti, Petrella y Vallade (2012) la economía social se convertirá en motor de esa Innovación Social. Primeramente, si se toma en cuenta una visión más funcional de la Innovación Social, la economía social se esfuerza en responder a las necesidades que no cubren ni el estado ni el mercado. Además, si se aplica una visión más transformadora de la Innovación Social la economía social, junto con las luchas sociales, ideará nuevas formas de respuesta a las necesidades económicas y sociales, cambiando de arriba a abajo tanto las normas locales como las instituciones. La economía social impulsa la Innovación Social permanente y después de superar el actual nivel organizativo y tocar el marco institucional busca una alternativa al modelo económico actual (Bouchard 2006).

También es importante añadir a estos cimientos de la Innovación Social una serie de elementos que desarrollen una visión más institucional. Así, por un lado, destacarían las nuevas prácticas, normas y reglas para transformar la sociedad y, por otro, habría que darle más importancia al contexto institucional y local. Este punto de vista pondrá especial atención en los procesos colectivos que surjan en el territorio para responder a las necesidades sociales no cubiertas, pero siempre dentro de una dinámica de transformación social.

De todas formas, el nuevo modelo de desarrollo que se quiere construir a través de la Innovación Social tiene que ser coherente con las nuevas configuraciones societarias surgidas de la globalización. Pero al mismo tiempo tiene que dar a la ciudadanía la capacidad real de materializar sus derechos y responsabilidades (Lévesque 2011). Sin lugar a dudas, el proceso de globalización actual se puede ver como una oportunidad histórica para vivir dentro de una dinámica colectiva e inclusiva, solidaria y ecológica.

Esa visión está totalmente integrada con las reivindicaciones del movimiento ciudadano (Klein y Harrisson 2010). Utilizando esas nuevas iniciativas colectivas surgirán innovaciones sociales por doquier, en el campo de la gobernanza, en las finanzas, en el área de la protección del medio ambiente, en la lucha contra la pobreza, en la cultura, en las políticas de reinserción social, etc. (Klein *et al.* 2010).

Pero esas innovaciones se tienen que convertir en referentes de una estrategia política, económica, social y ecológica global y tienen que afectar al Estado, al capital privado y a las actuaciones de la sociedad civil si no queremos que el modelo capitalista utilice esas innovaciones para aumentar la efectividad de su maquinaria (Peck 2013). De esta forma la Innovación Social se está convirtiendo en un punto de referencia importante para los movimientos sociales y políticos que buscan la transformación social. Pero, por otra parte, en el contexto de la crisis del Estado de Bienestar, la Innovación Social se está utilizando también para impulsar un nuevo acercamiento al capitalismo a través de la economía social "barata" para crear nuevos puestos de trabajo precarios y privatizar los servicios.

### **LA INNOVACIÓN SOCIAL TRANSFORMADORA**

Después de analizar las diferentes reflexiones que se han realizado en los apartados anteriores de este artículo se puede concluir que el reto actual es poner la Innovación Social al servicio de un proyecto de transformación. Se puede ver que hay muchas formas diferentes de entender la Innovación Social. Algunas personas investigadoras piensan que para hablar de Innovación Social basta con adaptar una práctica vieja, aplicar una idea en otro contexto diferente o tomar cualquier medida para hacer frente a la exclusión social. Otras, en cambio, consideran necesario provocar un cambio desde la raíz, provocar una ruptura tanto en la naturaleza, en los medios como en la forma organizativa. Es evidente que existe una gran confusión con la Innovación Social porque todas esas diferentes formas de entender la Innovación Social se agrupan bajo un mismo término y existe el peligro de que la Innovación Social a favor de una transformación social real se pierda o quede desvirtuada.

Por otra parte, se quiere subrayar también que algunas investigaciones y algunos proyectos que han utilizado el término de Innovación Social Transformadora han planteado cambios de pequeño tamaño sin organizar una teoría completa a favor de la transformación. El proyecto TRANSIT (2018) puede ser un ejemplo significativo de ello. Ese proyecto surge explícitamente para analizar la teoría de la Innovación Social Transformadora. Dicho diseño de la investigación TRANSIT (2018) toca tres macro-dinámicas: la crisis económica, el cambio climático y la revolución de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC). Estas tres macro-dinámicas tomarán forma a través de iniciativas renovadoras. Si se toman en consideración enfoques de diferentes niveles, el equipo de investigación de ese proyecto sugiere que la Innovación Social ha dado prioridad a la realización de nuevas prácticas a nivel micro y además impulsará cambios más profundos a través de la innovación, el punto de inflexión, el cambio del relato y la transformación social. Si esos cuatro caminos hacia el cambio y la innovación se desarrollan a la vez se producirá un cambio socio-económico más amplio. Sin embargo, la unión entre las iniciativas de abajo hacia arriba y la economía capitalista de mercado se realiza a través de un simple tratamiento elemental. Además, cuando se describe el fenómeno de la crisis no se construye una teoría de la transformación y además no se asocia con los mecanismos causales y no busca un cambio radical del sistema capitalista. Para Novy (2017) el proyecto TRANSIT no ha puesto la Innovación Social en beneficio de la transformación del sistema. La Innovación Social que ha aplicado el programa TRANSIT se ha dedicado más a realizar micro-cambios dentro de la corriente principal del neoliberalismo que a impulsar transformaciones de fondo.

El mismo Novy (2017) también trabaja su propia Innovación Social Transformadora. Para él la Innovación Social Transformadora se basa en la ontología del proceso permanente de la transformación y afloramiento de la realidad. Según Novy (2017) la Innovación Social Transformadora necesita el realismo

crítico, la transdisciplinariedad y el pensamiento utópico. La Transformación no es un simple cambio de apariencia sino más bien un cambio profundo de forma. Para entender mejor esas transformaciones se necesita la ciencia de la filosofía basada en los procesos. Así, es necesario desarrollar la comprensión cimentada en el procedimiento para analizar la realidad, la naturaleza y la sociedad. Las transformaciones colectivas conscientes exigen aprender las formas sociales para cambiar las instituciones, los discursos y los modos de vida.

En cambio, la tradición investigadora de Frank Moulaert siempre ha subrayado las dimensiones de empoderamiento y de transformación de la Innovación Social (Moulaert, MacCallum, Mehmood y Hamdouch 2013). Moulaert argumenta que la Innovación Social es una práctica para mejorar la honestidad humana en su sentido amplio, yendo más allá del desarrollo y del crecimiento materialista. Además, destaca que los objetivos principales de esa Innovación Social son, entre otros, transformar las organizaciones, quitar las estructuras de poder opresoras, llevar a cabo iniciativas colectivas dirigidas a satisfacer las necesidades no cubiertas y conseguir el empoderamiento en las relaciones humanas de abajo hacia arriba. Como conclusión, para él, en cualquier investigación hay que atar la teoría con la práctica ya que la acción y la reflexión van unidas de la mano.

Unger (2015) también menciona el camino de la innovación radical. Este autor utiliza los conceptos de la Innovación Social minimalista y de la Innovación Social maximalista. La Innovación Social minimalista es capaz de ponerle cara humana a una situación que de lo contrario podría ser insostenible. En cambio, la Innovación Social maximalista reivindica transformaciones de fondo. Unger (2015) ofrece un nuevo método para experimentar. Ese método consigue introducir cambios alejándose de la ingeniería social socialdemócrata. Durante el estado de bienestar socialdemócrata instalado en el capitalismo de la postguerra del siglo pasado las políticas sociales han sido eficaces. Ese modelo se puede considerar como centralista, burocrático y homogeneizador. A medida que han pasado los años y esa ingeniería social socialdemócrata ha ido descomponiéndose y perdiendo la fama ha surgido la urgente necesidad de encontrar un método de transformación progresista. Ese método de transformación unirá el pensamiento soñador a favor de un mundo mejor con la realidad pragmática actual. La experimentación que propone Unger (2015) tiene un doble plan, radical y reformista. Para desarrollar correctamente la dialéctica entre la pequeña escala y la transformación a largo plazo se necesitan innovaciones sociales maximalistas, llevadas a cabo metodológicamente de forma gradual y por partes, pero radical en sus intenciones.

## **LA INNOVACIÓN SOCIAL TRANSFORMADORA FRENTE AL CAPITALISMO NEOLIBERAL**

Una vez presentadas las diferentes aproximaciones a la Innovación Social Transformadora en este artículo se quiere ir más lejos. A la Innovación Social se le añade el término "Transformadora" porque quiere ser un instrumento adecuado para construir otro modelo alternativo que haga frente al capitalismo. Precisamente, la Innovación Social Transformadora quiere tener un significado político-ideológico robusto. Especialmente para convertirse en una guía fuerte para los movimientos sociales y políticos que buscan el desarrollo humano.

La apuesta y el deseo de la Innovación Social Transformadora es construir otro modelo de desarrollo alternativo. En ese camino hacia otro modelo económico alternativo se ha planteado el concepto de Innovación Social Transformadora. Para ello es importante fijar bien el rol que debe de jugar la Innovación Social Transformadora y, al mismo tiempo, construir el discurso sociopolítico alternativo con el objetivo de activar todo el potencial a favor de la transformación social. Frente a la tesis de la competitividad, la Innovación Social Transformadora tiene que inspirar la antítesis de la contra-ideología de la solidaridad. Además, la Innovación Social Transformadora con su tendencia propia a la movilización se muestra contraria a la exclusión, a la alienación y a la escasez de recursos provocados por el capitalismo. Es una obligación importante de la Innovación Social Transformadora reaccionar contra las estructuras institucionales que a



menudo son opresoras. Precisamente, para definir y concretar la Innovación Social Transformadora que se impulsa en este artículo se van a utilizar tres variables (Lasa 2018):

(1) La naturaleza de la innovación. Si tomamos en cuenta la naturaleza de la innovación se puede decir que la Innovación Social Transformadora se encaminará hacia la transformación de la sociedad para hacer frente al capitalismo. Eso quiere decir que su objetivo es poner en marcha procesos de transformación dirigidos a construir un nuevo modelo social alternativo. Además, para conseguir ese fin se entrelazarán los conceptos, las teorías, las prácticas y las estrategias.

Esos procesos transformadores se pondrán en marcha partiendo del espacio creado por el neoliberalismo a lo largo de los últimos decenios. Justamente, teniendo en cuenta que el campo de juego neoliberal es un espacio que está en movimiento se pueden dar oportunidades creativas. No sólo eso, se quieren generar espacios sociales alternativos para hacer frente a las redes y a los centros que funcionan con valores individualistas, consumistas y reaccionarios. Se fortalecerán los diálogos entre las distintas entidades, y se compararán las diferentes propuestas para ir construyendo aquello que une a la mayoría de los ideales.

Después el objetivo será convertir esos espacios económicos, sociales y políticos alternativos en puntos de referencia. Esos espacios de oxigenación pueden jugar un papel importante en la estrategia de expansión del proceso de transformación. A medida que esas experiencias positivas y transformadoras se den a conocer se extenderán a otros territorios.

Las iniciativas propias de cada lugar se unirán con las dinámicas más globales. Las experiencias más fructíferas a nivel local se canalizarán hacia las redes alternativas internacionales. Además, se fortalecerá el intercambio de información, se materializarán las líneas de actividad y se pondrán en marcha las dinámicas de coordinación.

Para desarrollar la Innovación Social Transformadora es imprescindible dar importancia a la dimensión de los valores. Para impulsar el cambio social son imprescindibles las personas con valores. Haddock y Tornaghi (2013) consideran que esa dimensión de los valores es como el carburante de la Innovación Social ya que es fuente e impulsor de la motivación para continuar con el cambio radical de la sociedad. Efectivamente, los valores que se encuentran bajo la Innovación Social Transformadora tendrán que ponerse enfrente de los valores de la corriente principal neoliberal. Si queremos conseguir un cambio social radical, tendremos que impulsar, entre otros, los modelos alternativos basados en las actividades económicas sin ánimo de lucro, la autogestión de las personas, la implicación directa en los procesos de implementación de la capacidad de decisión, la búsqueda de la justicia social, la igualdad de oportunidades y la paridad de género.

Por otra parte, para poner en marcha procesos transformadores es importante insertar la dimensión del conflicto. En muchos casos es imprescindible crear conflicto para dar pasos, buscar soluciones y superar los desequilibrios sociales, económicos y ecológicos. Cuando se produce una injusticia, cuando no se respetan los derechos humanos, cuando se da una situación de opresión, si surge el conflicto eso llama la atención y las organizaciones que están implicadas deben asumir su responsabilidad para conseguir soluciones razonables e imaginativas a través de diferentes mecanismos. En ese sentido, el conflicto es fuente de transformación social. Tourain (2007) plantea que el conflicto es un agente positivo para la transformación de la sociedad. Además, puede ser eficaz para denunciar los desequilibrios y las injusticias provocadas por el capitalismo y, al mismo tiempo, para implementar propuestas alternativas realizables. Castells (2004) y Dubet (2004), en cambio, al hablar de los conflictos urbanos, destacan que los procesos de metropolización han provocado una profunda reestructuración de las entidades referenciales y como consecuencia de ello han surgido nuevas relaciones conflictivas unidas a nuevas formas de exclusión

y de identidad. Hernandez, Trudelle y Koci (2013) analizan que los conflictos y los contenidos de sus reivindicaciones sirven para pedir un cambio de las políticas y de las instituciones.

(2) La dimensión social de la innovación. El objetivo último de la Innovación Social Transformadora no es hacer frente a las necesidades sociales no cubiertas o mal cubiertas, ni tampoco actuar sólo en el campo de la intervención social. Su meta es llegar a la transformación de la sociedad de forma integral construyendo un modelo de desarrollo alternativo para asegurar el futuro del planeta, garantizar su biodiversidad ecológica, cultural y lingüística y edificar un mundo paritario, justo y solidario. Por eso, la Innovación Social Transformadora trabajará el campo económico, social, cultural, político, ecológico, ideológico, ético y la igualdad de género.

La Innovación Social Transformadora quiere llegar más allá de las necesidades materiales. Quiere invertir en la construcción de una sociedad donde la persona sea protagonista. Todas las fuerzas se organizarán para saciar las necesidades individuales y colectivas de la sociedad. Esto es, la economía estará al servicio de la persona y de la colectividad y no al revés.

La Innovación Social Transformadora dirigirá la intervención del Estado a favor de la mayoría de la sociedad. Esto quiere decir que el Estado tiene que ser una organización institucional comprometida basada en la gobernanza cooperativa, dando prioridad a los sectores más necesitados, ofreciendo a toda la ciudadanía servicios sociales y protección suficiente, garantizando derechos sociales básicos a toda la ciudadanía, materializando el reparto de la riqueza, garantizando servicios públicos adecuados y superando las desigualdades sociales y económicas.

La Innovación Social Transformadora impulsará el papel positivo del mercado, trabajando siempre a favor de los sectores populares. Hay que tener en cuenta que el mercado puede jugar una doble función. Habrá que diferenciar el mercado que funciona a favor de los intereses de las clases populares de un mercado imperfecto y malo. Por eso, La Innovación Social Transformadora promoverá un mercado eficaz apoyando los intereses individuales y colectivos y poniendo el empeño empresarial y la iniciativa privada en beneficio de la colectividad.

Además, la Innovación Social Transformadora desplegará toda la potencialidad de la Economía Social Transformadora. Hay que considerar que la Economía Social Transformadora es un instrumento estratégico, cantera e impulsor de la Innovación Social Transformadora. Esto es, la Economía Social Transformadora junto con otros movimientos y dinámicas sociales puede tener una gran capacidad para poner en marcha procesos de transformación. Para ello, la Economía Social Transformadora cultiva dos ámbitos principalmente. Por un lado, se desarrolla como una experiencia socioeconómica especial, dirigida a obtener una democracia empresarial cada vez más radical dejando de poner el acento en el crecimiento y dando cada vez más importancia a los elementos cualitativos. Por otro, robustece y actualiza el compromiso social. Estos dos ámbitos son complementarios y para reforzarlos se trabajan diferentes líneas de trabajo: el impulso de la democracia participativa, el cultivo de las ideas, la dinamización del debate y de la formación social y cooperativa, la garantía de unas condiciones de trabajo dignas, el respeto al medio ambiente, la paridad de género, el desarrollo local y la participación en dinámicas de cooperación con los países en vías de desarrollo.

También, la Economía Social Transformadora lleva dentro el sentido de la Economía Solidaria. Así, la aportación de la Economía Solidaria se propone como una forma de superar las contradicciones de la Economía Social. Esto es, con la propuesta de la Economía Solidaria el objetivo sería superar ciertos límites que tiene la interpretación tradicional del concepto de la Economía Social tomando en consideración otras realidades empresariales (empresas de inserción, las de comercio justo o las pertenecientes al campo de las finanzas éticas) y proponiendo otras herramientas analíticas que no ofrece la teoría neoclásica, pero siempre teorizando y presentando otras formas de entender y poner en práctica la economía. Esta



propuesta de Economía Solidaria quiere ampliar el concepto de la Economía Social por lo menos en tres aspectos: i) en *el ámbito organizativo* interiorizando ciertas dinámicas y realidades empresariales que la Economía Social no tiene en cuenta (las empresas de inserción, el comercio justo, las finanzas éticas...); ii) a *nivel político*, proponiendo un reforzamiento de la función política de la Economía Social; iii) a *nivel teórico*, frente a las teorías económicas hegemónicas, tomando parte en la construcción de un corpus teórico nuevo hacia un nuevo modelo de desarrollo alternativo.

Al mismo tiempo, la Economía Social Transformadora tiene cuatro características básicas. Para definir el concepto de la Economía Social Transformadora se tomarán en cuenta cuatro aspectos: i) la Economía Social Transformadora será un instrumento para hacer frente a la globalización neoliberal cultivando la territorialidad, la cooperación, la flexibilidad y el desarrollo de la comunidad; ii) la Economía Social Transformadora buscará la articulación política e ideológica con el movimiento sindical y social para posteriormente materializar un trabajo colectivo progresista con las instituciones del territorio; iii) la Economía Social Transformadora es una pieza imprescindible de un modelo de desarrollo propio basado en la autogestión; iv) la Economía Social Transformadora se puede considerar como un medio para ayudar a la acción social, dirigiendo una parte de la riqueza generada hacia las necesidades económicas, sociales y culturales del territorio.

(3) La estructuración de la innovación. Si se quiere construir otro modelo de desarrollo alternativo, robusto y posible debemos organizar ese proceso de transformación. Para conseguir ese objetivo se impulsará la solidaridad, la integración y el trabajo en equipo, dejando a un lado el individualismo, la sectorialización y la fragmentación.

Además, para estructurar la estrategia adecuada hay que examinar cuál es la dialéctica entre el sistema neoliberal actual y las dinámicas de la Innovación Social Transformadora. También conviene investigar y prever cuáles son las dinámicas excluyentes y reaccionarias del sistema económico actual para que la Innovación Social Transformadora pueda reaccionar en su contra. A su vez, hay que tener en cuenta cuáles son las iniciativas que mejoran los valores de la sociedad, qué movimientos sociales y políticos son importantes para la transformación social y cuáles son las dinámicas socio-políticas e institucionales adecuadas para que la Innovación Social Transformadora salga vencedora en las comunidades locales y en las empresas.

Junto al impulso de las dinámicas de autogestión de la ciudadanía tendrán que unirse las fuerzas sociales, sindicales, políticas e institucionales favorables a la transformación de la sociedad. Esa estructuración primeramente se tendrá que materializar en los barrios y en los pueblos para solucionar los problemas locales y posteriormente se irá extendiendo a nivel regional, nacional e internacional. Para conseguir avances hay que apostar por el diálogo, la coordinación y el trabajo colectivo. Necesariamente conviene unir los pasos a corto plazo con los de medio y largo plazo. Es necesario valorar el recorrido a realizar y el contexto local para implementar la estrategia más adecuada. Además, partiendo de la realidad actual, es preceptivo unir las propuestas teóricas con la práctica. Pero siempre sin ser asimiladas por la fuerte corriente neoliberal.

La Innovación Social Transformadora también promoverá la democracia participativa. Para Vainer (2013) la organización popular y amplia de los movimientos sociales a nivel local, nacional e internacional es una fuente muy importante de Innovación Social. Las decisiones sociales, políticas y económicas más importantes serán tomadas con la participación de la ciudadanía. La Innovación Social Transformadora tendrá que diseñar instrumentos adecuados de participación para hacer llegar la información, realizar debates adecuados y tomar decisiones.

No se puede olvidar tampoco que resulta necesario animar y organizar a las personas militantes capaces de generar y transmitir ilusión para trabajar y aportar en aquellos campos donde se sienten

cómodas. Para ello se le dará la importancia necesaria a la formación ideológica. La ciudadanía necesita formación para que pueda entender y analizar los temas sociales y económicos. Es muy importante conseguir seguridad a la hora de abordar estas cuestiones, organizar dinámicas de grupo adecuadas y afrontar los problemas de nuestros pueblos y barrios. Al mismo tiempo, conviene cultivar los aspectos comunicativos para socializar las dinámicas puestas en marcha.

Finalmente, La Innovación Social Transformadora tiene que ser capaz de crear un poder político soberano partiendo de los espacios primarios elementales, buscando la mayor descentralización administrativa posible. Ello se tiene que utilizar para asignar las competencias y los recursos necesarios a los ayuntamientos y a las instituciones locales.

**TABLA 3**  
**CLAVES PRINCIPALES DE LA INNOVACIÓN SOCIAL TRANSFORMADORA**

(1) <u>La naturaleza de la Innovación</u>	(2) <u>La dimensión social de la Innovación</u>	(3) <u>La estructuración de la innovación</u>
<p>CONSTRUIR EL MODELO ALTERNATIVO QUE HARÁ FRENTE AL CAPITALISMO</p> <p><b>-Poner en marcha los procesos transformadores:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>.transformaciones radicales sin que sean asimiladas por la corriente neoliberal.</li> <li>.unir conceptos, teorías, prácticas y estrategias.</li> <li>.partiendo de la realidad neoliberal actual.</li> <li>.crear espacios sociales alternativos para hacer frente a las redes y espacios neoliberales.</li> <li>.convertir esos espacios económicos, sociales y políticos alternativos en puntos de referencia.</li> <li>.a medida que esos espacios de oxigenación son conocidos se extenderán a otros territorios.</li> <li>.las iniciativas propias de ámbito local se unirán con las dinámicas más globales.</li> <li>.fortalecimiento del intercambio de información y materialización de las líneas de actividad.</li> </ul> <p><b>-Dar importancia a la dimensión de los valores:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>.las personas con valores son imprescindibles para impulsar el cambio social.</li> <li>.hacer frente a los valores de la corriente principal neoliberal (individualismo, consumismo, competitividad, democracia representativa...).</li> <li>.trabajar los valores alternativos (valores colectivos, consumo racional, cooperación, democracia participativa).</li> </ul> <p><b>-Insertar la dimensión del conflicto para provocar el cambio:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>.el conflicto es imprescindible para dar pasos, buscar soluciones y superar los desequilibrios socio-económicos.</li> <li>.el conflicto llama la atención y las entidades implicadas se ven obligadas a buscar soluciones razonables e imaginativas.</li> <li>.el conflicto es fuente de transformación social, eficaz para denunciar las injusticias provocadas por el capitalismo e implementar propuestas alternativas realizables.</li> </ul>	<p><b>-El objetivo último no es hacer frente a las necesidades sociales no cubiertas o mal cubiertas.</b></p> <p><b>-Tampoco actuar sólo en el campo de la intervención social.</b></p> <p><b>-Apostar por la transformación integral de la sociedad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>.construir un modelo de desarrollo alternativo.</li> <li>.trabajar el campo económico, social, cultural, político, ecológico, ideológico, ético y la igualdad de género.</li> <li>.invertir en la construcción de una sociedad donde la persona y la colectividad sean protagonistas.</li> </ul> <p><b>-Dirigir la intervención del Estado en favor de la mayoría de la sociedad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>.la organización institucional tiene que ser comprometida.</li> <li>.establecer una gobernanza cooperativa.</li> <li>.dar prioridad a los sectores más necesitados.</li> <li>.ofrecer a la ciudadanía servicios sociales y protección suficiente.</li> <li>.garantizar derechos sociales básicos a toda la ciudadanía.</li> <li>.materializar el reparto de la riqueza.</li> <li>.establecer servicios públicos adecuados.</li> <li>.superar las desigualdades sociales y económicas.</li> </ul> <p><b>-Impulsar el papel positivo del mercado:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>.promover un mercado eficaz.</li> <li>.mercado a favor de los intereses individuales y colectivos.</li> <li>.poner el empeño empresarial y la iniciativa privada en beneficio de la colectividad</li> </ul> <p><b>-Desplegar toda la potencialidad de la Economía Social y Solidaria:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>.La Economía Social Transformadora es un instrumento estratégico, cantera e impulsora de la Innovación Social Transformadora.</li> </ul>	<p><b>-Estructurar una estrategia adecuada:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>.examinar cuál es la dialéctica entre el sistema neoliberal actual y las dinámicas de la Innovación Social Transformadora.</li> <li>.investigar y prever las dinámicas excluyentes y reaccionarias del sistema neoliberal actual para reaccionar en su contra.</li> <li>.conocer las iniciativas que mejoran los valores de la sociedad.</li> <li>.identificar los movimientos sociales y políticos importantes para la transformación social.</li> <li>.descubrir las dinámicas socio-políticas e institucionales adecuadas para que los procesos de transformación salgan vencedores en las comunidades locales y en las empresas.</li> </ul> <p><b>-Organizarse primero a nivel de pueblo y de barrio y después dar el salto a nivel nacional e internacional:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>.unir las fuerzas sociales, sindicales, políticas e institucionales favorables a la transformación de la sociedad.</li> <li>.apostar por el diálogo, la coordinación y el trabajo colectivo.</li> <li>.enlazar los pasos a corto plazo con los de medio y largo plazo.</li> <li>.valorar el recorrido a realizar y el contexto local para implementar la estrategia más adecuada.</li> <li>.asociar las propuestas teóricas con la práctica partiendo de la realidad actual.</li> <li>. apuesta por la democracia participativa.</li> </ul> <p><b>-Impulsar la formación ideológica:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>.formar a la ciudadanía para que pueda entender y analizar los temas sociales y económicos.</li> <li>.conseguir la seguridad a la hora de afrontar los problemas de nuestros pueblos y barrios.</li> <li>.cultivar los aspectos comunicativos para socializar las dinámicas puestas en marcha.</li> </ul>

Fuente: Lasa (2018)

## CONCLUSIONES

En este artículo se ha priorizado fijar bien la función de la Innovación Social Transformadora, para generar dinámicas socio-políticas alternativas y a su vez desarrollar las capacidades a favor de la transformación social. Al fin y al cabo, se han entrelazado los conceptos, las teorías, las prácticas y las estrategias de la Innovación Social dirigida a la transformación de la sociedad con el objetivo de hacer frente al modelo neoliberal actual y dar pasos firmes hacia la construcción de un mundo sin exclusiones.

Para conseguir ese objetivo la Innovación Social Transformadora tendrá que tener una base política e ideológica clara para dirigir toda su potencialidad hacia la transformación social. Por eso conviene fijar correctamente las funciones de la Innovación Social Transformadora en aras a realizar reflexiones socio-políticas adecuadas y llevarlas a la práctica. Se han presentado alternativas razonables utilizando la creatividad, la organización adecuada, la capacidad de movilización de la ciudadanía y la cooperación y la interpelación dirigida a las instituciones. Es importante mantener esa especie de equilibrio entre las diferentes actividades para lograr el mayor rendimiento social y político. El objetivo de la Innovación Social Transformadora ha sido poner en marcha esas teorías político-ideológicas transformadoras para alejarse de los discursos que han sido mayoritarios en el campo de la Innovación y de la política, basados en los avances técnicos y en el logro del beneficio.

También se puede subrayar que en la Innovación Social Transformadora adquiere mucha importancia la promoción y la expansión de las alternativas. Hay una gran necesidad de extender y perdurar las formas transformadoras de las buenas prácticas. La Innovación Social Transformadora da un verdadero protagonismo a la transformación social que se materializa en las prácticas diarias. Por eso, el primer objetivo del proceso de transformación es crear un modelo económico y social alternativo. Conviene destacar la cooperación entre las partes, comparar las propuestas y materializarlas para hacer frente a los principales retos establecidos, destacando entre ellos la mejora de la calidad de vida de la mayoría de la población, el reparto del trabajo y de la riqueza y la profundización en las iniciativas socioeconómicas dirigidas a conseguir los objetivos acordados. Partiendo de la realidad actual es importante no quedarse sólo en la teoría, llevando a la práctica las propuestas presentadas.

Las crisis socio-económica actual no garantiza por sí misma el fortalecimiento de la línea de trabajo contra el modelo neoliberal. La Innovación Social Transformadora tiene que construir espacios sociales alternativos para hacer frente a las redes y a los espacios que funcionan con valores individualistas, consumistas y reaccionarios. La necesidad de desarrollar alternativas transformadoras y buscar la viabilidad y la sostenibilidad del planeta no es suficiente para ir materializando esos proyectos alternativos. La Innovación Social Transformadora tiene capacidad para poner en marcha procesos de transformación en espacios donde en los últimos decenios el neoliberalismo se ha estructurado y enraizado. Efectivamente, durante ese tiempo la racionalidad a favor del mercado y de las grandes corporaciones se ha expandido por la estructura social, económica y financiera y, al mismo tiempo, se ha introducido en el poder del Estado por lo que no resulta fácil en ese humus fecundar brotes nuevos transformadores. A pesar de ello, esos espacios económicos, sociales y políticos alternativos se pueden convertir en experiencias positivas y transformadoras conocidas, que luego se llevarán a otros espacios nuevos para que vayan reproduciéndose atendiendo las realidades locales. Esto es, esos espacios de oxigenación juegan un papel muy importante en la estrategia de ampliación de los procesos de transformación.

El proceso de transformación impulsado por la Innovación Social Transformadora parte del actual escenario neoliberal. En ese espacio neoliberal, siendo un espacio en constante movimiento, puede haber oportunidades creadoras. Si partimos de esa formulación el neoliberalismo se puede caracterizar no solo como un modelo que tiene limitaciones importantes sino también como un escenario lleno de oportunidades políticas. Para aprovechar esa ocasión hay que dar pasos día a día, en la buena dirección, fijando bien el norte, entrelazando las fases a corto plazo con las del medio y largo plazo y coordinando los desarrollos

teóricos con los prácticos. Pero siempre tratando de que el proceso no sea asimilado por la corriente neoliberal.

## CONTRIBUCIÓN AUTORES

Conceptualización: **EL**; Metodología: **EL**; Recogida y tratamiento de datos: **AS**; Análisis: **EL** y **AS**; Interpretación de resultados: **EL** y **AS**; Redacción: **AS**

## BIBLIOGRAFIA

Ayob, Noorseha; Teasdale, Simon y Fagan, Kylie (2016): "How Social Innovation 'Came to Be': Tracing the Evolution of a Contested Concept", *Journal of Social Policy* Nº 45(4), pp. 635-653.

Bouchard, Marie J. (2006): "De l'experimentation à l'institutionnalisation positive, l'innovation sociale dans le logement communautaire au Québec", *Annales de l'économie publique, sociale et cooperative*, Nº 77(2), pp. 139-166.

Bouchard, Marie J. (2007): "L'innovation sociale en économie sociale" en J.-L. Klein y D. Harrison (dir.) *L'innovation sociale, émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec: Presses de l'Université du Québec.

Bouchard, Marie J. (2013): "The Social Economy in Québec: a Laboratory of Social Innovation" en M.J. Bouchard (Ed.), *Innovation and the Social Economy*, Toronto: University of Toronto Press, pp. 3-24.

Bovaird, Tony y Loeffler, Elke (2012): "From engagement to co-production: how service users and communities contribute to public services" en V. Pestoff, T. Brandsen y B. Verschuere (eds), *New Public Governance, The third Sector and Co-production*, Londres: Routledge, pp. 35-60.

Brandsen, Taco y Pestoff, Victor (2006): "Co-production, the third sector and the delivery of public services", *Public Management Review*, Nº 8(4), pp. 493-501.

Brundtland, Gro Harlem (1987): *Nuestro futuro común*. Informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo. New York: Asamblea General de la ONU.

Castells, Manuel (2004): *The power of Identity*, Madison: Wiley-Blackwell.

Chambon, Jean-Louis; David, Alix y Devevey, Jean-Marie (1982): *Les innovations sociales*, Paris: Presses Universitaires de France.

Drucker, Peter (1987): "Social Innovation: management's new dimension", *Long Range Planning* Nº 20(6), pp. 29-34.

Dubet, François (2004): *Les inégalités multipliées*, Paris: L'Aube.

Duñaiturria, Santi (2007): *Influencia de la Filosofía contemporánea en el progreso de la humanidad: alternativa al neoliberalismo*, Bilbo: Erroteta.

Haddock, Serena y Tornaghi, Chiara (2013): "A transversal reading of social innovation in European cities" en F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood y A. Hamdouch, *The International Handbook on Social Innovation*, Cheltenham, UK: Edward Elgard Publishing Limited, pp. 264-273.

Hernandez, Salvador, Trudelle, Catherine y Koci, Simon (2013): "Les grands projets urbains à Montréal: que nous révèle l'activité conflictuelle?" en J.-L. Klein y M. Roy, *Pour une nouvelle mondialisation, le défi d'innover*, Québec: Presses de l'Université du Québec, pp. 292-308.

Hillenkamp, Isabelle. (2016): "¿Innovar para sostenerse? Representaciones y prácticas de Economía Popular Solidaria en América Latina" en C. Puig, *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*, Bilbao: UPV-EHU, Hegoa, pp. 65-82.

Hoggan, Frances (1909): "The American negro and race blending", *The Sociological Review*, Nº 2(4), pp. 349-360.

Hood, Christopher (1991): "A Public Management for all Seasons". *Public Administration*, 69(1), 3-19. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1370-4788.2006.00301.x>. Consultado el 10 de enero del 2021.

Klein, Juan-Luis (2013): "Introduction: social innovation at the crossroads between science, economy and society" en F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood y A. Hamdouch, *The International Handbook on Social Innovation*, Cheltenham, UK: Edward Elgard Publishing Limited, pp. 9-12.

Klein, Juan-Luis y Harrison, Denis (2010): *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec : Presses de l'Université du Québec.

Lasa, Eusebio (2018): *Berrikuntza Sozial Eraldatzailea: Gipuzkoako Lurralde Historikoko gizarte zerbitzuen gobernantzari buruzko azterketa*, Donostia: tesis doctoral, UPV-EHU.

Lévesque, Benoît (2006): "Le potentiel d'innovation et de transformation de l'économie sociale: quelques éléments de problématique", *Economie et Solidarités* Nº 37(2), pp. 13-48.

Lévesque, Benoît (2011): "Un monde qui se défait, un monde à reconstruire", *L'Action nationale* Nº 133, pp. 157-184.

Mendizabal, Antxon (2012): *Aproximación a la autogestión en la economía de mercado*, Saarbrücken: Editorial Académica Española.

Moulaert, Frank; MacCallum, Diana y Hillier, Jean (2013): "Social innovation: intuition, precept, concept, theory and practice" en F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood y A. Hamdouch, *The International Handbook on Social Innovation*, Cheltenham, UK: Edward Elgard Publishing Limited, pp.13-24.

Moulaert, Frank; MacCallum, Diana; Mehmood, Abid y Hamdouch, Abdelillah (Eds) (2013): *The International Handbook on Social Innovation*, Cheltenham, UK: Edward Elgard Publishing Limited.

Novy, Andreas (2017): *Transformative Social Innovation, SRE – Discussion Papers, 2017/05*, Vienna: WU Vienna University of Economics and Business.

Peck, Jamie (2013s): "Social Innovation... at the limits of neoliberalism" en J.L. Klein y M. Roy (Dir.), *Pour une nouvelle mondialisation, le défi d'innover*, Québec: Presses de l'Université du Québec, pp.11-29.

Pol, Eduardo y Ville, Simon (2009): "Social Innovation: Buzz word or enduring term?", *The Journal of Socio-Economics* Nº 38(6), pp. 878-885.

Richez-Battesti, Nadine; Petrella, Francesca y Vallade, Delphine (2012): "L'Innovation sociale, une notion aux usages pluriels: Quels enjeux et défis pour l'analyse?", *Innovations* Nº 38, pp. 15-36.

Tarde, Gabriel (1899): *Social laws: an outline of sociology*, New York: Macmillan.

Tourain, Alain (2007): *Penser autrement*, Paris: Fayard.

TRANSIT (2018): Transformative Social Innovation theory. The TRANSIT Project. Disponible en: <http://www.transitsocialinnovation.eu/>. Consultado el 15 de febrero de 2021.

Unger, Roberto Mangabeira (2015): "Conclusion: the Task of the Social Innovation Movement" en A. Nicolls; J. Simon y M. Gabriel (Eds), *New Frontiers in Social Innovation Research*, Hampshire: Palgrave Macmillan. pp. 233-251.

Vainer, Carlos (2013): "Lieu, région, nation, monde, luttes populaires et échelles d'actions. L'expérience du mouvement des affectés par les barrages, Brésil" en J.L. Klein y M. Roy, *Pour une nouvelle mondialisation, le défi d'innover*, Quebec: Presses de l'Université du Quebec, pp. 275-289.

Zizek, Slavoj (2020): *Pandemia. La Covid-19 estremece al mundo*, Barcelona: Anagrama.

SEMIMONOGRÁFICO  

---

SPECIAL ISSUE

# DESIGUALDADES EN LA 4ª REVOLUCIÓN INDUSTRIAL. TRABAJOS Y CUIDADOS EN LA ERA DIGITAL

---

Paula Rodríguez Modroño<sup>1</sup>

Departamento de Economía

Universidad Pablo de Olavide, Sevilla

Tindara Addabbo

Department of Economics Marco Biagi

Università di Modena e Reggio Emilia, Modena, Italy

En las últimas décadas estamos asistiendo a una continua innovación en aplicaciones tecnológicas disruptivas relacionadas con la digitalización, la inteligencia artificial, la robótica o la nanotecnología, cuyo resultado es la transformación radical de muchas industrias: robotización, Internet de las cosas (IoT), plataformas digitales, *smart devices*, etc. Esta última fase de innovación radical, que conocemos como cuarta revolución industrial o Industria 4.0 (Yongxin *et al.* 2016), está cambiando la geografía de la producción, distribución y cadenas de valor, modificando la frontera entre las tareas realizadas por seres humanos y por máquinas o algoritmos, e impactando de forma trascendental sobre el mercado laboral. Estas nuevas tecnologías alteran por completo en qué trabajamos, cómo y dónde, al transformar tanto las tareas y ocupaciones, como los requisitos y necesidades de estas ocupaciones, las condiciones de trabajo y las relaciones laborales (Eurofound 2018).

La desaparición de aquellos trabajos más rutinarios conducirá a la polarización en el mercado laboral y al aumento de la desigualdad salarial. Asimismo, la digitalización transforma la organización de los trabajos en cuanto a formas, tiempos, espacios y relaciones laborales con efectos tanto positivos como negativos sobre las condiciones de vida y trabajo. La digitalización incrementa la flexibilidad favoreciendo la conciliación, pero también puede conllevar una intensificación de los ritmos de trabajo y una mayor exigencia de disponibilidad por parte de los trabajadores, desvaneciendo los límites entre trabajo y vida privada.

En primer lugar, las nuevas tecnologías alteran todos los niveles de la cadena de trabajo, provocando que cambien los empleos demandados, las funciones y competencias asociadas a cada puesto, y la composición de las familias profesionales. Estos avances tecnológicos conducen a nuevas formas de organización de los procesos productivos y, por lo tanto, a un cambio en las tareas asociadas a cada puesto de trabajo. La automatización, por ejemplo, tiene fuertes consecuencias sobre la estructura del empleo por ocupación y sector, al cambiar los empleos demandados y las competencias requeridas. El Informe McKinsey (2017) estima para 2030 una pérdida o desplazamiento de los actuales puestos de trabajo

---

<sup>1</sup> prodmod@upo.es



debido a la automatización del 23,5% en España, 24,5% en Alemania, 25% en Italia o 26,5% en Japón. La mayoría de los empleos perdidos estarán relacionados con tareas que involucren procesos rutinarios, susceptibles de automatización, por ejemplo, tareas administrativas, procesos de fabricación, producción y distribución, o transporte, entre muchos otros. Estos trabajos con mayor probabilidad de ser eliminados suelen encontrarse en el nivel medio de la distribución salarial, provocando la polarización del mercado laboral, un vacío entre los trabajadores con mayor y menor cualificación.

Segundo, los requisitos físicos, psicológicos y ambientales de los empleos varían de acuerdo con las nuevas tecnologías utilizadas. La digitalización conlleva un nuevo modelo productivo totalmente diferente, sustentado en el acceso a la información desde dispositivos móviles, la colaboración entre trabajadores remotos, la interacción telemática con los/as clientes o usuarios/as, o la interacción autónoma entre sistemas a través del Internet de las Cosas. Estas tecnologías digitales nos han permitido, por ejemplo, mantener una parte importante de nuestras actividades laborales durante las restricciones de movilidad y confinamiento del Covid-19. Un tercio de los trabajadores españoles ha podido teletrabajar desde casa durante la pandemia y se prevé que esta expansión del teletrabajo continúe en el futuro.

Por último, en tercer lugar, estas nuevas tecnologías alteran también las condiciones contractuales y sociales del trabajo, incluidas la estabilidad, las oportunidades de desarrollo profesional, la retribución o el grado de institucionalización o formalización de las relaciones contractuales. Una muestra clara de estos cambios la encontramos en las plataformas digitales. Estas plataformas no solo están propiciando un desplazamiento de actividades que tradicionalmente se desarrollaban bajo relaciones de empleo asalariado hacia formas de empleo autónomo, sino que además facilitan la creación de empleo precario e incluso irregular o informal (Drahokoupil y Fabo 2016). El crecimiento intenso del trabajo en plataformas digitales ha convertido el ambiguo estatus laboral de estos trabajadores y sus consecuencias en el ejercicio de sus derechos laborales o el acceso a las prestaciones de los sistemas de protección social en uno de los problemas sociales y políticos más prioritarios (Piasna y Drahokoupil 2017; Risak y Dullinger 2018; Vandaele 2018).

Tenemos que ser muy conscientes de los enormes retos que nos plantean estas profundas transformaciones del mercado laboral, y en particular de que estos cambios afectan de manera muy desigual a los trabajadores según el sector económico en el que trabajen, la ocupación profesional, su estatus laboral, nivel educativo, sexo, edad, país de origen, etc. Por ejemplo, en cuanto a los efectos sobre las desigualdades de género ya existentes en el mercado laboral y la sociedad, los pocos estudios disponibles muestran que los patrones de segregación de la economía real están siendo reproducidos en la economía digital (Degryse 2016). La brecha salarial de género continua también en las ocupaciones de la economía digital según los resultados de la descomposición Oaxaca-Blinder aplicada a los datos de cuatro países de América Latina (Bolivia, Chile, Colombia y El Salvador) (Bustelo, Flabbi y Violaz 2019). La robotización aumenta la brecha salarial de género: un aumento del 10% en la robotización incrementa en un 1,8% la brecha salarial de género (Aksoy, Özcan y Philipp 2021). También en Italia se ha detectado un aumento de la brecha salarial de género con el teletrabajo desde el domicilio durante la pandemia (Bonacini *et al.* 2020).

Actualmente las mujeres están subrepresentadas en los sectores donde se va a generar generará más y mejor empleo, las denominadas disciplinas STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas). Estos datos sugieren que, si la brecha digital de género persiste, las mujeres pueden perder las mejores oportunidades de trabajo. Al mismo tiempo, las mujeres se encuentran en ocupaciones con tareas más rutinarias que los hombres en todos los sectores y ocupaciones, tareas que son más propensas a la automatización, de modo que las trabajadoras se enfrentan a un mayor riesgo de automatización en comparación con los hombres. El informe del Fondo Monetario Internacional en 30 países de la OCDE estima que 26 millones de empleos de mujeres tienen un alto riesgo de ser automatizados dentro de

las próximas dos décadas y calcula que para los hombres habrá un nuevo empleo STEM por cada cuatro perdidos, mientras que para las mujeres sólo uno por cada veinte destruidos (Brussevich *et al.* 2018).

Los cambios en la organización del trabajo en cuanto a tiempos, espacios y condiciones también alteran las desigualdades de género. Por ejemplo, el teletrabajo puede tener efectos positivos, por la reducción de los tiempos de desplazamiento o el aumento de la autonomía en cuanto al tiempo de trabajo, lo cual permite una mayor flexibilidad de la organización del tiempo de trabajo, la mejora de la conciliación entre la vida laboral y la personal en general, y el aumento de la productividad (World Bank 2018). Pero también puede presentar desventajas, entre las que destacan el incremento del tiempo de trabajo, la superposición entre el trabajo remunerado y la vida personal y, como consecuencia, la intensificación del trabajo, o la disolución de las relaciones personales del entorno laboral (EIGE 2021). Muchos de los trabajos en plataformas digitales se suelen caracterizar por el escaso control de los trabajadores sobre el flujo de trabajo y la obligación de reaccionar de forma inmediata a los requerimientos de los clientes, lo que da lugar a la invasión del trabajo sobre la vida privada. Todo ello resulta en que muchas teletrabajadoras y trabajadoras de plataformas digitales tienen que reducir las horas que le dedican al empleo para poder conciliar, a cambio de menores ingresos y posibilidades de promoción.

Este semi-monográfico analiza algunos de los efectos de esta cuarta revolución industrial en los empleos, cuidados y condiciones de vida y trabajo, con especial énfasis en su impacto diferenciado sobre distintas regiones y grupos de población. Los artículos de este monográfico intentan responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo las últimas transformaciones tecnológicas están transformando el mercado laboral y las condiciones de vida y trabajo? ¿Cómo se perpetúan las desigualdades de género con la digitalización y qué nuevas asimetrías provocan? ¿Cómo los nuevos empleos refuerzan los roles de género en la reproducción social? ¿Qué políticas podrían mitigar la generación de nuevas desigualdades?

El primer artículo, "Teletrabajo, vida cotidiana y desigualdades de género en Iberoamérica. La experiencia del confinamiento originado por la COVID-19 como laboratorio", de Eugenio Actis, Marcela Iglesias, Sofía Pérez de Guzmán y Valentina Viego, utiliza los datos de un cuestionario online propio realizado durante los meses de abril y mayo de 2020 para analizar las distintas vivencias y percepciones del teletrabajo de mujeres y hombres residentes en catorce países iberoamericanos. El estudio muestra que la introducción masiva del teletrabajo debido a la crisis de la COVID-19 ha tendido a acentuar las desigualdades de género que ya existían previamente, tanto en el ámbito laboral como en la familia. Aunque tanto madres como padres manifiestan que su experiencia laboral fue a peor, las mujeres son las que han asumido la mayor parte del incremento del trabajo doméstico y de cuidado y, por tanto, son ellas quienes manifiestan en mayor proporción que su trabajo remunerado se ha visto interferido por la necesidad de atender a los menores.

El segundo artículo, "Factores de desigualdad entre teletrabajadores en Europa", de Purificación López y Paula Rodríguez, profundiza en las nuevas desigualdades entre distintos tipos de teletrabajadores atendiendo a la intensidad y lugar de uso de las tecnologías. A través del análisis de más de veinte mil trabajadores de la UE-15 con datos de la Sexta Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo, se muestra la tendencia al aumento en la heterogeneidad de los perfiles de teletrabajadores/as y a desigualdades crecientes entre ellos. Las diferentes modalidades de teletrabajo se están extendiendo hacia trabajos más precarios, temporales y peor remunerados, especialmente entre los teletrabajadores desde el hogar y los de alta movilidad. Esta continua expansión hacia trabajos que comprenden tareas más rutinarias conlleva la reducción en la flexibilidad y discrecionalidad tradicionalmente asociadas con el teletrabajo. Las mujeres son únicamente mayoría entre los teletrabajadores desde casa, precisamente la modalidad con trabajos de menor estatus, más autónomos y peores condiciones laborales, indicando que se está reproduciendo la segregación de género del mercado de trabajo tradicional en su incorporación al teletrabajo.

El tercer artículo utiliza también datos de la 6ª Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo, así como la Encuesta de Eurofound sobre Vida, Trabajo y COVID-19, para analizar el impacto del teletrabajo desde el hogar sobre el bienestar y las desigualdades de género. El estudio, de Ylenia Curzi, Barbara Pistoresi, Erica Poma, y Chiara Tasselli, muestra que el estrés que experimentan los teletrabajadores es debido principalmente a la intensificación del trabajo, la menor capacidad de elegir el ritmo de trabajo, un aumento en el ritmo de trabajo y en el trabajo fuera del horario habitual. El estrés se ha incrementado durante la pandemia, y es mayor entre las mujeres debido a los problemas de conciliación, tanto antes como durante la COVID-19.

En "Procesos y Transformaciones en el Contexto de la 4ª Revolución Industrial que impulsen entornos igualitarios y saludables", Ana González y Laura Lamolla analizan cómo la digitalización, las crisis y los últimos cambios en estilos de vida impactan sobre el mercado laboral, la salud y el bienestar en España y Europa. Las autoras tratan de arrojar luz sobre las transformaciones necesarias en organizaciones y políticas públicas con el objetivo de evitar desajustes de género y promover entornos más saludables, considerando una perspectiva de género y de los cuidados.

Por último, "Menos tiempo de cocina, más tiempo de consumo: ¿más igualdad de género?", de Sara Moreno y Vicent Borràs, se interroga por el impacto de género de algunas de las transformaciones que acarrea la cuarta revolución industrial en el trabajo doméstico. A través de entrevistas en profundidad a parejas heterosexuales de distintas edades, nivel educativo y renta, se muestra que, más allá de la innovación tecnológica, la disminución del tiempo dedicado a las tareas culinarias que evidencian las estadísticas responde al cambio de hábitos cotidianos y modelo de consumo. Los resultados apuntan a la emergencia de nuevos hábitos caracterizados por dedicar más tiempo a la compra de alimentos y menos a su preparación, aunque siempre con más trabajo para las mujeres según sus condiciones estructurales.

Este semi-monográfico ha sido posible gracias a la financiación de la Agencia Estatal de Investigación, Ministerio de Ciencia e Innovación en el marco del proyecto "El futuro del trabajo desde una óptica de género: las mujeres en la 4ª Revolución Industrial" (PID2019-105835RB-I00).

## *Inequalities in the Fourth Industrial Revolution. Work and care work in the digital era*

Paula Rodríguez Modroño<sup>2</sup>

Departamento de Economía

Universidad Pablo de Olavide, Sevilla

Tindara Addabbo

Department of Economics Marco Biagi

Università di Modena e Reggio Emilia, Modena, Italy

In the last few decades, we have witnessed the ongoing innovation of disruptive technological applications through the development of digitalization, artificial intelligence, robotization and nanotechnology. The result of this process is the radical transformation of many industries: robotics, Internet of things, digital platforms, smart devices, etc. This radical innovation phase, which is known as the Fourth Industrial Revolution or Industry 4.0 (Yongxin *et al.* 2016), is changing the geography of production, distribution and supply chains, moving the frontier between the tasks performed by humans and those carried out by machines or algorithms, and having a transcendental impact on the labor market. These new technologies are completely modifying the type of work we do and how and where we do it, by transforming tasks and jobs, job requirements, working conditions and labor relations (Eurofound 2018).

The disappearance of the most routine tasks will lead to a polarization of the labor market and an increase in wage inequality. Meanwhile, digitalization is transforming the organization of work in what concerns forms, times, spaces and labor relations with both positive and negative effects on the living and working conditions. Digitalization increases flexibility and favors work-life balance, but it can also entail an intensification of the pace of work and a demand of greater availability from workers leading to a work-life blur.

First of all, the new technologies affect all levels of the employment chain, causing changes in the type of jobs demanded, the tasks and competences associated with each position, and the composition of professional groups. These technological advances lead to new forms of organization of the production processes and, therefore, to a change in the tasks associated with each job. Automation, for instance, has heavy consequences for the employment structure by job and by industry, because of the shift in the jobs demanded and the competences required. The McKinsey Report (2017) estimated a loss or displacement of current jobs due to automation of 23.5% for Spain, 24.5% for Germany, 25% for Italy and 26.5% for Japan in 2030. Most of the jobs lost are related to tasks that involve routine processes that may be automated, including administrative tasks, manufacturing, production and distribution processes, or transportation, among others. The jobs that are more susceptible of being eliminated are usually around the center of the wage distribution, and their disappearance will polarize the labor market and open a gap between highly qualified and less qualified workers.

Secondly, the physical, psychological and environmental requirements of the jobs vary according to the new technologies used in them. Digitalization comes with a new, totally different production model, based on access to information from mobile devices, collaboration between teleworkers, telematic

---

<sup>2</sup> prodmod@upo.es

interaction with clients or users, or autonomous interaction between systems through the Internet of things. These digital technologies have made it possible, for instance, to maintain an important part of the work activities during the COVID-19 mobility restrictions and lockdown. One third of Spanish workers have been able to work online during the pandemic and it is expected that the expansion of telework will continue in the future.

Thirdly and finally, these new technologies are also changing the contractual and social conditions of work, including stability, professional development opportunities, retribution or the degree of institutionalization or formalization of the contractual relationship. A clear example of this transformation is found in digital platforms. These platforms are not only encouraging the shift of activities that were traditionally performed by salaried workers toward freelance work, but also facilitating the creation of precarious and even irregular or informal jobs (Drahokoupil and Fabo 2016). The strong growth of employment in digital platforms has made of the ambiguous employment status of these workers and its consequences regarding the exercise of their labor rights or their access to social protection benefits one of the top-priority social and political problems (Piasna and Drahokoupil 2017; Risak and Dullinger 2018; Vandaele 2018).

We have to be aware of the enormous challenges that these profound transformations of the labor market are posing, and, in particular, of the fact that the changes affect the workers unequally depending on the economic sector in which they work, their occupation, employment status, educational level, sex, age, country of origin, etc. For instance, in what concerns the impact on existing gender inequalities in the labor market and in society, the few studies available show that the segregation patterns in the real economy are being reproduced in the digital economy (Degryse 2016). Moreover, gender wage gaps have been estimated to occur also with regards to STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics) skills that are essential in digital economy as the results of the Oaxaca-Blinder decomposition applied to four Latin American countries data --Bolivia, Chile, Colombia, and El Salvador-- show (Bustelo, Flabbi and Violaz 2019). Robotization has been found to increase the gender wage gap at the disadvantage of women a 10% increase in robotization increases by 1.8% increase the gender pay gap (Aksoy, Özcan and Philipp 2021). During pandemics, an increase in the gender wage gap at the disadvantage of women has been found in Italy in home-based telework activities (Bonacini *et al.* 2020). Nowadays, women are underrepresented in those sectors where more and better employment is being created, the ones related to the STEM disciplines. These data suggest that, insofar as the digital gender gap persists, women will keep on missing out on the best job opportunities. At the same time, women have jobs that often include more routine tasks than men's jobs in all sectors and occupations, tasks that are more prone to automation, so that female workers face a higher risk of automation than men. An International Monetary Fund report on 30 OECD countries estimates that 26 million female jobs are at high risk of being automated within the next two decades and calculates that, for men, there will be one new STEM job for every four jobs lost, while for women the rate will only be one for every twenty jobs destroyed (Brusseovich *et al.* 2018).

Changes in the organization of work as regards times, spaces and conditions also affect gender inequalities. For instance, telework may have positive effects on the reduction of commuting times or the increase of autonomy in relation to working time, which allows for greater flexibility in the organization of working time, an improvement of work-life balance in general, and an increase in productivity (World Bank 2018). But it also has disadvantages, among which the increase in working hours, the overlapping of paid work and private life and, consequently, the intensification of work or the dissolution of personal relationships in the work environment need to be highlighted (EIGE 2021). Many jobs in digital platforms are characterized by the workers' limited control over the workflow and their obligation to immediately respond to the clients' requirements, which causes an invasion of work into private domain. Consequently, many female teleworkers and female digital platform workers have to reduce the number of hours devoted to their jobs in order to find a balance with their personal lives, with the resulting drop of income and restriction of their possibilities of promotion.

This semi-monograph analyzes some of the effects of the Fourth Industrial Revolution on jobs, care work, and living and working conditions, with a focus on the differentiated impact on various regions and population groups. The articles in this collection try to respond to the following questions: How are the recent technological transformations changing the labor market and people's living and working conditions? How are gender inequalities perpetuated through digitalization and what are the new asymmetries thus generated? How are the new jobs reinforcing gender roles in social reproduction? What policies could mitigate the emergence of new inequalities?

The first article, "Telework, daily life and gender inequalities in Latin America. The experience of the COVID-19 lockdown as a laboratory", by Eugenio Actis, Marcela Iglesias, Sofía Pérez de Guzmán and Valentina Viego, uses data drawn from an online questionnaire designed and conducted by the authors in April and May 2020 for the purpose of analyzing the different experiences and perceptions regarding online work of women and men living in fourteen Latin American countries. The study shows that the massive introduction of telework during the COVID-19 crisis has deepened the already existing gender inequalities, both in the work sphere and within the family. Although both mothers and fathers affirm that their work experience has deteriorated, women have taken on the larger part of the increase in household and care work, and are therefore the ones who, to a greater extent, express that the need to take care of their children has interfered with their paid work.

The second article, "Factors of inequality among teleworkers in Europe", by Purificación López and Paula Rodríguez, delves into the new emerging inequalities among different types of teleworkers focusing on the intensity and location of use of new technologies. Through the analysis of more than 20,000 workers in the EU-15, using data drawn from the Sixth European Survey on Working Conditions, the authors show an upward trend in the heterogeneity of the profile of teleworkers and an increase of inequalities among them. The different modalities of telework are expanding to the more precarious, temporary and lower-paid jobs, especially among home-based and highly mobile teleworkers. This ongoing expansion to jobs involving more routine tasks leads to a reduction in the flexibility and discretion traditionally associated with online work. Women are the majority only among home-based teleworkers, precisely the modality characterized by jobs with a lower status, greater autonomy and worse working conditions, which shows that the gender segregation of the traditional labor market is being reproduced in women's incorporation to telework.

The third article also uses data from the Sixth European Survey on Working Conditions, as well as from the Eurofound Living, Working and COVID-19 survey, to analyze the impact of home-based telework on wellbeing and gender inequalities. The study "The home-based teleworking: the implication on workers' wellbeing and the gender impact" carried out by Ylenia Curzi, Barbara Pistoresi, Erica Poma and Chiara Tasselli shows that the stress experienced by teleworkers is mainly associated with the intensification of work, the loss of control over their pace of work, an actual increment of their pace of work, as well as of their work outside the usual time schedule. Stress has increased during the pandemic and was higher among women due to work-life balance problems both before and during the COVID-19 crisis.

In "Processes and transformations in the context of the Fourth Industrial Revolution promoting egalitarian and healthy environments", Ana González and Laura Lamolla analyze how digitalization, the various crises and the most recent lifestyle changes are having an impact on the labor market, health and wellbeing in Spain and Europe. The authors aim at shedding light on the transformations required both in organizations and public policies to avoid gender imbalances and promote healthier environments from a gender and care perspective.

Finally, "Less cooking time, more purchasing time: more gender equality?", by Sara Moreno and Vicent Borràs, explores the gender impact of some of the transformations imposed by the Fourth Industrial Revolution on household work. Through in-depth interviews to heterosexual couples of various ages,



educational and income levels, the authors show that, independent of technological innovation, the reduction of time devoted to cooking that is seen in statistics responds to a change in daily habits and in the consumption model. The results point to the emergence of new habits characterized by the investment of more time in food purchase and less time in food preparation, with the work nevertheless performed mostly by women as per the structural conditions.

This semi-monograph has been possible thanks to the funds from Agencia Estatal de Investigación, Spanish Ministry of Science and Innovation through the project "The future of work from a gender perspective: Women in the Fourth Industrial Revolution", PID2019-105835RB-I00).

## **BIBLIOGRAFÍA / REFERENCES**

Aksoy, Cevat G.; Ozcan, Berkay & Philipp, Julia (2021): "Robots and the gender pay gap in Europe", *European Economic Review* 134.

Bonacini, Luca; Gallo, Giovanni & Scicchitano, Sergio (2020): "All that glitters is not gold. Effects of working from home on income inequality at the time of COVID-19", *Global Labor Organization Discussion Papers* 541.

Brussevich, Mariya; Dabla-Norris, Era; Kamunge, Christine; Karnane, Pooja; Khalid, Salma & Kochhar, Kalpana (2018): "Gender, Technology, and the Future of Work", *IMF Staff Discussion Note* 18/07.

Bustelo, Monserrat; Flabbi, Luca & Viollaz, Mariana (2019): "The Gender Labor Market Gap in the Digital Economy", *IDB Working paper* 01056.

Degryse, Christophe (2016): "Digitalisation of the economy and its impact on labour markets", *European Trade Union Institute Working paper* 2/2016.

Drahokoupil, Jan & Fabo, Brian (2016): "The platform economy and the disruption of the employment relationship", *European Trade Union Institute Policy Brief* 5/2016.

EIGE (2021): *Gender equality and the socio-economic impact of the COVID-19 pandemic*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Eurofound (2018): *Automation, digitalisation and platforms: Implications for work and employment*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

McKinsey (2017): *Jobs Lost, Jobs Gained: Workforce Transitions in a Time of Automation*, McKinsey & Co.

Piasna, Agnieszka & Drahokoupil, Jan (2017): "Gender inequalities in the new world of work", *Transfer, European Review of Labour and Research* 23 (3), pp. 313-332.

Risak, Martin & Dullinger, Thomas (2018): "The concept of 'worker' in the EU law: status quo and potential for change", *European Trade Union Institute Report* 140.

Vandaele, Kurt (2018): "Will trade unions survive in the platform economy? Emerging patterns of platform workers' collective voice and representation in Europe", *European Trade Union Institute Working Paper* 5/2018.

World Bank (2018): *World Development Report 2019: The Changing Nature of Work*, Washington, DC: World Bank.

Yongxin, Liao; Deschamps, Fernando; de Freitas Rocha, Eduardo & Pierin Ramos, Luiz F. (2017): "Past, Present and Future of Industry 4.0 – a systematic literature review and research agenda proposal", *International Journal of Production Research* 55 (12), pp. 3609-3639.

# TELETRABAJO, VIDA COTIDIANA Y DESIGUALDADES DE GÉNERO EN IBEROAMÉRICA. LA EXPERIENCIA DEL CONFINAMIENTO ORIGINADO POR LA COVID-19 COMO LABORATORIO.

## *TELEWORK, DAILY LIFE AND GENDER INEQUALITIES IN IBERO-AMERICA. THE EXPERIENCE OF THE COVID-19 LOCKDOWN AS A LABORATORY.*

Eugenio Actis Di Pasquale<sup>1 2</sup>

Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina

Marcela Iglesias-Onofrio<sup>3</sup>

Sofía Pérez de Guzmán<sup>4</sup>

Universidad de Cádiz, España

Valentina Viego<sup>5</sup>

Universidad Nacional del Sur, Argentina

*Fecha de recepción: 14 de enero de 2021*

*Fecha de aceptación: 1 de abril de 2021*

### **Resumen**

El objetivo de este artículo es analizar, desde una perspectiva de género, la percepción y la valoración del teletrabajo durante la pandemia por parte de mujeres y hombres residentes en varios países iberoamericanos. Este estudio tiene como base la información recogida en la *Encuesta Iberoamericana sobre Rutinas Laborales y Cotidianas en tiempos de COVID-19* que llevó a cabo la Red Iberoamericana de Investigación sobre Trabajo, Género y Vida Cotidiana (TRAGEVIC) durante los meses de abril y mayo de 2020. Se concluye que en todos los países implicados en el estudio, con pocas diferencias significativas, la introducción masiva del teletrabajo debido a la crisis de la COVID-19 ha tendido a acentuar las desigualdades de género que ya existían previamente, tanto en el ámbito laboral como en la familia.

Palabras clave: *teletrabajo, desigualdades de género, vida cotidiana, COVID-19*

### **Abstract**

The aim of this article is to analyze, from a gender perspective, the perception and assessment of teleworking during the pandemic by women and men residing in various Ibero-American countries. This study is based on the information collected in the *Ibero-American Survey on Work and Daily Routines in times of COVID-19* carried out by the Ibero-american Research Network on Work, Gender and Daily Life (TRAGEVIC) during the months of April and May 2020. It is concluded that in all the countries involved in the study, with few significant differences, the massive introduction of telework due to the COVID-19 crisis has tended to accentuate the gender inequalities that previously existed, both in the workplace as in the family environment.

Keywords: *telework, gender inequalities, daily life, COVID-19*

<sup>1</sup> El orden de firma de los autores/as es alfabético puesto que su contribución al artículo ha sido igualitaria.

<sup>2</sup> eugenioactis@yahoo.com.ar

<sup>3</sup> marcela.iglesias@uca.es

<sup>4</sup> sofia.perez@uca.es

<sup>5</sup> valentinaviego@gmail.com



## INTRODUCCIÓN

La crisis de la COVID-19 ha causado cambios relevantes en un periodo muy corto de tiempo. Con objeto de controlar la extensión de la pandemia, desde marzo de 2020 los gobiernos de la mayoría de los países han tomado, en distintos momentos y con diferentes grados de severidad, medidas que incluyen el confinamiento, la suspensión de las clases presenciales en escuelas y universidades y la restricción de actividades económicas y de servicios no esenciales. En general, estas medidas han conllevado el traslado al hogar de la escuela, del ocio y de todo el trabajo remunerado susceptible de ser realizado telemáticamente. Diversos estudios realizados en los últimos meses (Farré *et al.* 2020; Gálvez *et al.* 2020) sostienen que estos cambios han supuesto una alteración de la vida cotidiana en su conjunto. En particular, han introducido una fuente de tensión en la compaginación entre trabajo remunerado y trabajo de cuidados y, como consecuencia, en las relaciones familiares de género. Organizar la vida en la pandemia ha implicado en muchos casos el cuestionamiento y el replanteamiento de las pautas relacionales previamente establecidas, y la necesidad de hacer elecciones –muchas veces conflictivas– sobre quienes cuidan y quienes trabajan, y sobre cuándo y cómo lo hacen.

La extensión de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) ha desempeñado un papel central en la implementación de algunas de las medidas para hacer frente a la pandemia. Sin la flexibilidad espacial y temporal que proporcionan estas tecnologías no habría sido posible trasladar las actividades educativas y laborales a los hogares (Palumbo *et al.* 2020). Al mismo tiempo, la aplicación de las medidas frente a la COVID-19 ha acelerado e intensificado algunos de los efectos ya previstos de la revolución digital (Eurofound 2020)<sup>6</sup>. Es el caso de la implantación masiva del teletrabajo en aquellas actividades que lo permiten. En España el porcentaje de trabajadores y trabajadoras que teletrabajan de forma habitual ha pasado del 4,8% en 2019 (Encuesta de Población Activa) al 30,2% en el pico de la pandemia en abril de 2020 (Eurofound 2020). En Argentina este porcentaje ha pasado del 6,3% al 22% (INDEC, Encuesta Permanente de Hogares), y otros países Iberoamericanos como Uruguay, Chile o México han experimentado incrementos similares. El aumento de la incidencia del teletrabajo se inscribe, como acabamos de señalar, en una tendencia a más largo plazo relacionada con cambios en la organización del trabajo propiciadas por la cuarta revolución industrial y, por tanto, es previsible que una vez superada la pandemia un buen número de personas trabajadoras siga realizando sus actividades laborales bajo esta modalidad (Eurofound e ILO 2017). De hecho, algunos estudios (Anghel *et al.* 2020) y, sobre todo, la paulatina aparición de normas que regulan el teletrabajo en algunos países (RD Ley 28/2020 de 22 de septiembre de trabajo a distancia en España, Ley 27.555 de regulación del teletrabajo en Argentina y Ley 21.220 en Chile) sugieren la previsión de un incremento significativo a medio plazo de la incidencia de esta modalidad laboral, al menos en estos tres países.

Los efectos del teletrabajo sobre la vida cotidiana han sido analizados en diversos estudios durante la última década (Gálvez *et al.* 2012; Pérez y Gálvez 2009; Meda 2016; Piasna y Drahokoupil 2017). Todos ellos advierten de una de sus principales consecuencias: la disolución de las fronteras entre el tiempo y el lugar de trabajo y el tiempo y el espacio de los cuidados familiares. En algunas investigaciones se afirma que este solapamiento de la vida profesional y la vida privada reduce el conflicto entre ambos ámbitos y facilita su compaginación (Malefant 2009; Tietze y Musson 2010). Otras argumentan lo contrario, destacando sobre todo sus efectos negativos sobre la igualdad de género (Hilbrecht *et al.* 2008; Qian y Fuller 2020).

El objetivo de este artículo es contribuir a este debate analizando, desde una perspectiva de género, la percepción y la valoración del teletrabajo durante la pandemia por parte de mujeres y hombres residentes en varios países iberoamericanos. Realizaremos este análisis basándonos en los resultados de una encuesta

<sup>6</sup> En su análisis de la emergencia de la sociedad red, Castells (1996) ya indicaba que aunque la tecnología no determina los cambios sociales, ésta puede provocar consecuencias sociales inesperadas.

en línea realizada durante los meses de abril y mayo de 2020, en pleno confinamiento. Analizaremos los resultados de la encuesta aplicando la perspectiva de la vida cotidiana, un enfoque teórico-analítico que ya ha sido utilizado y contrastado en investigaciones anteriores (Prieto 2015; Pérez de Guzmán *et al.* 2020). Apoyándonos en este enfoque analizaremos, por una parte, cómo han sido percibidos, gestionados y vividos por mujeres y hombres los cambios en el trabajo remunerado (a distancia), en los cuidados y en la vida personal acaecidos durante el confinamiento y, por otra, en qué medida estos cambios han afectado a las pautas normales (en el sentido estadístico y normativo) de distribución asimétrica de actividades y tiempos en el ámbito familiar.

Las condiciones sociales, laborales y familiares impuestas por la crisis de la COVID-19 y el confinamiento son, sin duda, extraordinarias. El incremento sobrevenido e improvisado del teletrabajo ha coincidido con una multiplicación sin precedentes del trabajo doméstico y de las responsabilidades familiares. Son, además, circunstancias temporales; durarán lo que dure la pandemia. Podría pensarse, por ello, que el confinamiento no es el mejor escenario para analizar fenómenos y tendencias sociales de larga duración. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, este periodo excepcional ofrece una oportunidad única para observar de forma aumentada, como bajo una lupa, las tensiones y problemas que podría producir la previsible introducción del teletrabajo en la vida cotidiana familiar de un número creciente de trabajadores y trabajadoras tras la pandemia, y, especialmente, su impacto desigual de género.

Expondremos nuestros argumentos y resultados dividiéndolos en cuatro secciones. En primer lugar, formularemos nuestra perspectiva de análisis con más detalle y la conectaremos con los resultados de estudios recientes sobre temas afines al que aquí se examina. Nos centraremos específicamente en investigaciones que analicen los efectos generales del teletrabajo sobre la vida cotidiana y las relaciones de género, prestando especial atención a aquellas que se han desarrollado durante la pandemia. En segundo lugar, detallaremos la metodología que se ha utilizado para llevar a cabo la investigación, describiendo sus fortalezas y sus limitaciones. En tercer lugar, expondremos los resultados más relevantes de la encuesta que hemos llevado a cabo y finalmente, a partir de ellos, formularemos algunas conclusiones y reflexiones de cara al futuro.

## **TELETRABAJO, GÉNERO Y COVID-19 DESDE LA PERSPECTIVA DE LA VIDA COTIDIANA**

La vida cotidiana consiste en la articulación y la compaginación de los tres tipos de actividades que dan sentido a la vida social: el trabajo, los cuidados y la vida personal (tiempo libre). Ninguna de estas actividades se piensa, ejerce o valora aisladamente, sino como componentes de una trama en la que todas ellas se hallan relacionadas y cuya interacción se lleva a cabo siguiendo pautas asimétricas de género: mujeres y hombres tienen vínculos y prioridades distintos en relación con las diferentes actividades y, debido a ello, concepciones divergentes sobre la forma de hacerlas compatibles (Prieto 2015; Pérez de Guzmán *et al.* 2020). La articulación entre las distintas actividades en el contexto de unas relaciones de género asimétricas conlleva un equilibrio inestable; cualquier modificación en alguno de los elementos de la trama introducirá una nueva fuente de tensión en la organización de las distintas actividades y en las propias relaciones de género dentro de la esfera doméstica. Es lo que ha ocurrido con la COVID-19 y, en particular con las medidas de confinamiento. Todos los elementos de la trama han sido sometidos a tensión de manera simultánea, lo que necesariamente debe haber afectado a la distribución de actividades y tiempos entre mujeres y hombres en el marco de la familia. Las investigaciones realizadas durante la crisis de la COVID-19 sobre el impacto de estas medidas apuntan a un claro incremento de las desigualdades de género (Feng y Savani 2020; Power 2020; Qian y Fuller 2020) que, de acuerdo con la experiencia de otras crisis por pandemia, tenderán a persistir (Solanas 2020).

La revolución digital y el incremento del uso de las TIC han posibilitado la implantación generalizada del teletrabajo realizado desde el hogar como medida para tratar de contener la COVID-19 (Belzunegui-

Eraso y Erro-García 2020; Peiró y Soler 2020). Este cambio ha supuesto la aceleración -sobreenvenida y repentina- de una tendencia hacia la implementación de formas flexibles de organización del trabajo basadas en las nuevas tecnologías que venía desarrollándose paulatinamente a lo largo de las cuatro últimas décadas (Messenger y Gschwind 2016). En estos años el impacto del teletrabajo sobre la vida cotidiana de los trabajadores y las trabajadoras ha constituido un objeto preferente de las investigaciones sobre el tema, que han evidenciado tanto sus aspectos positivos como sus inconvenientes. Las partidarias de esta modalidad laboral defienden que el ahorro de tiempo debido a la eliminación de los desplazamientos a las empresas, unido a la flexibilidad que permite el teletrabajo en la gestión del horario de trabajo, contribuyen a facilitar a los trabajadores y trabajadoras la armonización de las distintas facetas de la vida (Malefant 2009; Tietze y Musson 2010).

Otras investigaciones, más críticas, destacan la otra cara del mismo fenómeno: la entrada del trabajo remunerado en los espacios y tiempos reservados habitualmente a la vida privada familiar, tendría el efecto de alterar negativamente las pautas ya implantadas. Si en el empleo presencial el hecho de salir del hogar para acudir al trabajo ayuda a establecer límites claros entre el trabajo remunerado y el resto de los ámbitos de la vida cotidiana, el teletrabajo hace que estos límites se hagan permeables (Gálvez *et al.* 2020; Palumbo *et al.* 2020). Como han mostrado Chung y Van del Lippe (2020) en una investigación realizada durante la pandemia, para quienes priorizan el trabajo remunerado sobre los cuidados, la flexibilización de los límites entre las distintas actividades produce el efecto de una expansión de la actividad laboral; igualmente, quienes se identifican más con los cuidados y, por tanto, les dan prioridad, incrementan su dedicación a esta actividad en detrimento de las demás. El resultado es la superposición de los espacios y de los tiempos del trabajo y de los cuidados, actividades que por su propia naturaleza tienen significados y ritmos temporales muy diferentes (Hilbrecht *et al.* 2008), y la sensación de pérdida de control sobre los tiempos cotidianos (Pérez y Gálvez 2009).

La situación provocada por la COVID-19 ha intensificado y ha hecho más visibles estos efectos, porque a la imposición del teletrabajo en el hogar -que en sí mismo supone un incremento en el tiempo y la carga de trabajo (Eurofound 2017), se ha unido una intensificación sin precedentes de las tareas domésticas y de cuidados. Según datos de la UNESCO, a finales de marzo de 2020 más de 37 países de América Latina habían cerrado sus escuelas, medida que afectó a ciento trece millones de niños, niñas y adolescentes (CEPAL 2020). En el caso de España se estima que el cuidado de niñas y niños (en adelante NNyNN) se ha visto incrementado en un 25% (Farré *et al.* 2020). Si en la vida cotidiana "normal" anterior a la pandemia las demandas que recaían sobre las madres y padres trabajadores eran ya estresantes (Pérez de Guzmán *et al.* 2020), hay ya encuestas que confirman un deterioro general de la conciliación de la vida laboral y familiar durante la COVID-19 (Eurofound 2020). Este deterioro no ha afectado por igual a mujeres y a hombres (OIT 2020; ONU Mujeres y CEPAL 2020) debido a que mantienen relaciones desiguales con las diferentes actividades de la vida cotidiana (Pérez de Guzmán 2015; Prieto 2015).

Como ya hemos señalado, las investigaciones sobre el impacto de la pandemia en las desigualdades de género coinciden en que éstas se han visto incrementadas tanto en el trabajo remunerado como en el de cuidados. Las mujeres, que ya se encargaban de la mayor parte del trabajo doméstico y de cuidados antes del confinamiento, han asumido la mayor parte del incremento provocado por el cierre de las escuelas y la permanencia en el hogar de toda la familia durante todo el día (Feng y Savani 2020; Farré *et al.* 2020; OIT 2020). Este incremento en la dedicación a los cuidados se ha producido en detrimento del resto de las actividades de su vida cotidiana. Algunos estudios revelan una fuerte reducción de la participación en el empleo de las mujeres con hijas e hijos pequeños entre febrero y abril de 2020 (Collins *et al.* 2020; Landivar *et al.* 2020; Power 2020; Qian y Fuller 2020) y la práctica anulación del tiempo dedicado a sí mismas (Feng y Savani 2020; Hilbrecht *et al.* 2020). Los hombres también han aumentado su dedicación al trabajo doméstico y a los cuidados, pero este incremento ha sido muy inferior al de las mujeres (Farré *et al.* 2020). Como era de esperar, las diferencias más acusadas se dan entre aquellas y aquellos que

tienen NNYNN menores de 12 años (Eurofound 2020). Manteniendo las pautas de género anteriores a la pandemia, para los hombres el teletrabajo ha tenido el efecto de incrementar la actividad laboral y de propiciar la invasión por parte de ésta del resto de los ámbitos de actividad de la vida cotidiana (Chung y Van del Lippe 2020). A pesar de ello, algunas investigaciones ven en el ligero incremento de la participación masculina en los cuidados el primer paso de un cambio hacia una distribución más equilibrada del trabajo no remunerado entre hombres y mujeres (Alon *et al.* 2020; Blaskó *et al.* 2020).

Cabe destacar que la mayoría de los estudios empíricos referidos anteriormente se circunscriben a Europa y Estados Unidos. La evidencia sobre la situación en países de menor desarrollo relativo, como los de América latina, es todavía escasa. Por ejemplo, Arossi *et al.* (2020) y Bidaseca *et al.* (2020) han difundido cifras sobre el impacto de la COVID-19 en las mujeres que residen en Argentina, pero los resultados difundidos aún son parciales y se centran en los niveles de empleo y los ingresos, sin indagar sobre trabajo en remoto. La organización social del cuidado y la incidencia del teletrabajo durante la pandemia también han sido abordados en una publicación colectiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2020), pero lo hacen a partir de información secundaria. Por otro lado, la encuesta organizada conjuntamente por el Banco Interamericano de Desarrollo y la Universidad de Cornell, aunque consiguió un volumen considerable de respuestas (más de 230 mil observaciones), no recopila casos de Argentina o Brasil, países de considerable tamaño y donde la pandemia tuvo implicancias notables en número de casos o en medidas de contención. Tampoco indaga sobre la distribución del trabajo de cuidados (Bottan *et al.* 2020). Por tanto, la principal contribución de este artículo es aportar evidencia empírica sobre los vínculos entre teletrabajo, conciliación y relaciones de género en los países de Iberoamérica, región para la cual la evidencia disponible y publicada es todavía escasa y fragmentada.

## METODOLOGÍA

El análisis se basa en información recogida en la *Encuesta Iberoamericana sobre Rutinas Laborales y Cotidianas en tiempos de COVID-19* que llevó a cabo la Red Iberoamericana de Investigación sobre Trabajo, Género y Vida Cotidiana (TRAGEVIC) durante los meses de abril y mayo de 2020. El objetivo de esta encuesta era identificar los cambios en las rutinas cotidianas, de trabajo y de cuidados generadas por las medidas de aislamiento social implementadas por los gobiernos de los países iberoamericanos desde la irrupción de la pandemia de la COVID-19. Consideramos el término Iberoamérica en su sentido de comunidad cultural y, por tanto, en el estudio se incluyeron los países de América Latina, España y Portugal.

El cuestionario aplicado fue distribuido online, a través de correo electrónico y redes sociales por miembros activos de la Red TRAGEVIC en catorce países de la región. Las circunstancias en la que se realizó la encuesta –en pleno confinamiento en la mayoría de los países implicados– imposibilitaron la obtención de una muestra probabilística y, debido a ello, sus propiedades inferenciales son limitadas. Después de eliminar casos sin respuestas o que no cumplían con el criterio de inclusión, se obtuvieron 1.529 respuestas válidas. Dado que la Red tiene una implantación heterogénea en los distintos países de Iberoamérica, la administración del cuestionario se vio afectada; la distribución de los casos válidos no es completamente proporcional a la población de cada país. En Argentina, Brasil, España y México, el número de casos obtenidos (más de 200) es aceptable para comparar resultados. En el resto de los países (Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, Guatemala, Perú, Portugal, Uruguay y Venezuela), no se alcanzó un umbral mínimo de respuestas válidas. Por ese motivo, en este último grupo de países los resultados se presentan en forma agregada bajo la categoría "resto de países". La estadística descriptiva de las variables básicas se expone en el Anexo 1. No obstante, se ha recurrido solo en casos puntuales a la comparación entre países, ya que en las variables de interés las diferencias no aparecen como estadísticamente significativas debido a la composición de la muestra utilizada para este estudio (ver Anexo 1).

En tanto que el objetivo de este artículo es el estudio de los efectos del teletrabajo en un contexto relaciones (asimétricas) de género en el ámbito familiar, se analiza solo una parte de la base general de la encuesta. Concretamente, el universo poblacional se limita a las personas mayores de dieciocho años que durante el periodo de realización de la encuesta estaban teletrabajando. De acuerdo con Eurofound e ILO (2017), consideramos teletrabajo la actividad laboral realizada en remoto desde el hogar mediante TIC, cuyo producto debe ser compartido con la empresa de forma sincrónica o asincrónica<sup>7</sup>. El acotar el análisis a las personas que teletrabajan –que son, por tanto, las que tienen la posibilidad de hacerlo- introduce un sesgo hacia determinados perfiles que ya ha sido observado en otros estudios (Eurofound e ILO 2017; Eurofound 2020). Como resultado de esta selección, se han observado escasas diferencias estadísticamente significativas en las variables de interés entre los países implicados en el estudio. La literatura sobre teletrabajo coincide en afirmar que a pesar de que las posibilidades de llevar a cabo esta modalidad laboral presentan importantes diferencias entre países en función de su estructura económica, de la composición del empleo y de la extensión del uso de TIC, las personas teletrabajadoras presentan perfiles y pautas de comportamiento muy similares en todas partes (Brussevich *et al.* 2020; Dingel y Neiman 2020; Gottlieb *et al.* 2020). Concretamente, el teletrabajo durante la pandemia se concentró en trabajadores y, sobre todo, trabajadoras de los servicios con un nivel educativo medio y alto residentes en zonas urbanas (Brussevich *et al.* 2020)<sup>8</sup>. Nuestra muestra refleja este sesgo. Por este motivo, los resultados obtenidos describen las condiciones de trabajo y de vida de mujeres (mayoritariamente) y de hombres que viven en hogares de nivel socioeconómico medio y alto, donde el teletrabajo tiene mayor incidencia que a nivel general. Este rasgo puede subestimar las brechas de género, en tanto la división sexual del trabajo y de los cuidados suele ser más acentuada en hogares de bajos ingresos (Rodríguez Enríquez 2015).

Respecto de las técnicas empleadas para analizar los resultados, se ha seguido un abordaje correlacional o de asociación entre las variables de resultados y el género del entrevistado en subpoblaciones de interés. Para ello se han utilizado tests de diferencia de proporciones, pruebas de asociación basadas en Ji-cuadrado, tests de razón de verosimilitud cuando se disponía de tablas con un número suficiente de observaciones y tests no paramétricos (Kruskal Wallis y Mann-Whitney). Los niveles de significación de las pruebas realizadas se indican con el p-valor.

Los resultados fueron analizados con SPSS v. 21 y con Stata v. 16. De aquí en adelante las tablas y gráficos expuestos son de elaboración propia a partir de la base de datos de la encuesta referida.

## **RESULTADOS: TELETRABAJO Y CUIDADOS DURANTE EL CONFINAMIENTO**

Como hemos señalado, desde la declaración de la pandemia por la COVID-19 y durante varios meses tanto la actividad educativa como la actividad laboral –en los casos en los que era posible- se trasladaron al hogar. Esta situación generó un fuerte incremento del trabajo doméstico y de cuidados, especialmente en aquellos hogares en los que vivían NNyNN en edad escolar. Las encuestas de uso del tiempo y la literatura reciente sobre género y familia en Iberoamérica (por ejemplo, Batthyány 2020) evidencian que la responsabilidad

<sup>7</sup> De acuerdo con Eurofound e ILO (2017), distinguimos entre el "trabajo desde casa" y el "trabajo en casa". Este último sentido hace alusión a algunos oficios y actividades comerciales que en ciertos países es habitual encontrar, realizadas en hogares particulares, como confección de prendas y calzado (algunos por cuenta propia y otros por encargo de establecimientos de gran tamaño que terciarizan parte del proceso productivo), elaboración y expendio de alimentos elaborados, servicios personales (tratamientos de belleza, peluquería, masajes, etc.) y venta al menudeo de vestimenta y cosméticos. La mayor parte de estas actividades tienen lugar en el segmento informal, se concentran en ramas intensivas en mano de obra y/o de baja productividad y aun antes de la pandemia tenían cierta incidencia en países de Latinoamérica. Estas actividades suelen tener una naturaleza contra-cíclica: se expanden en periodos recesivos y viceversa (son conocidos como "refugio" del desempleo). En un número no menor de casos suelen emerger en situaciones de pluri-empleo, en tanto son desarrolladas en el tiempo libre de la ocupación principal, como medida complementaria de ingresos. Se trata, además, de un segmento, altamente feminizado.

<sup>8</sup> Antes del surgimiento de la pandemia, el teletrabajo estaba dominado esencialmente por hombres (OIT 2016) al concentrarse típicamente en ramas y puestos de alta masculinización laboral (servicios financieros, negocios inmobiliarios, puestos de dirección). Las restricciones a las actividades presenciales adoptadas por los distintos países para controlar la pandemia de Covid-19 ha volcado el teletrabajo hacia mujeres.

del trabajo doméstico y de la organización y prestación de los cuidados ha sido tradicionalmente atribuida sobre todo a las mujeres. Nuestra encuesta muestra estos mismos resultados y revela que entre aquellas personas que teletrabajaron durante el confinamiento la crisis de la COVID-19 ha tenido el efecto de acentuar este reparto desigual de las tareas del hogar y de cuidados. Esto, a su vez, ha condicionado la capacidad de mujeres y hombres para desarrollar su actividad laboral a distancia.

### La situación de partida: una organización social del cuidado protagonizada por las mujeres.

En relación con el trabajo doméstico y de cuidados, la situación previa a la pandemia era muy similar en todos los países implicados en este estudio. La Tabla 1 muestra cómo se distribuía el trabajo doméstico entre los distintos miembros de la familia antes de la pandemia, desde el punto de vista de las mujeres. Se observa que esta responsabilidad recae primordialmente sobre las mujeres, con muy poca variación entre países: el porcentaje de mujeres que afirman ser las principales responsables del trabajo doméstico y de los cuidados oscila entre el 50,5% en Argentina y el 43,4% en la categoría "Resto de países". Este resultado hace presumir que las concepciones sobre las relaciones de género en el contexto de la familia son similares.

**TABLA 1**  
**REPARTO DEL TRABAJO DOMÉSTICO Y DE CUIDADOS EN DISTINTOS PAÍSES ANTES DE LA PANDEMIA, SEGÚN LAS MUJERES (%)**

País	Repartimos entre todos	Por igual mi pareja y yo	Principalmente yo	Principalmente mi pareja	Total
Argentina	15,6	31,7	50,5	2,2	100,0
Brasil	22,4	28,1	49,5	0,0	100,0
España	19,4	29,6	44,9	6,1	100,0
México	23,9	23,2	47,9	4,9	100,0
Resto de países	36,4	18,2	43,4	2,0	100,0
Total	20,8	28,1	48,6	2,5	100,0

Nota: Diferencias estadísticamente significativas al 1%.

Esta misma situación se reproduce si nos centramos en la atención y el cuidado de NNyNN. La Tabla 2, en la que ya se presentan los datos agregados para toda Iberoamérica, revela que siguen siendo las mujeres las principales encargadas de estas tareas. Si se analiza quién se ocupa habitualmente de cubrir las necesidades básicas de NNyNN (alimentación, salud, tareas escolares, vestimenta, etc.), el 12% de las mujeres sostiene que están totalmente a su cargo (principalmente porque son hogares monoparentales), y el 67% que es una actividad que realizan principalmente ellas. En cambio, entre los varones estos porcentajes son del 2% y del 47%, lo cual evidencia una brecha conjunta de 30 puntos porcentuales en términos de percepción.

**TABLA 2**  
**RESPONSABLES DE ATENDER LAS NECESIDADES BÁSICAS DE NNyNN EN EL HOGAR ANTES DE LA PANDEMIA, SEGÚN SEXO (%)**

Sexo	Están totalmente a mi cargo	Principalmente yo	Nos repartimos con mi pareja	Otro integrante de la familia	Total
Mujer	12,3	67,1	19,8	0,8	100,0
Varón	1,9	46,7	46,7	4,8	100,0
Total	10,1	62,8	25,5	1,6	100,0

Nota: Diferencias estadísticamente significativas al 1%.



La Tabla 3 muestra un reparto similar, en este caso centrado en una de las actividades de cuidado cuya carga de trabajo se incrementó exponencialmente durante el confinamiento (la suspensión de las clases presenciales para los NNYNN en edad escolar requirió una alta dedicación de las madres y padres al apoyo en el seguimiento de las clases en modalidad virtual). Se observa de nuevo que son las madres las principales responsables habituales de realizar esta tarea.

**TABLA 3**  
**RESPONSABLES DE ASISTIR A LOS NNYNN CON LAS TAREAS ESCOLARES ANTES DE LA PANDEMIA, SEGÚN SEXO (%)**

Sexo	Yo	Mi pareja	Nos repartimos la carga con mi pareja	Otros*	Total
Mujer	50,8	2,6	36,0	10,6	100,0
Varón	1,9	28,6	59,0	10,5	100,0
Total	40,2	8,3	41,0	10,6	100,0

Nota: Diferencias estadísticamente significativas al 1%.

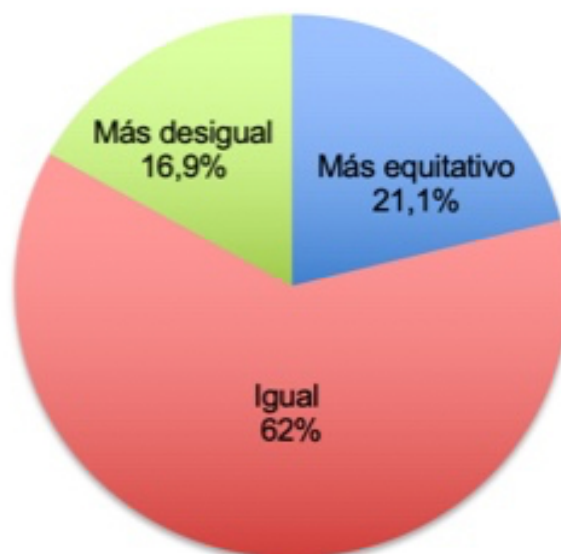
\*Otros incluye: se ayudan entre hermanos/hermanas, otro familiar o no los ayuda nadie.

En este contexto de reparto desigual de tareas domésticas y de cuidados, resulta llamativa la divergencia en los porcentajes de hombres y de mujeres que afirman turnarse con su pareja para el cuidado de NNYNN. Esta divergencia es de 26,9 y 23 puntos porcentuales en las Tablas 2 y 3, respectivamente. Las diferencias de género en cuanto a la interpretación del significado de "turnarse" que, como veremos más adelante, se reproducen al analizar distintas variables, tienen su base en expectativas y valores diferentes respecto al reparto de las responsabilidades del cuidado y a los estilos de crianza (Baumrind 1991; Darling y Steinberg 1993; Greenstein 1996), y tienden a legitimar y a reproducir el protagonismo femenino en este ámbito (Domínguez 2020). También sugieren que la brecha de género en la distribución del trabajo de cuidados podría ser superior a la que se deduce de una lectura literal de los datos.

### **Las relaciones familiares de género y su efecto desigual sobre la experiencia del teletrabajo.**

A partir del establecimiento de las medidas de aislamiento por la pandemia, ese reparto desigual no solo se mantuvo, sino que tendió a profundizarse en algunos hogares. Si analizamos la percepción de las personas entrevistadas sobre los cambios en la distribución de tiempos de cuidado ocurridos en el confinamiento, centrándonos en la opinión de aquellos que manifiestan ser los principales responsables (que, como muestran las tablas anteriores, son mayoritariamente mujeres), observamos que para casi dos tercios la situación permaneció igual, un 17% considera que el reparto pasó a ser más desigual y una quinta parte estima que el reparto se tornó más equitativo (Gráfico 1).

**GRÁFICO 1**  
**CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE CUIDADO A PARTIR DEL ESTABLECIMIENTO DEL AISLAMIENTO OBLIGATORIO. RESPONSABLES PRINCIPALES DEL CUIDADO.**



Nota: el gráfico corresponde al total de personas que son principales responsables del cuidado, dado que las diferencias entre mujeres y varones no fueron estadísticamente significativas.

Si se relaciona esta situación con la distribución de las responsabilidades domésticas y de cuidados anterior al confinamiento, lo que muestran los datos es que para la mayoría de las mujeres el reparto desigual se ha mantenido, y para un porcentaje menor se ha hecho más desfavorable. Es decir que, aún teletrabajando, las mujeres siguen siendo las principales encargadas de cuidar. En un contexto como el del confinamiento en el que la suspensión de las clases presenciales en casi todos los países de Iberoamérica y la consiguiente presencia permanente de los NNYNN en el hogar supuso un incremento exponencial del volumen de trabajo doméstico y de cuidados, parece plausible afirmar que la vida cotidiana de las mujeres, y en particular la de las madres, se vio sometida a una tensión extrema. Y esto no puede menos de afectar a su vivencia y su valoración del teletrabajo.

En efecto, la necesidad de atender a NNYNN durante el confinamiento tuvo un impacto notable en el trabajo remunerado que se realizó desde los hogares: el 47,5% de quienes teletrabajaron considera que la presencia de NNYNN en el hogar afectó bastante o mucho a su trabajo. Y, como era de esperar, se aprecia un impacto diferencial de género. Por un lado, el 17% de los varones manifestó que no se vio afectado por la presencia de menores, frente al 13% de las mujeres. Por otro lado, si consideramos la suma de quienes se vieron bastante o muy afectados, la brecha es mayor: la mitad de las mujeres manifestó ese nivel de dificultad frente al 39% de los varones (Tabla 4).

**TABLA 4**  
**PERCEPCIÓN DE LA REPERCUSIÓN DE LA PRESENCIA DE NNYNN EN EL HOGAR EN EL ADECUADO DESARROLLO DEL TELETRABAJO SEGÚN SEXO (%).**

Sexo	Nada	Poco / Algo	Bastante / Mucho	Total
Mujer	13,5	36,1	50,4	100,0
Varón	17,1	43,8	39,0	100,0
Total	14,1	37,4	47,5	100,0



Nota: La prueba U de Mann-Whitney arroja un p-valor de 0,046, por ende, se rechaza la hipótesis de igualdad de proporciones.

De acuerdo con estos resultados se puede afirmar que para las personas entrevistadas la eliminación de los límites espaciales y temporales entre las distintas actividades impide una adecuada dedicación al trabajo. Esto afecta a las mujeres de manera particular debido a su mayor implicación en el cuidado de NNyNN. Parece evidente, por tanto, que la presencia permanente de NNyNN en el hogar constituye una variable clave para entender cómo se percibe y se valora la experiencia laboral de teletrabajo durante el confinamiento y la forma en que el reparto asimétrico de las tareas de cuidado entre hombres y mujeres puede llegar a condicionar esta experiencia. Debido a ello, en las siguientes tablas analizaremos la percepción de las personas entrevistadas en relación con distintas dimensiones del teletrabajo considerando el sexo y la presencia o no de menores en el hogar como variables fundamentales<sup>9</sup>.

La Tabla 5 muestra la valoración global que hacen las personas entrevistadas de su experiencia laboral de teletrabajo. Se puede observar que tanto mujeres como hombres expresan una percepción más bien negativa. En promedio, dos de cada cinco personas entrevistadas manifiestan que no han percibido cambios, y son pocos los que consideran que ha mejorado su experiencia laboral desde que se expandió la pandemia. En cada subgrupo, alrededor del 37% ha percibido un empeoramiento, con excepción de las mujeres que conviven con niños, para quienes esta sensación se encuentra especialmente acentuada en nueve puntos porcentuales por encima del resto.

**TABLA 5**  
**VALORACIÓN DE LA EXPERIENCIA LABORAL DURANTE EL CONFINAMIENTO SEGÚN SEXO (%).**

	Ha empeorado	Igual	Ha mejorado	Total
Con niños y niñas				
Mujer	46,1	35,1	18,8	100,0
Varón	36,5	45,2	18,3	100,0
Total	44,1	37,2	18,7	100,0
Sin niños y niñas				
Mujer	38,0	45,5	16,5	100,0
Varón	35,3	43,6	21,1	100,0
Total	37,4	45,1	17,4	100,0

Nota: Las diferencias entre los subgrupos son estadísticamente significativas al 5%.

Esta valoración moderadamente negativa del teletrabajo tiene que ver, según sugieren los datos de la encuesta, con las consecuencias del solapamiento entre actividades sobre la conciliación de la vida laboral y familiar, especialmente para las mujeres. Tres indicadores apuntan en esta dirección. El primero de ellos son los principales inconvenientes del teletrabajo que perciben las personas entrevistadas (Gráfico 2). Al preguntar a quienes conviven con NNyNN por los inconvenientes del teletrabajo, dos de los más mencionados son las interrupciones y el que la misma tarea lleve más tiempo. Ambos están relacionados: el trabajar en el hogar y convivir con NNyNN conlleva interrupciones que hacen que las actividades laborales lleven más tiempo. Además, el porcentaje de mujeres y hombres que indica estos inconvenientes refleja el desigual reparto por género de las responsabilidades de cuidado: hay una mayor frecuencia de mujeres que los mencionan.

<sup>9</sup> Comparamos los resultados de aquellas personas que teletrabajan y conviven con NNyNN y quienes teletrabajan y no conviven con NNyNN, utilizando a estas últimas como grupo de control.

**GRÁFICO 2**  
**INCONVENIENTES DEL TELETRABAJO POR SEXO (%).**



Nota: las diferencias entre sexos son estadísticamente significativas al 5% en los ítems de "entraña contacto con compañeros" y "lleva más tiempo hacer la misma tarea". En el resto la diferencia de proporciones no es estadísticamente apreciable.

El segundo de los indicadores es la percepción de las personas entrevistadas sobre la variación en el volumen de trabajo diario debido al hecho de trabajar desde el hogar (Tabla 6). La mayor parte de los que realizan teletrabajo cree que la cantidad de trabajo diario es mayor con esta modalidad respecto a la modalidad habitual. Esa proporción es superior para quienes conviven con NNyNN y, en ambos grupos, son las mujeres las más afectadas. Asimismo, la brecha entre géneros se invierte entre quienes consideran que la cantidad de trabajo es la misma, y hay una reducida brecha entre quienes consideran que la cantidad es menor.

**TABLA 6**  
**PERCEPCIÓN DE LA VARIACIÓN EN LA CANTIDAD DE TRABAJO DIARIO SEGÚN SEXO (%).**

	Menor	Igual	Mayor	Total
Con niños y niñas				
Mujer	29,7	20,4	49,9	100,0
Varón	30,5	24,8	44,8	100,0
Total	29,9	21,3	48,8	100,0
Sin niños y niñas				
Mujer	30,4	23,5	46,0	100,0
Varón	31,6	27,8	40,6	100,0
Total	30,7	24,4	44,9	100,0

Nota: La prueba U de Mann-Whitney entre los subgrupos arroja un p-valor > 0,05, por ende, se acepta la hipótesis de igualdad de proporciones.

Finalmente, el tercer indicador que refleja las consecuencias negativas del teletrabajo sobre la igualdad de género en la familia es la valoración que hacen las personas entrevistadas sobre los cambios que se han producido en la calidad de su actividad laboral como consecuencia de las medidas para controlar la pandemia (Tabla 7). La percepción de que la calidad del trabajo realizado empeoró se da en mayor proporción entre las mujeres, principalmente entre las que conviven con NNyNN: el 50% considera que es peor, porcentaje que se reduce al 47% en mujeres sin NNyNN. En los varones, esta proporción es del 44% y del 37% respectivamente. Si bien es probable que la brecha mujeres y varones persista en los hogares sin NNyNN debido a que un tercio de las mujeres cuida a adultos mayores, hay que tomar los resultados con ciertas reservas debido a que las diferencias no son estadísticamente significativas.

**TABLA 7**  
**VALORACIÓN SOBRE CAMBIOS EN LA CALIDAD DEL TRABAJO ANTES Y DURANTE EL CONFINAMIENTO SEGÚN SEXO (%).**

	Se mantiene	Es peor	Total
Con niños y niñas			
Mujer	49,7	50,3	100,0
Varón	56,2	43,8	100,0
Total	51,1	48,9	100,0
Sin niños y niñas			
Mujer	52,9	47,1	100,0
Varón	62,4	37,6	100,0
Total	55,0	45,0	100,0

Nota: Las diferencias entre los subgrupos no son estadísticamente significativas.

## DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Basándonos en los resultados de una encuesta realizada a 1.529 mujeres y hombres residentes en diversos países Iberoamericanos, hemos estudiado los efectos de las circunstancias producidas por las medidas de confinamiento –traslado a los hogares del trabajo remunerado y de la escuela e incremento exponencial del trabajo doméstico y de cuidados- sobre la distribución (asimétrica) de actividades y tiempos y, por tanto, sobre las relaciones de género, en el ámbito familiar. Hemos aprovechado la oportunidad que nos ofrecían las condiciones sociales, laborales y familiares impuestas por la pandemia para realizar una especie de estudio de laboratorio de lo que podría suponer, en términos de igualdad/desigualdad de género, una introducción más generalizada del teletrabajo una vez que ésta termine. El estudio del impacto de género de las medidas implementadas en una pandemia global como la COVID-19, además de ser relevante en sí mismo, puede anticipar consecuencias más generales sobre la vida cotidiana del uso generalizado de las TIC en el trabajo. Es evidente que el escenario en el que se han formulado las preguntas es muy particular; ha sido un periodo en el que todas las actividades de la vida cotidiana han estado sometidas a una tensión inusual. Pero es en este tipo de situaciones cuando tienden a hacerse más evidentes las lógicas relacionales, las contradicciones y las tensiones que la inercia de las circunstancias "normales" suele invisibilizar. Aquí podría aplicarse la reflexión de Martín (2020: 244) sobre la relativa invisibilidad de los cuidados: "el cuidado se hace notar cuando algo falla, cuando algo falta o no se cubre adecuadamente la necesidad que lo motiva".

En cualquier caso, nuestra interpretación de los resultados del estudio se sitúa en este contexto y tiene en cuenta su excepcionalidad. Somos conscientes de que las circunstancias en las que se lanzó el cuestionario no solo han condicionado la representatividad de la encuesta; también, y sobre todo, han influido en la situación emocional desde la que las personas entrevistadas han respondido. No es lo mismo responder a una encuesta en pleno confinamiento que tres meses después cuando las restricciones

empezaron a relajarse, tal como muestran los resultados de la encuesta realizada por Eurofound (2020) en dos oleadas. Debido a ello con nuestros resultados no pretendemos reflejar una realidad inamovible, sino captar tendencias de fondo que pueden ayudarnos a prever los efectos de una eventual implantación más generalizada del teletrabajo.

La primera observación que queremos resaltar está relacionada con un resultado no esperado de la encuesta: la constatación de que a pesar de la diversidad que presentan los países implicados en el estudio en cuanto a culturas del trabajo y configuración de los mercados laborales, los datos muestran escasas diferencias nacionales en cuanto a la concepción de la relación entre trabajo, familia y género. Algunos estudios internacionales recientes centrados en personas que teletrabajan han resaltado la homogeneidad interna de esta categoría de trabajadores en cuanto a nivel de estudios y composición ocupacional (Brussevich *et al.* 2020; Gottlieb *et al.* 2020). Otras investigaciones, que incluyen países europeos y otros tan diversos culturalmente como Japón, Argentina o India, han concluido que la percepción que tienen los teletrabajadores de los efectos de esta modalidad de trabajo sobre la conciliación de la vida laboral y familiar es muy similar e independiente del contexto nacional en el que residan (Eurofound e ILO 2017). Nuestro estudio, basado principalmente en trabajadoras y trabajadores de los servicios con nivel educativo medio y alto, confirma estas conclusiones y contribuye a la literatura sobre el tema aportando evidencias empíricas sobre países que hasta el momento han sido poco considerados en estudios internacionales.

En segundo lugar, los resultados de la encuesta ratifican empíricamente las conclusiones de otros estudios llevados a cabo durante la pandemia (Gálvez *et al.* 2020; Palumbo *et al.* 2020; Chung y Van del Lippe 2020): la introducción masiva del teletrabajo debido a la crisis de la COVID-19 ha tendido a acentuar las desigualdades de género que ya existían previamente, tanto en el ámbito laboral como familiar. Nuestros datos sugieren que las circunstancias producidas por el confinamiento han tenido el efecto de flexibilizar las fronteras que antes de la pandemia delimitaban los espacios y los tiempos dedicados a los distintos ámbitos de la vida cotidiana. Esta superposición de tiempos y espacios de las actividades cotidianas ha constituido una fuente de tensión en el desarrollo del trabajo remunerado tanto para los hombres como para las mujeres y, coincidiendo con lo observado en otra encuesta (Eurofound 2020), un deterioro general de la conciliación de la vida laboral y familiar para las madres y padres con NNyNN en edad escolar. Tanto unas como otros expresan mayoritariamente que su experiencia laboral en todas las dimensiones analizadas ha evolucionado a peor. Sin embargo, tal como muestran asimismo algunas investigaciones (Feng y Savani 2020; Farré *et al.* 2020; Qian y Fuller 2020), son las mujeres las que se han visto más afectadas. Son ellas las que han asumido la mayor parte del incremento del trabajo doméstico y de cuidado de NNyNN provocado por las medidas para controlar la pandemia y, por tanto, son ellas también, especialmente las madres que conviven con NNyNN pequeños, quienes manifiestan en mayor proporción que su trabajo remunerado se ha visto interferido por la necesidad de atenderles. Como ya ha sido destacado por algunos estudios, una buena parte de las desigualdades de género en el empleo está relacionada con una distribución desigual del trabajo doméstico y de cuidados en el hogar (Prieto y Pérez de Guzmán 2013; Alon *et al.* 2020). En conjunto, nuestros resultados sugieren que las tendencias de fondo en relación con las desigualdades de género son más intensas que lo que aparecen en condiciones de normalidad y, debido a ello, cualquier alteración de estas circunstancias "normales" puede conllevar una reversión de la (aparente) trayectoria de las últimas décadas hacia la igualdad.

Hay estudios que sostienen que los cambios provocados por la pandemia en la organización del trabajo permanecerán en el tiempo, aunque sea con una dimensión menor (Eurofound 2020; Weller 2020). Las empresas han podido comprobar algunos de los beneficios potenciales del teletrabajo, como el ahorro de costes fijos, el menor registro de horas extra y una menor capacidad de las personas trabajadoras para organizarse sindicalmente (OIT 2016). Cada vez más, las empresas ofrecerán oportunidades de teletrabajo, y esta modalidad laboral se terminará expandiendo en aquellos sectores en los que sea posible su implementación. Para tratar de reducir el riesgo de que la extensión del teletrabajo resulte en una

acentuación de las desigualdades de género en el hogar y, por tanto, en el mercado de trabajo, es necesario controlar las condiciones en las que se desarrolla esta modalidad laboral. La aprobación por el Parlamento español del RD Ley 28/2020 de trabajo a distancia o la Ley 27.555 de regulación del teletrabajo por el Congreso argentino constituyen pasos en esa dirección. Pero ninguna de estas leyes incorpora de manera expresa un análisis con perspectiva de género que tenga en cuenta el impacto diferencial del teletrabajo sobre mujeres y hombres y que incorpore medidas específicas para atender estas diferencias. Nuestros resultados indican que habría que ir en esa dirección.

## FINANCIACIÓN

Esta investigación ha sido financiada por la Fundación CENTRA, proyecto PRY074/19.

## CONTRIBUCIÓN AUTORES

Conceptualización: **SPG** y **MI**; Metodología: **VV** y **EA**; Recogida y tratamiento de datos: **VV** y **EA**; Análisis: **SPG**, **MI**, **VV** y **EA**; Interpretación de resultados: **SPG** y **MI**; Redacción: **SPG** y **MI**.

## BIBLIOGRAFÍA

Alon, Titan M.; Doepke, Matthias; Olmstead-Rumsey, Jane y Tertilt, Michèle (2020): "The Impact of COVID-19 on Gender Equality", *Working Paper* No. 26947, NBER, Cambridge.

Arossi, Silvina; Ramos, Silvina; Paolino, Melisa; Binder, Fernando; Perelman, Laura; Romero, Mariana y Krupitzky, Hugo (2020): "Estudio TIARA. Primer avance de resultados", CEDES, Buenos Aires.

Batthyány, Karina, coord. (2020): *Miradas latinoamericanas a los cuidados*, México D.F. y Buenos Aires: Siglo XXI Editores y Clacso.

Belzunegui-Eraso, Ángel y Erro-Garcés, Amaya (2020): "Teleworking in the Context of the Covid-19 Crisis", *Sustainability* N° 12, 3662.

Bidaseca, Karina; Costa, Michelly; Brighenti, Maura y Ruggero, Santiago (2020): "Diagnóstico de la situación de las mujeres rurales y urbanas, y disidencias en el contexto de COVID-19. Resumen ejecutivo", Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación y CONICET, Buenos Aires.

Blaskó, Zsuzsa; Papadimitriou, Eleni y Manca, Anna Rita (2020): *How will the COVID-19 crisis affect existing gender divides in Europe?*, EUR 30181 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Bottan, Nicolás; Hoffman, Bridget y Vera-Cossio, Diego (2020): *Encuesta Coronavirus BID/Cornell. Descripción de datos y nota metodológica*, BID.

Brussevich, Mariya; Dabla-Norris, Era y Khalid, Salma (2020): "Who Will Bear the Brunt of Lockdown Policies? Evidence from Tele-workability Measures Across Countries", *Working Paper* WP/20/88, IMF.

Castells, Manuel (1996) *La Era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura. Vol. 1, La Sociedad Red*. Madrid, Alianza

Collins, Caithlyn; Landivar, Liana Christin; Ruppanner, Leah y Scarborough, William J. (2020): COVID-19 and the gender gap in work hours, *Gender Work Organization*, pp. 1-12.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2020) Cuidados y mujeres en tiempos de COVID-19: la experiencia en la Argentina. *Documentos de proyectos* (LC/TS.2020/153), Santiago, CEPAL.

Chung, Heejung y Van der Lippe, Tanja (2020): "Flexible Working, Work-Life Balance, and Gender Equality: Introduction", *Social Indicators Research* N° 151, pp. 365-381.

Dingel, Jonathan y Neiman, Brent (2020): "How many jobs can be done at home?", *Journal of Public Economics*, 189.

Domínguez, Màrius (2020): "Lecciones aprendidas en la medición de los tiempos de cuidados", en Karina Batthyány (coord.): *Miradas latinoamericanas a los cuidados*, México D.F. y Buenos Aires: Siglo XXI Editores y Clacso, pp. 471-503.

Eurofound (2020): *Living, working and COVID-19*, COVID-19 series, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Eurofound and the International Labour Office (2017): *Working anytime, anywhere: The effects on the world of work*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, and the International Labour Office, Geneva.

Feng, Zhiyu y Savani, Krishna (2020): "Covid-19 created a gender gap in perceived work productivity and job satisfaction: implications for dual-career parents working from home", *Gender in Management*.

Farré, Lidia; Fawaz, Yarine; González, Libertad y Graves, Jennifer (2020): "How the COVID-19 Lockdown Affected Gender Inequality in Paid and Unpaid Work in Spain", *Discussion Paper Series* N° 13.434, IZA.

Gálvez, Ana; Martínez, María Jesús y Pérez, Carmen (2012): "Telework and work-life balance: some dimensions for organisational change", *J Workplace Rights* N° 16 (3-4), pp. 273-297.

Gálvez, Ana; Tirado, Francisco y Martínez, M. Jesús (2020): "Work-Life Balance, Organizations and Social Sustainability: Analyzing Female Telework in Spain", *Sustainability* N° 12, 3567.

Gottlieb, Charles; Grobovsek, Jan y Poschke, Marcus (2020): *Working from home across countries*, Cahier 7-2020, CIREQ.

Greenstein, Theodore N. (1996) "Gender Ideology and Perceptions of the Fairness of the Division of Household Labor: Effects on Marital Quality", *Social Forces* N° 74(3), pp. 1029-1042.

Hilbrecht, Margo; Shaw, Susan M.; Johnson, Laura C. y Andrey, Jean (2008): "'I'm Home for the Kids': Contradictory Implications for Work-Life Balance of Teleworking Mothers", *Gender, Work and Organization* N° 15 (5), pp. 454-476.

Landivar, Liana Christin; Ruppner, Leah; Scarborough, William J. y Collins, Caitlyn (2020): "Early Signs Indicate That COVID-19 Is Exacerbating Gender Inequality in the Labor Force", *Socius: Sociological Research for a Dynamic World* N° 6, pp. 1-3.

Malenfant, Romaine (2009): "Risk, Control and Gender: Reconciling Production and Reproduction in the Risk Society". *Organization Studies* N° 30 (2-3), pp. 205-226.

Martín, M<sup>a</sup> Teresa (2020): "Dibujar los contornos del trabajo de cuidados", en Karina Batthyány (coord.): *Miradas latinoamericanas a los cuidados*, México D.F. y Buenos Aires: Siglo XXI Editores y Clacso, pp. 243-288.

Méda, Dominique (2016): "The future of work: The meaning and value of work in Europe", *Research Paper* N° 18, ILO.

Messenger, Jon C. y Gschwind, Lutz (2016): "Three generations of Telework: New ICTs and the (R)evolution from Home Office to Virtual Office", *New Technology, Work and Employment* N° 31(3), pp. 195-208.

OIT (2020): *La COVID-19 y el mundo del trabajo*, Nota conceptual, Organización Mundial del Trabajo, Cumbre Mundial.

OIT (2016): "Las dificultades y oportunidades del teletrabajo para los trabajadores y empleadores en los sectores de servicios de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) y financieros", GDFTWEFS/2016, Ginebra.

Palumbo, R.; Manna, Rosalba y Cavallone, Mauro (2020): "Beware of side effects on quality! Investigating the implications of home working on work-life balance in educational services", *The TQM Journal*.

Peiró, J. M. y Soler, A. (2020): *El impulso al teletrabajo durante el Covid-19 y los retos que plantea*, IvieLAB, Generalitat Valenciana.

Pérez, Carmen y Gálvez, Ana (2009): "Teletrabajo y vida cotidiana: Ventajas y dificultades para la conciliación de la vida laboral, personal y familiar", *Athenea Digital* Nº 15, pp. 57-79.

Pérez de Guzmán, Sofía (2015): "El trabajo: entre los cuidados, el tiempo libre y la problemática de la igualdad de género", en Carlos Prieto (ed.) *Trabajo, cuidados, tiempo libre y relaciones de género en la sociedad española*, Madrid: Cinca, pp. 87-108.

Pérez de Guzmán, Sofía; Ulloa, Ester; e Iglesias, Marcela (2020): "The changing conception of time in the social scheme of daily life: a work-life balance approach", *Journal of Family Studies*.

Piasna, Agnieszka y Drahokoupil, Jan (2017): "Gender inequalities in the new world of work", *Transfer* Nº 23(3), pp. 313-332.

Power, Kate (2020): "The COVID-19 pandemic has increased the care burden of women and families", *Sustainability: Science, Practice and Policy* Nº 16 (1), pp. 67-73,

Prieto, Carlos (ed.) (2015): *Trabajo, cuidados, tiempo libre y relaciones de género en la sociedad española*, Madrid, Cinca.

Prieto, Carlos y Pérez de Guzmán, Sofía (2013): "Desigualdades laborales de género, disponibilidad temporal y normatividad social. El caso español como ejemplo", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* Nº 141, pp. 113-132.

Qian, Yue y Fuller, Sylvia (2020): "COVID-19 and the Gender Employment Gap among Parents of Young Children", *Canadian Public Policy* Nº 46 (2), pp. 89-101.

Rodríguez Enríquez, Corina (2015): "Economía feminista y economía del cuidado. Aportes conceptuales para el estudio de la desigualdad", *Nueva Sociedad*, 256: 30-44.

Solanas, María (2020): "La crisis de la Covid-19 y sus impactos en la igualdad de género", *ARI 33/2020*, Real Instituto Elcano.

Tietze, Susanne y Musson, Gillian (2010): "Identity, identity work and the experience of working from home", *Journal of Management Development*, Nº 29 (2), pp. 148-156.

Weller, Jürgen (2020) La pandemia del COVID-19 y su efecto en las tendencias de los mercados laborales. Documentos de Proyectos (LC/TS.2020/67), Santiago, CEPAL.



**ANEXO 1****ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA DEL UNIVERSO DE PERSONAS QUE REALIZARON TELETRABAJO BASADA EN LA ENCUESTA IBEROAMERICANA SOBRE RUTINAS LABORALES Y COTIDIANAS EN TIEMPOS DE COVID-19, N = 1208**

Variable	N	%
País de residencia		
Argentina	526	43,5
Brasil	239	19,8
España	132	10,9
México	184	15,2
Resto de Iberoamérica	127	10,5
Mujeres	953	78,9
Edad		
18 a 29	135	11,2
30 a 55	860	71,2
56 a 65	176	14,6
Más de 65	37	3,1
Nivel educativo		
Secundario incompleto o menos	7	0,6
Secundario completo o técnico incompleto	44	2,5
Técnico completo o universitario incompleto	166	14,8
Grado universitario completo	267	22,2
Posgrado completo	721	59,9
Teletrabajo en mujeres	953	85,8*
Teletrabajo en hombres	255	79,0*
Mujeres con NNyNN	463	43,0*
Hombres con NNyNN	132	43,3*
Mujeres que teletrabajaron con NNyNN	390	84,2**
Hombres que teletrabajaron con NNyNN	105	79,5**

\* % respecto de cada sexo

\*\* % respecto del total con NNyNN



**ANEXO 2:**  
**TESTS DE DIFERENCIA DE PROPORCIONES SEGÚN PAÍS EN VARIABLES SELECCIONADAS**

VARIABLES	PRUEBA H DE KRUSKAL WALLIS  p-valor
Cambios en la distribución de los tiempos de cuidado a partir del establecimiento del aislamiento obligatorio, según país	0,995
Percepción de la repercusión de la presencia de NNyNN en el hogar en el adecuado desarrollo del teletrabajo según país	0,517
Valoración de la experiencia laboral durante el confinamiento según país	
Con niños y niñas	0,067*
Sin niños y niñas	0,270
Percepción de la variación en la cantidad de trabajo diario según país	
Con niños y niñas	0,764
Sin niños y niñas	0,052*

\* Solo se rechaza la hipótesis nula con un error tipo 1 del 10%.

# FACTORES DE DESIGUALDAD ENTRE TELETRABAJADORES EN EUROPA

---

Purificación López-Igual<sup>1</sup>  
Paula Rodríguez-Modroño<sup>2</sup>

Departamento de Economía  
Universidad Pablo de Olavide, Sevilla

*Fecha de recepción: 26 de enero de 2021*

*Fecha de aceptación: 26 de marzo de 2021*

## Resumen

Los cambios tecnológicos provocados por la digitalización, la automatización y la globalización están permitiendo que más trabajadores/as puedan desempeñar sus tareas desde múltiples ubicaciones. Esta expansión del teletrabajo, estimulada aún más por la pandemia del COVID-19, transforma no solo los espacios y tiempos de trabajo, sino también las relaciones laborales y condiciones de empleo. Nuestro objetivo es explorar las nuevas desigualdades entre distintos tipos de trabajadores atendiendo a la intensidad y lugar de uso de las tecnologías. El estudio empírico utiliza datos de más de veinte mil trabajadores de la UE-15 de la 6ª Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo para analizar, mediante modelos de regresión logística multinomial, los diferentes perfiles de teletrabajadores. El análisis muestra la tendencia al aumento en la heterogeneidad de los perfiles de teletrabajadores/as y a desigualdades crecientes entre ellos. Hay grandes diferencias entre los distintos tipos de teletrabajadores atendiendo a la ocupación, el sector de actividad y el país. Las mujeres se encuentran mayoritariamente en el grupo de teletrabajadores más precarios y con peores condiciones laborales.

**Palabras clave:** *teletrabajo, trabajo móvil, desigualdades, condiciones laborales.*

## Abstract

Technological innovations related to digitization, automation and globalization are favouring more workers to work from multiple locations. This expansion of teleworking, further stimulated by the COVID-19 pandemic, is altering not only workspaces and work schedules, but also labour relations and working conditions. Our objective is to explore the reconfiguring of inequalities among different types of teleworkers according to the intensity and place of use of ICT. This empirical study draws on data from more than twenty thousand workers in the EU-15 from the 6th European Survey of Working Conditions to analyse, using multinomial logistic regression models, the different profiles of teleworkers. The analysis shows the tendency to an increased heterogeneity in teleworker profiles and to growing inequalities between them. There are great differences between the different types of teleworkers depending on the occupation, the activity sector and the country. Women are mostly in the most precarious group of teleworkers and with the worst working conditions.

**Keywords:** *telework, mobile work, inequalities, working conditions.*

---

<sup>1</sup> mplopigu@upo.es

<sup>2</sup> prodmod@upo.es

## INTRODUCCIÓN

Los avances tecnológicos de los últimos años, impulsados por la globalización, la digitalización y la automatización, han provocado importantes cambios en la organización del trabajo y en las relaciones laborales. Las nuevas tecnologías y el uso de internet vía dispositivos móviles permiten realizar un número creciente de tareas y actividades desde cualquier lugar y en cualquier momento. De manera que cada vez menos trabajos se desempeñan únicamente desde una única ubicación (Gallouj *et al.* 2015; Gschwind y Vargas 2019; Holtgrewe 2014; Popma 2013), y aumenta la posibilidad de teletrabajar para un número creciente de trabajadores con ocupaciones muy diversas. Si antes el teletrabajo era un trabajo relacionado mayoritariamente con profesionales *freelance* de ocupaciones de nivel medio-alto, frecuentemente de sectores creativos y culturales, actualmente cada vez más trabajadores de distintas profesiones pueden teletrabajar desde diferentes lugares (Eldér 2019; Rodríguez-Modroño 2021). De hecho, los estudios recientes muestran que la mayoría de las tareas rutinarias y administrativas se pueden realizar ya de forma remota (Thulin *et al.* 2019; Vilhelmson y Thulin 2016).

Estas nuevas formas de teletrabajo o trabajo móvil presentan tanto ventajas como desventajas. Por un lado, la literatura señala que ofrecen una mayor autonomía y flexibilidad en la organización de la jornada laboral, al permitir que los trabajadores puedan conectarse en cualquier momento y desde cualquier lugar. Pero, por otro lado, propician la intromisión del ámbito laboral en los espacios y tiempos normalmente reservados para la vida personal, con efectos negativos sobre la conciliación, el estrés o la salud. Las nuevas tecnologías móviles no solo han transformado de manera directa el entorno y naturaleza de los procesos de trabajo y las tareas y ocupaciones (Gschwind y Vargas 2019), sino que también han contribuido a incrementar la mayor vigilancia y control de los trabajadores (Sewell y Taskin 2015), y a extender aún más la flexibilidad y precariedad en el mercado laboral (Standing 2011).

El objetivo de este estudio es explorar en qué medida la expansión del teletrabajo y el trabajo móvil está modificando los perfiles dominantes o tradicionales de los teletrabajadores y si esta tendencia contribuye a una disminución o una reproducción de las desigualdades previas, incluyendo las de género.

Para ello, planteamos cuatro hipótesis basadas en la importancia de distinguir a las personas que teletrabajan atendiendo a la intensidad y lugar de uso de las TIC, y analizamos los diferentes perfiles y condiciones de empleo entre ellos, así como las diferencias de género. Combinando la ubicación del trabajo, el nivel de movilidad y el alto uso de las TIC, se definen tres tipos de teletrabajadores: teletrabajadores desde casa; teletrabajadores de alta movilidad; y teletrabajadores ocasionales (Eurofound y OIT 2017; Eurofound 2020a; López-Igual y Rodríguez-Modroño 2020).

En concreto, nuestras dos primeras hipótesis (H) plantean estas categorías de teletrabajo como elementos diferenciadores del perfil de las personas que teletrabajan, y si estos perfiles están cambiando con la expansión del teletrabajo a más sectores y ocupaciones. En cuanto al análisis con perspectiva de género del acceso al teletrabajo, incluimos dos hipótesis para testar, por un lado, la probabilidad de teletrabajar de las mujeres en las diferentes categorías de teletrabajo y, por otro, el impacto de los regímenes de bienestar y cuidados.

Contrastamos estas hipótesis a través de un análisis logit multinomial a una muestra de más de 20.000 trabajadores de 15 países de la UE extraídos de la última Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo (EWCS), realizada en 2015. Nuestra investigación contribuye al conocimiento sobre los perfiles y características de esta creciente fuerza de trabajo, y permite distinguir entre los distintos tipos de teletrabajadores y profundizar en las desigualdades de género. Para ello, en los siguientes apartados se incluyen, en primer lugar, una revisión del marco teórico sobre las principales causas de la expansión del teletrabajo y el trabajo móvil, así como de la evolución y cambio de los perfiles de las personas que teletrabajan, y de las diferencias entre ellos, con perspectiva de género. En segundo lugar, se presenta el

apartado metodológico, seguido del de resultados y, finalmente, la discusión y principales conclusiones de esta investigación.

## **EXPANSIÓN DEL TELETRABAJO EN EUROPA**

### **Crecimiento del teletrabajo y el trabajo móvil**

En la era digital, el teletrabajo se ha convertido en un fenómeno heterogéneo y cambiante (Eurofound y OIT 2017; Ter Hoeven y Van Zoonen 2015). La expansión del teletrabajo se entiende como un proceso evolutivo representado por "tres fases o generaciones de teletrabajo" (oficina en casa, oficina móvil y oficina virtual), con los avances tecnológicos como principal motor de este desarrollo (Messenger y Gschwind 2016). Sin embargo, aunque el desarrollo de las TIC pueda ser una condición previa necesaria, no es suficiente para la difusión del teletrabajo (Eldér 2019; Haddon 2005; Hjorthol 2006; Scott *et al.* 2012). Existen otros factores necesarios para que el teletrabajo se extienda, tales como la capacidad de decisión de los empleados y su estatus en la empresa, la confianza de los empleadores hacia los trabajadores, así como la organización de las tareas y la capacidad de controlar y supervisar el trabajo de forma remota (Aguilera *et al.* 2016; Brodt y Verburg 2007; Illegems *et al.* 2001; Hynes 2014; Pyöriä 2011). De hecho, a pesar de las evidencias sobre los beneficios del teletrabajo para las empresas, en cuanto a mejora en la eficiencia, reducción de costes de instalaciones o caída del absentismo, muchas de ellas eran reacias a adoptar fórmulas de teletrabajo. Después de un período de relativo estancamiento del crecimiento en el número de teletrabajadores en los primeros años del siglo XXI, los últimos cambios tecnológicos, el aumento de las actividades basadas en conocimiento, la mayor división de tareas y la digitalización masiva de las existentes, permitieron la supervisión y el control a distancia (Frey y Osborne 2017), derribando las barreras del empresariado a su implantación (Sewell y Taskin 2015; Taskin y Edwards 2007; Thulin *et al.* 2019; Vilhelmson y Thulin 2016), y extendiendo el teletrabajo o el trabajo móvil a más niveles y categorías de teletrabajadores. Esta última expansión, por tanto, parece estar causada más por las demandas, expectativas e intereses de los empleadores, que por las propias necesidades de los teletrabajadores o trabajadores móviles.

La pandemia del COVID-19 ha dado un último impulso al teletrabajo, al convertirse en la mejor opción para poder conjugar las medidas de distancia y confinamiento con los cuidados, la protección del empleo y la no paralización de la economía. Si en 2017 solo el 5% de la población activa de la UE teletrabajaba regularmente desde casa, este porcentaje se ha elevado al 37% en 2020 (Eurofound 2020b). Este recurso al teletrabajo durante un periodo tan prolongado ha promovido nuevas leyes para su fomento y regulación, y con toda probabilidad conducirá a que su expansión continúe en el futuro. Según una encuesta mundial (Boogaard y Moller 2020), ocho de cada 10 personas manifestaron su disposición a teletrabajar desde casa uno o más días a la semana tras la crisis del COVID-19.

### **Diversificación del teletrabajo**

Hasta hace muy pocos años, el teletrabajo se identificaba con trabajadores varones con estudios universitarios, la mayoría autónomos, que desarrollaban su profesión en servicios avanzados intensivos en conocimiento e industrias creativas, con ingresos altos y vivían en áreas urbanas (Bailey y Kurland 2002; Haddon y Brynin 2005; Hjorthol 2006; Luukinen 1996; Nätti *et al.* 2011; Welz y Wolf 2010). Se asociaba el teletrabajo con el medio urbano o suburbano y los distritos o ciudades creativos porque, desde el lado de la oferta, las empresas que suelen ofrecer fórmulas de teletrabajo se concentran principalmente en centros urbanos y por la mayor cobertura de infraestructuras TIC en estas áreas (Pyöriä 2011; Vilhelmson y Thulin 2001). Y, desde el lado de la demanda, los jóvenes autónomos creativos suelen vivir en áreas urbanas. Igualmente, es más fácil implantar el teletrabajo en sectores de servicios intensivos en tecnología, con una gestión basada en resultados, que admiten una mayor flexibilidad respecto a la ubicación del trabajador.

Conforme la digitalización favorece la adopción no solo del teletrabajo en casa sino también de otras formas de trabajo móvil a través del uso de las TIC desde cualquier lugar y en cualquier momento, estas nuevas formas de teletrabajo se expanden a más ocupaciones, y el perfil tradicional del teletrabajador se diluye. La extensión del teletrabajo a nuevas profesiones y categorías, incluidos los empleos de tareas más rutinarias, está propiciando la incorporación de nuevas formas de teletrabajo ocasional, así como el teletrabajo a tiempo parcial, informal, sin regular y fuera de los horarios habituales de trabajo (Messenger y Gschwind 2016; Nätti *et al.* 2011; Thulin *et al.* 2019).

Los estudios más recientes apuntan a una creciente heterogeneidad en las ocupaciones de los teletrabajadores y trabajadores móviles y a un empeoramiento en sus condiciones laborales (Eldér 2019; Boell *et al.* 2016). Los datos de la 6ª EWCS señalan que una cuarta parte de estos trabajadores móviles están en condiciones de precariedad, ya sea por su temporalidad, inseguridad laboral, salarios bajos, acceso deficiente a formación y falta de futuro profesional. Este aumento de la precariedad y la creciente heterogeneidad en los perfiles puede segmentar el mercado de trabajo aún más, ahondando en las desigualdades ya existentes.

Puesto que las diferencias en las condiciones del teletrabajo están determinadas en gran medida por la intensidad y lugar de uso de las TIC, el objetivo de nuestro análisis es identificar los cambios en los perfiles de los teletrabajadores con el impacto de la expansión y extensión de las distintas modalidades de teletrabajo y trabajo móvil. Para ello, sobre la base de esta discusión, formulamos las siguientes dos hipótesis:

H1: Las diferentes categorías de teletrabajo se erigen en factores diferenciadores a la hora de marcar el perfil heterogéneo de las personas que teletrabajan.

H2: La probabilidad de participar en el mercado de trabajo a través de teletrabajo está directamente relacionada con el nivel educativo, los sectores de servicios intensivos en conocimiento, las ocupaciones más altas y tareas más técnicas. Sin embargo, estas variables han perdido importancia conforme el trabajo remoto se expande a más sectores y ocupaciones.

## **Teletrabajo y roles de género**

Tradicionalmente el teletrabajo estaba asociado a los varones jóvenes, a pesar de que numerosos estudios sobre esta forma de organización del trabajo se han dedicado a destacar las ventajas que ofrece en términos de autonomía y flexibilidad, en especial para poder conciliar la vida laboral y familiar, particularmente para las mujeres (Hartig *et al.* 2007; Mokhtarian *et al.* 1998; Walrave y De Bie 2005). Según estas investigaciones, el teletrabajo desde casa permitiría a las madres conservar su trabajo y mantener una jornada a tiempo completo después de tener niños (Chung y Van der Horst 2018), planificar mejor su tiempo laboral y familiar (Lim y Teo 2000) y permanecer en empleos intensivos en capital humano aún en periodos de alta demanda de trabajo de cuidados (Fuller y Hirsh 2018). Otros estudios, por el contrario, apuntan a que el teletrabajo podría generar aún más conflictos para conciliar (Allen *et al.* 2013; Golden *et al.* 2006) la sobrecarga de trabajo doméstico que al final asumen las mujeres que teletrabajan desde casa y el posible refuerzo en los roles tradicionales de género (Lott y Chung 2016; Sullivan y Lewis 2001). Además, Chung y Van der Lippe (2018) aclaran que los hombres y las mujeres utilizan la mayor flexibilidad en el trabajo de manera muy diferente, desembocando en desiguales resultados para el bienestar, el equilibrio entre la vida laboral y personal y la intensificación del trabajo. Si bien, estudios recientes señalan que se está produciendo un cambio cultural y reconocen que los teletrabajadores hombres se están involucrando más en los trabajos domésticos y de cuidados, lo que podría reducir la segregación de género existente (Giovanis 2018). En general, los padres con hijos en el hogar aprecian los beneficios del teletrabajo más que aquellos sin hijos (Mokhtarian *et al.* 1998), encontrándose entre los grupos de teletrabajadores de más rápido crecimiento (Vilhelmson y Thulin 2016).

Pero el grado y forma de inserción de las mujeres en el mercado laboral y las posibilidades de conciliar teletrabajo y familia dependen en gran medida de cómo las sociedades organizan su provisión de cuidados (Daly y Lewis 2000; Rodríguez y Matus 2016). Aquellos países con una mayor provisión de servicios públicos de atención y cuidado infantil, además de un mejor marco normativo que regule el trabajo flexible y remoto, y facilite la flexibilidad elegida por los trabajadores, como es el caso de los países nórdicos, ofrecerán mejores posibilidades de conciliar teletrabajo y familia, y una mayor participación de las mujeres en todos los tipos de teletrabajo o trabajo remoto. En el otro extremo, se encontrarán los países europeos del Sur y del Este, que se caracterizan por una deficitaria dotación de servicios públicos de cuidados, un nivel inferior de flexibilidad por parte de los empleados y un mayor énfasis en el presentismo, factores que dificultarán la conciliación de la vida laboral y familiar. En lo que respecta a los países centroeuropeos, estos se encuentran entre esos dos extremos (Gschwind y Vargas 2019).

En definitiva, los estudios muestran resultados contradictorios, de manera que se habla de la "paradoja de la autonomía" en el teletrabajo y, sobre todo, en el trabajo móvil (Biron y Van Veldhoven 2016; Huws 2017; Sewell y Taskin 2015). Por un lado, estas modalidades de organización del trabajo ofrecen a los trabajadores más autonomía y flexibilidad, pero, por otro lado, exigen una dedicación constante y en horarios más irregulares, favoreciendo la intromisión de la vida laboral en la personal. Esta paradoja subraya que la organización del trabajo, el estilo de gestión empresarial y la cultura corporativa juegan un papel crucial en las horas de trabajo, la intensidad del trabajo, y en la mejora o no de la conciliación (Eurofound 2020a).

Tomando como base el marco teórico planteado, se definen las siguientes hipótesis sobre las desigualdades de género en el acceso al teletrabajo:

H3: Existe una menor probabilidad de participar en el mercado de trabajo mediante el teletrabajo para las mujeres, aunque esta participación aumenta en el teletrabajo realizado exclusivamente desde el hogar, en especial con la tenencia de hijos y vivir en pareja.

H4: Un marco institucional favorable a la participación laboral de las mujeres con políticas transformadoras de género<sup>3</sup> está relacionado positivamente con la probabilidad de teletrabajar de las mujeres, y disminuirá las diferencias entre los distintos tipos de teletrabajo.

## **METODOLOGÍA**

Con el objetivo de caracterizar el teletrabajo o trabajo móvil en Europa en comparación con los trabajos más "tradicionales", utilizamos una muestra de la 6ª ola de la EWCS que incluye 21.761 entrevistas a trabajadores (tanto asalariados como autónomos) para el área EU-15 (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia). La elección de estos países ha sido realizada por la representatividad de los teletrabajadores, que suponen aproximadamente 8 de cada 10 teletrabajadores en los 36 países europeos en los que se realiza la encuesta.

Como señalamos en la introducción, adaptamos la definición de teletrabajo de Eurofound y OIT (2017). En aras de hacerla operativa, dado que el teletrabajo no se aborda directamente en la citada encuesta, se han utilizado varias preguntas sobre el uso (intensidad y frecuencia) de las TIC para trabajar fuera de las instalaciones del empleador, así como referentes al lugar de trabajo (domicilio, local del cliente, espacio público, etc.), lo que nos permite construir las diferentes categorías de teletrabajo con las que se realiza el estudio. Se considera que una persona teletrabaja si trabaja con TIC al menos tres cuartas partes del tiempo; y trabaja en uno o más lugares distintos de las instalaciones del empleador "al menos varias

<sup>3</sup> Políticas que cuestionan el orden de género existente. La variable género se integra como eje prioritario del análisis, diseño e intervención pública, para impulsar y favorecer procesos de empoderamiento y participación de la mujer en la toma de decisiones, y plantear cambios en las relaciones y jerarquías de poder existentes entre mujeres y hombres.

veces al mes" (en las instalaciones del cliente; en un automóvil u otro vehículo; en un lugar exterior; en casa; o en un espacio público).

Combinando el lugar de trabajo, el nivel de movilidad y el alto uso de las TIC se definen tres categorías de personas teletrabajadoras (Eurofound y OIT 2017; Eurofound 2020a; López-Igual y Rodríguez-Modroño 2020): (a) los teletrabajadores habituales desde casa, que utilizan las TIC al menos varias veces al mes para trabajar desde casa y en todos los demás lugares (excepto en las instalaciones del empleador) con menos frecuencia que varias veces al mes; (b) los teletrabajadores con alta movilidad, que trabajan con la ayuda de las TIC al menos varias veces a la semana en al menos dos lugares distintos de las instalaciones del empleador o que trabajan diariamente en al menos otro lugar; (c) los teletrabajadores ocasionales, que trabajan principalmente en las instalaciones de su empleador pero ocasionalmente (menos de varias veces al mes) trabajan desde casa o en otros lugares (con menos frecuencia y / o menos ubicaciones).

Para analizar las diferencias entre las personas que teletrabajan frente a otras personas que practican formas de trabajo tradicional y detectar las posibles heterogeneidades entre las modalidades de teletrabajo definidas, aplicamos un modelo de regresión logística multinomial. Se incluyen en él las siguientes variables independientes sobre características sociodemográficas que están relacionadas con el teletrabajo: sexo, edad, nivel educativo, convivencia en pareja, presencia de hijos menores de 15 años y vivir en zonas urbanas. También se incorporan variables clave que caracterizan el empleo, como son el tipo de ocupación, sector de actividad, situación y jornada laboral. Partiendo de que el uso de las TIC y las posibilidades de teletrabajo son superiores en las industrias y servicios intensivos en conocimiento, dividimos los sectores atendiendo a su combinación de intensidad tecnológica y de conocimiento, e incluimos las variables de actividades industriales intensivas en conocimiento<sup>4</sup> y servicios intensivos en conocimiento<sup>5</sup>, utilizando las categorías del sistema de clasificación de las actividades económicas (NACE) de la UE (Eurostat 2020). Así mismo, para analizar los efectos del modelo de protección social y de cuidados, se incluyen los países agrupados según la tipología usual de regímenes de bienestar y/o cuidados (Bettio y Plantenga 2004). Las definiciones de todas las variables se recogen en la Tabla A1.

## RESULTADOS

### Análisis estadístico descriptivo

Aproximadamente 1 de cada 5 personas encuestadas teletrabaja en alguna de las 3 modalidades objeto de estudio (18,1%), siendo mayoritaria la opción del teletrabajo de alta movilidad (42,9%), seguido del ocasional (32,6%) y del realizado desde casa (24,5%). En términos generales, las características sociodemográficas de estas personas difieren de las que trabajan presencialmente en las instalaciones de la empresa o de forma tradicional. En particular, existen algunas asimetrías, como la de género. Hay un menor porcentaje de mujeres teletrabajadoras, 39% frente a 61% de hombres, 10 puntos menos que entre los trabajadores presenciales. Sin embargo, son mayoría en la opción de teletrabajo habitual desde casa (52,9%). Por grupos de edad, las personas que trabajan de forma tradicional son en general algo más jóvenes. Por otro lado, las que teletrabajan tienen, de media, un mayor número de hijos menores de 15 años a su cargo, y con más frecuencia se encuentran viviendo en pareja, sobre todo las personas que teletrabajan desde casa. En cuanto al nivel educativo, las divergencias entre los dos grupos analizados son destacables. Mientras que en la opción presencial algo más del 50% afirma tener un nivel educativo medio, en la opción de teletrabajo son casi 2 de cada 3 las personas con un nivel de estudios superior (62,6%). Los estudios terciarios son mayoría entre los teletrabajadores desde el hogar y ocasionales, pero

---

<sup>4</sup> Knowledge Intensive Activity (KIA) en terminología en inglés.

<sup>5</sup> Knowledge Intensive Services (KIS) en terminología en inglés.



no entre los teletrabajadores móviles, en los que predominan los estudios secundarios. La Tabla 1 recoge los estadísticos descriptivos de la muestra (todas las frecuencias están ponderadas).

**TABLA 1**  
**FRECUENCIAS PONDERADAS**

	Total	Trabajo tradicional	Teletrabajo	Teletrabajo ocasional	Teletrabajo de alta movilidad	Teletrabajo desde casa
<b>Nº de observaciones</b>	21.761	17.818 (81,8%)	3.943 (18,1%)	1.287 (32,6%)	1.691 (42,9%)	965 (24,5%)
<b>Mujeres</b>	47,33	49,01	39,06	40,41	30,51	52,89
<b>Edad (media)</b>	42,83	42,76	43,17	42,64	43,30	43,73
16-25	9,65	10,53	5,34	5,81	5,95	3,48
26-35	20,88	20,45	22,98	24,62	21,18	23,79
36-45	25,33	24,66	28,64	28,13	29,10	28,56
46-55	27,34	27,21	27,95	25,30	29,24	29,62
56-65	14,27	14,58	12,80	15,00	11,73	11,39
> 65	2,53	2,57	2,30	1,14	2,80	3,16
<b>Nivel educativo</b>						
Básico (0-2)	19,42	21,93	7,18	4,45	11,27	3,82
Medio (3-4)	48,06	51,70	30,23	31,81	34,02	20,74
Superior (5-8)	32,52	26,37	62,59	63,74	54,71	75,45
<b>Vive en pareja</b>	67,89	66,87	72,92	71,67	72,13	76,31
<b>Nº hijos/as &lt; 15</b>						
0	69,82	70,84	64,80	66,89	65,20	60,84
1	15,46	15,40	15,74	15,41	14,91	17,80
2	11,89	11,18	15,41	13,62	16,06	16,97
3 o más	2,83	2,58	4,05	4,09	3,84	4,38
<b>Situación laboral</b>						
Empleado/a	82,99	85,92	77,85	80,20	74,96	79,60
Autoempleado/a	17,01	14,08	22,15	19,80	25,04	20,40
<b>Trabajo a tiempo parcial</b>	23,76	25,56	14,96	13,36	13,58	20,02
Área rural	23,88	24,62	20,28	19,55	20,46	21,10
<b>Ocupación (ISCO)</b>						
Gerentes	5,57	4,14	12,56	14,01	11,48	12,30
Profesionales	19,21	15,14	39,18	41,51	28,20	56,00
Técnicos/as y asociados/as profesionales	15,44	13,72	23,90	24,38	27,84	15,82
Trabajadores/as de apoyo administrativo	10,79	11,32	8,22	8,48	6,08	11,78
Otros	48,98	55,68	16,15	11,61	26,40	4,09
<b>Actividades Intensivas en Conocimiento (KIA)</b>	13,57	14,48	9,13	12,96	6,80	7,54
Alta tecnología	0,73	0,72	0,80	0,82	0,71	0,92
Tecnología media-alta	3,18	3,32	2,46	4,15	1,77	1,13



Tecnología media-baja	3,82	4,17	2,11	2,64	1,74	1,98
Baja tecnología	5,84	6,27	3,76	5,35	2,58	3,51
<b>Servicios Intensivos en Conocimiento (KIS)</b>	41,41	37,62	60,03	61,06	52,82	72,20
Servicios de alta tecnología	2,75	1,46	9,08	8,89	8,21	10,99
Servicios de mercado	6,27	4,35	15,68	18,99	15,00	11,79
Servicios financieros	3,05	2,71	4,73	4,15	5,56	4,44
Otros servicios intensivos en conocimiento	29,34	29,10	30,54	29,03	24,05	44,98
<b>Modelo social (EU-15)</b>						
Conservadores	47,80	47,76	47,99	53,06	44,06	47,46
Liberales	18,85	17,58	25,09	19,52	28,00	28,26
Mediterráneos	27,64	29,71	17,47	17,49	19,23	14,17
Socialdemócratas	5,71	4,95	9,45	9,93	8,70	10,11

Fuente: Elaboración propia, a partir de la Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo (2015).

Por otra parte, las variables que caracterizan la situación laboral de las personas encuestadas muestran también destacadas diferencias entre los distintos grupos de trabajadores. Así, entre los teletrabajadores es más frecuente la presencia de autónomos, que para el caso del teletrabajo de alta movilidad es 10 puntos mayor<sup>6</sup>. Existe también una menor presencia de trabajadores a tiempo parcial, especialmente en el teletrabajo de alta movilidad y ocasional (el 50% en comparación con la opción tradicional). En cuanto a la distribución entre zonas rurales y urbanas, la tasa de teletrabajo es menor en las zonas rurales.

Analizando las ocupaciones de las personas encuestadas, la distribución es muy diferente entre las que teletrabajan y las que no. Las ocupaciones profesionales son más comunes entre los teletrabajadores (39,2%), seguidas de técnicos y profesionales (23,9%), gerentes (12,6%) y administrativos (8,2%). Por modalidad de teletrabajo, la mayoría de los teletrabajadores desde el hogar (56,0%) son profesionales, con una tasa elevada también en el teletrabajo ocasional (41,5%).

Por otro lado, respecto a la frecuencia del teletrabajo en las actividades industriales intensivas en conocimiento, en la industria de alta tecnología (farmacéutica, fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos), el peso del teletrabajo se encuentra por encima de la media, para todas las modalidades excepto el teletrabajo de alta movilidad. Entre las actividades industriales de tecnología media-alta, solo el teletrabajo ocasional es más frecuente que el trabajo tradicional. En el caso de los servicios intensivos en conocimiento, el peso de los teletrabajadores es mayor en todos los subsectores (60% frente a 37,6% de trabajadores presenciales), destacando el teletrabajo regular desde casa (72,2%).

Finalmente se quiere destacar la diferenciación que presentan los y las trabajadoras en los distintos regímenes de bienestar o cuidados. En los países liberales y socialdemócratas se da una sobrerrepresentación de teletrabajadores, duplicando en el caso de los socialdemócratas su peso en la muestra (10%). En los países liberales son más frecuentes los teletrabajadores móviles y desde el hogar, mientras que en los nórdicos destaca el teletrabajo desde casa. En los países centroeuropeos, la proporción de teletrabajadores (47,9%) es muy similar a su peso en la fuerza laboral, predominando los teletrabajadores ocasionales. Finalmente, en los países mediterráneos las distintas modalidades de teletrabajo se encuentran infrarrepresentadas, aunque destacarían los teletrabajadores móviles.

<sup>6</sup> Según el estudio reciente de Eurofound (2020a), el 20% de los trabajadores autónomos en la UE teletrabajan. Casi la mitad de ellos son de alta movilidad, en comparación con el 27% de los empleados.

## Modelo Logit Multinomial

La Tabla 2 presenta los principales resultados de la implementación del modelo de regresión logística multinomial con el objetivo de explorar las diferencias en los perfiles de los teletrabajadores según la modalidad de teletrabajo, en comparación con las de los trabajadores tradicionales. En ella se muestran los efectos marginales y los estadísticos z del modelo. La probabilidad prevista de teletrabajar es del 18,25%. Dentro de esta, el 7,8% corresponde a teletrabajo de alta movilidad, el 5,9% al ocasional y el 4,5% al teletrabajo regular desde casa. Todos los valores  $p$  en las pruebas de Hosmer-Lemeshow nos permiten concluir que el modelo está bien ajustado. Así, el porcentaje de predicciones correctamente clasificadas supera el 80%, como se muestra en las estadísticas del modelo al final de la tabla.

**TABLA 2**  
**MODELO LOGIT MULTINOMIAL (PONDERADO)**

	Trabajo tradicional		Teletrabajo ocasional		Teletrabajo de alta movilidad		Teletrabajo desde casa	
	Efectos marginales	z	Efectos marginales	z	Efectos marginales	z	Efectos marginales	z
<b>Probabilidad predicha (Y)</b>	0,8175		0,0595		0,0782		0,0447	
<b>Mujeres</b>	0,0451	5,73***	-0,0121	-2,22**	-0,0384	-6,66***	0,0055	1,34
<b>Edad (ref: 16-25 años)</b>								
26-35	-0,0423	-2,70***	0,0169	1,44	0,0103	0,97	0,0151	2,12**
36-45	-0,0426	-2,74***	0,0131	1,15	0,0179	1,64	0,0115	1,67*
46-55	-0,0501	-3,30***	0,0086	0,76	0,0234	2,19**	0,0181	2,68***
56-65	-0,0264	-1,67*	0,0149	1,25	0,0024	0,22	0,0090	1,31
> 65	-0,0309	-1,14	-0,0161	-12,1	0,0185	0,80	0,0285	1,80*
<b>Nivel educativo (ref: básica)</b>								
Medio (3-4)	-0,0357	-3,46***	0,0235	2,95***	0,0052	0,74	0,0071	1,41
Alto (5-8)	-0,1254	-10,18***	0,0500	5,38***	0,0425	4,90***	0,0330	5,79***
<b>Vive en pareja</b>	-0,0122	-1,53	0,0028	0,50	0,0026	0,43	0,0068	1,67*
<b>Nº Hijos/as &lt; 15 (ref: sin hijos/as)</b>								
1 Hijo/a	-0,0048	-0,47	-0,0005	-0,07	-0,0000	-0,01	0,0053	0,95
2 Hijos/as	-0,0255	-2,04**	-0,0007	-0,09	0,0160	1,66*	0,0102	1,48
3 o más	-0,0431	-2,04**	0,0144	0,96	0,0139	0,85	0,0148	1,09
<b>Situación laboral (ref: empleado/a)</b>								
Autoempleado/a	-0,0510	-5,39***	0,0120	1,53	0,0315	3,82***	0,0165	2,82***
<b>Tiempo parcial</b>	0,0533	5,47***	-0,0201	-2,91***	-0,0258	-3,36***	-0,0065	-1,38
Área rural	0,0062	0,73	-0,0023	-0,37	-0,0062	-0,97	0,0023	0,52
<b>Ocupación (ref: otras ocupaciones)</b>								
Gerentes	-0,2983	-11,30***	0,1013	7,35***	0,0525	4,43***	0,0545	6,67***
Profesionales	-0,1711	-12,82***	0,0743	8,05***	0,0313	3,52***	0,0655	9,79***
Técnicos/as y asociados/as profesionales	-0,1677	-13,17***	0,0630	7,98***	0,0748	7,16***	0,0299	6,26***
Trabajadores/as de apoyo administrativo	-0,0825	-6,20***	0,0351	4,03***	0,0026	0,28	0,0448	6,75***
<b>Actividades Intensivas en Conocimiento (KIA) (ref: resto de sectores)</b>								
Alta tecnología	0,0426	1,64	-0,0092	-0,51	-0,0339	-1,89*	0,0007	0,05

Tecnología media-alta	0,0449	2,35*	0,0210	1,18	-0,0446	-4,55***	-0,2111	-3,13**
Tecnología media-baja	0,0336	1,76*	0,0043	0,29	-0,0435	-5,07***	0,0056	0,39
Baja tecnología	0,0270	1,49	0,0146	0,93	-0,0413	-4,55***	-0,0002	-0,02
<b>Servicios Intensivos en Conocimiento (KIS) (ref: resto de sectores)</b>								
Servicios de alta tecnología	-0,1554	-5,89***	0,0545	2,93***	0,0542	2,80***	0,0467	3,62***
Servicios de mercado	-0,1074	-6,22***	0,0606	4,80***	0,0434	3,37***	0,0034	0,46
Servicios financieros	0,0016	0,09	-0,0046	-0,39	0,0041	0,30	-0,0011	-0,13
Otros servicios intensivos en conocimiento	0,0345	3,38***	-0,0107	-1,49	-0,0257	-3,65***	0,0019	0,35
<b>Grupos de países (EU15) (ref: Conservadores)</b>								
Liberales	-0,0280	-2,37**	-0,0102	1,36	0,0297	3,25***	0,0085	1,42
Mediterráneos	0,0514	6,69***	-0,0214	-3,77***	-0,0145	-2,75***	-0,0155	-4,07***
Socialdemócratas	-0,0708	-7,45***	0,0224	3,39***	0,0328	4,56***	0,0156	3,07***
<b>Estadísticos del modelo</b>								
<b>N</b>	21.381							
Pseudo R <sup>2</sup>	0,1690							
% correcto	81,80%							
Cox & Snell R <sup>2</sup>	0,1957							
Nagelkerke R <sup>2</sup>	0,2649							

Leyenda: \* p<0,1; \*\* p<0,05; \*\*\* p<0,01

Fuente: Elaboración propia, a partir de la Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo (2015).

El resultado principal de este análisis es la alta heterogeneidad de los perfiles y características de las personas que teletrabajan en función del lugar en el que desarrollan su actividad y de la intensidad de esta. Respecto a los teletrabajadores ocasionales, ser mujer reduce la probabilidad de teletrabajar ocasionalmente en un 20,3%. El nivel educativo también es determinante, relacionándose positivamente estar en posesión de educación secundaria o terciaria, con un nivel de significatividad del 99%, y aumentando la probabilidad hasta en un 84% si se tiene educación superior. Así mismo, el estatus de la persona que teletrabaja dentro de la organización es decisivo, siendo los puestos directivos, profesionales y técnicos las ocupaciones en las que el teletrabajo ocasional es más habitual.

Por otra parte, el teletrabajo ocasional está significativamente correlacionado con los servicios de alta tecnología y los de mercado (como producción audiovisual, telecomunicaciones, I+D+i, transporte, actividades legales, contables, de consultoría, de arquitectura e ingeniería, profesionales), no presentando significatividad con el resto de los servicios intensivos en conocimiento o las actividades industriales intensivas en conocimiento, cuya relación es negativa. En cuanto a la situación laboral, las personas con contratos a tiempo parcial tienen un 34% menos de probabilidades de teletrabajar en alguna ocasión, mientras que los autónomos tienen un 20% más de probabilidades de hacerlo. Atendiendo al marco institucional, los trabajadores de los países mediterráneos tienen un 36% menos de probabilidad de teletrabajar de forma ocasional, mientras que los socialdemócratas tienen un 38% más de probabilidades. Por último, tanto la edad, como tener hijos, vivir en pareja o vivir en zonas rurales no están correlacionados significativamente con el teletrabajo ocasional.

Entre los teletrabajadores de alta movilidad predominan mayoritariamente los hombres, entre 46 y 55 años (grupo en el que aumenta la probabilidad en un 30%), y en posesión de un título universitario.

Las mujeres tienen un 60% menos de probabilidad de ser trabajadores de alta movilidad. Los gerentes y técnicos, seguidos de profesionales, son los que tienen más probabilidades de ser teletrabajadores de alta movilidad, aunque con menor intensidad que en el caso de los ocasionales. Los sectores de actividad en los que existe una mayor probabilidad de teletrabajar son los servicios intensivos en conocimiento, sobre todo los de alta tecnología y de mercado, mientras que disminuye significativamente en las actividades manufactureras intensivas en conocimiento, en torno al 50%. Nuevamente, es menos probable que los contratados a tiempo parcial disfruten de este tipo de modalidad de teletrabajo (-33%), mientras que las personas autónomas tienen un 50% más de probabilidades de ser teletrabajadoras de gran movilidad que las empleadas. Por regímenes, en los países mediterráneos existe menor probabilidad de ser un trabajador móvil (-18,54%), siendo en los socialdemócratas donde esta probabilidad es más elevada (41,94%). En cuanto a la tenencia de hijos, la probabilidad de teletrabajar aumenta en un 20% con dos hijos, en contraste con los que no tienen. De nuevo, vivir en pareja y en una zona rural no son factores determinantes para realizar un teletrabajo de alta movilidad.

El perfil de las personas que teletrabajan habitualmente desde casa es muy diferente al de los anteriores. De hecho, los hombres no son mayoría en esta opción, siendo las mujeres las que más teletrabajan desde casa. Vivir en pareja aumenta la probabilidad de teletrabajar desde casa en un 15%, aunque tener hijos menores de 15 años no es significativo para este tipo de teletrabajo. Los trabajadores entre 46 y 55 años tienen un 40% más de probabilidades de teletrabajar desde el hogar, y los jóvenes menores de 35, un 34%. La probabilidad de que los trabajadores con educación terciaria trabajen desde casa es mayor. Por ocupaciones, destaca que la probabilidad prevista es el doble para los administrativos (100,22%). En cuanto a los sectores de actividad, solo son significativas las actividades industriales de tecnología media-alta, en las que la probabilidad de teletrabajar desde casa cae en un -473%. Sin embargo, en el caso de los servicios intensivos en conocimiento, la probabilidad de teletrabajar aumenta en un 105% para los servicios de alta tecnología. Por regímenes de bienestar y cuidados, se observa que las variables son significativas para los mediterráneos (en los que la probabilidad desciende en un 34,68%) y los socialdemócratas (en los que es un 34,90% más probable teletrabajar). Para esta modalidad de teletrabajo, no se encuentran correlaciones significativas con vivir en un área rural o tener un contrato a tiempo parcial.

Para continuar el análisis del grado o intensidad de participación de las mujeres en las distintas modalidades de teletrabajos hemos calculado el índice de concentración por sexo (porcentaje de teletrabajadores respecto al porcentaje de personas que trabajan de forma "tradicional"), clasificado por grupos de países con distintos modelos sociales y de cuidados. En la Tabla 3 se confirman las desigualdades de género en las distintas modalidades de teletrabajo y sus diferencias por países. Aunque en todos los países, el teletrabajo de alta movilidad es el que presenta un grado más elevado de masculinización (0,64 frente a 1,32), mientras que el teletrabajo desde casa es el único feminizado, las brechas por países varían mucho. Los países nórdicos o socialdemócratas son los que tienen la proporción más alta de participación de las mujeres en el teletrabajo, y los que presentan una distribución más igualitaria entre los distintos tipos de teletrabajo, con un elevado porcentaje de mujeres también entre los trabajadores de alta movilidad. Si bien, el teletrabajo desde el hogar sigue siendo el más feminizado.

**TABLA 3**  
**ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN POR SEXO EN LOS PAÍSES DE LA EU-15,**  
**AGRUPADOS POR REGÍMENES DE BIENESTAR Y CUIDADOS**

Modelo social <sup>7</sup>	Teletrabajo		Teletrabajo ocasional		Teletrabajo de alta movilidad		Teletrabajo desde casa	
	M	H	M	H	M	H	M	H
<b>Conservadores</b>	0,83	1,16	0,84	1,15	0,62	1,35	1,16	0,85
<b>Liberales</b>	0,84	1,14	1,01	0,99	0,64	1,31	1,02	1,00
<b>Mediterráneos</b>	0,76	1,21	0,70	1,26	0,63	1,32	1,20	0,83
<b>Socialdemócratas</b>	0,88	1,12	0,85	1,14	0,80	1,19	1,05	0,96
<b>Total</b>	<b>0,83</b>	<b>1,16</b>	<b>0,85</b>	<b>1,13</b>	<b>0,64</b>	<b>1,32</b>	<b>1,12</b>	<b>0,89</b>

Fuente: Elaboración propia, a partir de la Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo (2015).

Los países liberales son los únicos en los que las mujeres no son mayoría entre los teletrabajadores desde casa, representando solo el 47,3%. En los países conservadores o centroeuropeos, el teletrabajo ocasional predomina sobre los otros tipos de teletrabajo, las diferencias de género son importantes y las mujeres alcanzan el 56% de los teletrabajadores desde casa. Finalmente, los países del sur de Europa ostentan la mayor brecha de género en teletrabajo, con un índice del 0,76 para las mujeres y del 1,21 para los hombres. Destaca, sobre todo, la feminización del teletrabajo desde el hogar (1,20), mostrando la mayor necesidad de las mujeres de permanecer en casa para intentar realizar los dos trabajos en aquellas sociedades en las que las familias soportan cargas mayores de cuidados.

## DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Esta investigación contribuye a ampliar el conocimiento sobre los perfiles actuales de las personas que teletrabajan, ahondando tanto en la heterogeneidad hallada entre las tres categorías de teletrabajo definidas en la investigación atendiendo a la ubicación e intensidad de uso de las TIC, como en sus singularidades respecto a los trabajadores tradicionales. Atendiendo a los análisis realizados, podemos destacar los siguientes resultados.

En primer lugar, se confirma la existencia de marcadas diferencias entre las distintas modalidades de teletrabajadores. El análisis del teletrabajo y trabajo móvil requiere de la desagregación de los teletrabajadores entre los distintos tipos: teletrabajo desde el hogar, teletrabajo ocasional y teletrabajo de alta movilidad, pues sus perfiles y condiciones laborales son muy distintos. Los teletrabajadores móviles son mayoritariamente técnicos y profesionales, mientras que entre los teletrabajadores desde casa el perfil administrativo es muy común.

En segundo lugar, los datos del estudio reafirman que, a medida que las nuevas formas de teletrabajo y trabajo móvil se extienden a más ocupaciones, se difuminan los factores que definían el perfil tradicional del teletrabajador. Así, aunque entre los determinantes más significativos del teletrabajo, el autoempleo, el nivel educativo superior, las ocupaciones más técnicas y profesionales y los sectores de servicios intensivos en conocimiento siguen siendo relevantes, existen otros factores, como la edad, la residencia en zonas urbanas, un estatus más alto y mejores condiciones de trabajo, que están perdiendo importancia con el crecimiento del teletrabajo (Eldér 2019; Thulin *et al.* 2019; López-Igual y Rodríguez-Modroño 2020). Nuestro estudio confirma que las diferentes categorías de teletrabajo se están extendiendo hacia trabajos más precarios, temporales y peor remunerados, especialmente entre los teletrabajadores desde el hogar

<sup>7</sup> Ver apéndice, Tabla A1: Definición de variables.

y los de alta movilidad. Esta continua expansión hacia trabajos que comprenden tareas más rutinarias conlleva la reducción en la flexibilidad y discrecionalidad tradicionalmente asociadas con el teletrabajo. Las políticas públicas de apoyo y regulación del teletrabajo deben tener en cuenta estas nuevas tendencias en el crecimiento del teletrabajo y el trabajo móvil, si queremos que sean efectivas en la mejora de la calidad en el empleo para todos los trabajadores.

En tercer lugar, las mujeres se encuentran en general subrepresentadas en las nuevas fórmulas de teletrabajo y trabajo móvil. Son únicamente mayoría entre los teletrabajadores desde casa, precisamente la modalidad con trabajos de menor estatus, más autónomos y peores condiciones laborales, indicando que se está reproduciendo la segregación de género del mercado de trabajo tradicional en su incorporación al teletrabajo. Los resultados sugieren que las mujeres pueden estar acudiendo al teletrabajo desde casa como vía para poder combinar los trabajos de cuidados con las oportunidades de obtener ingresos remunerados, aunque a menudo ello se traduzca en una prolongación de su jornada laboral. Que esta modalidad de trabajo sea una de las pocas opciones que tienen para incorporarse o continuar en el mercado laboral no significa que esto no dificulte su carrera profesional y que la conciliación no sea problemática, tal y como señala el estudio de Rodríguez-Modroño y López-Igual con datos para la EU28 (2021).

En cuarto lugar, y continuando con las desigualdades de género, nuestros resultados señalan la importancia de los impactos de los diferentes marcos regulatorios en las oportunidades de mujeres y hombres. Los países nórdicos con marcos institucionales más igualitarios y una oferta amplia de servicios públicos de cuidados, se caracterizan por una expansión mayor del teletrabajo, incluido el realizado desde casa, pero presentan brechas de género inferiores en la participación de los trabajadores en las distintas modalidades de teletrabajo. En el lado opuesto se encuentran los países mediterráneos, que se caracterizan por una menor proporción de teletrabajadores, incluidos los teletrabajadores desde el hogar, debido a una cultura empresarial muy basada en el presentismo y a su nivel alto de cuidados informales. Sin embargo, en el régimen mediterráneo, las mujeres se concentran en el teletrabajo desde el hogar. En estos países, estas brechas de género entre los distintos tipos de teletrabajo pueden terminar replicando las desigualdades y segregaciones propias del mercado de trabajo tradicional. De forma que, aunque según una parte de la literatura (Chung y Van der Horst 2018; Fuller y Hirsh 2018; Lim y Teo 2000), las oportunidades que ofrece la expansión del teletrabajo podrían conducir a la disminución de las desigualdades de género, estas mejoras solo se harán efectivas si se implantan políticas transformadoras de género y se resuelven los déficits en los cuidados. Dado que son las mujeres las que todavía soportan en mayor medida que los hombres las responsabilidades de cuidados, priorizar políticas de provisión de cuidados de calidad desde el sector público es un requisito imprescindible para evitar la reproducción de los roles tradicionales de género y asegurar que no se repliquen las desigualdades y segregaciones existentes en el mercado de trabajo (Rodríguez-Modroño 2021, Rodríguez-Modroño y López-Igual 2021).

Por último, hay que señalar que este estudio no recoge los efectos de la última gran expansión del teletrabajo desde el hogar con la pandemia del COVID-19. Por ello, es necesario continuar investigando sobre las implicaciones de las distintas modalidades de teletrabajo y sus interacciones con las desigualdades existentes en los trabajos y cuidados.

## **FINANCIACIÓN**

Esta investigación ha sido financiada por la Agencia Estatal de investigación (Ministerio de Ciencia e Innovación), proyecto PID2019-105835RB-I00, y la Fundación CENTRA, proyecto PRY074/19.

## **CONTRIBUCIÓN AUTORES**

Conceptualización: **PRM** y **PLI**; Metodología: **PRM** y **PLI**; Recogida y tratamiento de datos: **PRM** y **PLI**; Análisis: **PRM** y **PLI**; Interpretación de resultados: **PRM** y **PLI**; Redacción: **PRM** y **PLI**; Obtención de fondos: **PRM**.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilera, Anne; Lethiais, Virginie; Rallet, Alain y Laurent Proulhac (2016). "Home-Based Telework in France: Characteristics, Barriers and Perspectives." *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 92(October): 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2016.06.021>
- Allen, Tammy D.; Johnson, Ryan C.; Kiburz, Kaitlin M. y Shockley Kristen M. (2013). "Work-Family Conflict and Flexible Work Arrangements: Deconstructing Flexibility." *Personnel Psychology*, 66(2), 345–76. <https://doi.org/10.1111/peps.12012>
- Bailey, Diane E. y Kurland, Nancy B. (2002). "A Review of Telework Research: Findings, New Directions, and Lessons for the Study of Modern Work." *Journal of Organizational Behavior*, 23 (SPEC. ISS.), 383–400. <https://doi.org/10.1002/job.144>
- Bettio, Francesca y Plantenga, Janneke (2004). "Comparing Care Regimes in Europe". *Feminist Economics*, 10:1, 85-113. doi:10.1080/1354570042000198245
- Biron, Michal y Van Veldhoven, Marc (2016). "When Control Becomes a Liability Rather than an Asset: Comparing Home and Office Days among Part-time Teleworkers." *Journal of Organizational Behavior*, 37(8), 1317–37. <https://doi.org/10.1002/job.2106>
- Boell, Sebastian K; Cecez-Kecmanovic, Dubravka y Campbell, John (2016). "Telework Paradoxes and Practices: The Importance of the Nature of Work." *New Technology, Work, and Employment* ,31(2), 114–31. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12063>
- Boogaard, JanJaap y Moller, Sven (2020). "Exploring the Post-COVID-19 Workplace." *Colliers International*, 16.
- Brodthorn, Torsten L. y Verburg, Robert M. (2007). "Managing Mobile Work - Insights from European Practice." *New Technology, Work and Employment*, 22(1), 52–65. <https://doi.org/10.1111/j.1468-005X.2007.00183.x>
- Chung, Heejung y Van der Horst, Mariska (2018). "Women's Employment Patterns after Childbirth and the Perceived Access to and Use of Flexitime and Teleworking." *Human Relations*, 71(1), 47–72. <https://doi.org/10.1177/0018726717713828>
- Chung, Heejung y Van der Lippe, Tanja (2018). "Flexible Working, Work–Life Balance, and Gender Equality: Introduction." *Social Indicators Research*. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-2025-x>
- Daly, Mary y Lewis, Jane (2000). "The concept of social care and the analysis of contemporary welfare states". *The British Journal of Sociology*, vol. 51 (2), 281-298. <https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2000.00281.x>
- Eldér, Erik (2019). "Who Is Eligible for Telework? Exploring the Fast-Growing Acceptance of and Ability to Telework in Sweden, 2005-2006 to 2011-2014." *Social Sciences*, 8(7), 16. <https://doi.org/10.3390/SOCSCI8070200>
- Eurofound. (2020a). *Telework and ICT-based mobile work: Flexible working in the digital age*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2806/70118>
- Eurofound. (2020b). *Living, working and COVID-19 First findings – April 2020*, (April), 11. Disponible en: [https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef\\_publication/field\\_ef\\_document/ef20058en.pdf](https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef20058en.pdf)
- Eurofound y the International Labour Office (2017). *Working anytime, anywhere: the effects on the world of work*. Publications Office of the European Union, Luxembourg, and the International Labour Office, Geneva.



Eurostat (2020). High-tech industry and knowledge-intensive services (htec). Reference Metadata in Euro SDMX Metadata Structure (ESMS). Disponible en: [https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/htec\\_esms.htm](https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/htec_esms.htm). Consultado el 6 de agosto de 2020.

Frey, Carl Benedikt y Osborne, Michael A. (2017). "The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?" *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254–80. <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2016.08.019>.

Fuller, Sylvia y Hirsh, C. Elizabeth (2019). "'Family-Friendly' Jobs and Motherhood Pay Penalties: The Impact of Flexible Work Arrangements Across the Educational Spectrum." *Work and Occupations*, 46(1), 3–44. <https://doi.org/10.1177/0730888418771116>

Gallouj, Faïz; Weber, K. Matthias; Stare, Metka y Rubalcaba, Luis (2015). "The Futures of the Service Economy in Europe: A Foresight Analysis." *Technological Forecasting and Social Change*, 94, 80–96. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2014.06.009>

Giovanis, Eleftherios (2018). "Are Women Happier When Their Spouse Is Teleworker?" *Journal of Happiness Studies*, 19(3), 719–54. <https://doi.org/10.1007/s10902-017-9847-0>.

Golden, Timothy D.; Veiga, John F. y Simsek, Zeki (2006). "Telecommuting's Differential Impact on Work-Family Conflict: Is There No Place like Home?" *Journal of Applied Psychology*, 91(6), 1340–50. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.6.1340>

Gschwind, Lutz y Vargas, Oscar (2019). "Telework and Its Effects in Europe." In J. C. Messenger (Ed.), *Telework in the 21st Century* (pp. 36–75). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781789903751.00007>

Haddon, Leslie y Brynin, Malcolm (2005). "The Character of Telework and the Characteristics of Teleworkers." *New Technology, Work and Employment*, 20(1), 34–46. <https://doi.org/10.1111/j.1468-005X.2005.00142.x>

Hartig, Terry; Kylin, Camilla y Johansson, Gunn (2007). "The Telework Tradeoff: Stress Mitigation vs. Constrained Restoration." *Applied Psychology*, 56(2), 231–53. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2006.00252.x>

Hjorthol, Randi J. (2006). "Teleworking in Some Norwegian Urban Areas—Motives and Transport Effects." *Urban Geography*, 27(7), 610–27. <https://doi.org/10.2747/0272-3638.27.7.610>.

Holtgrewe, Ursula (2014). "New New Technologies: The Future and the Present of Work in Information and Communication Technology." *New Technology, Work and Employment*, 29(1), 9–24. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12025>

Huws, Ursula (2016). *A Review on the Future of Work: Online Labour Exchanges or Crowdsourcing: Implications for Occupational Health and Safety*. Disponible en: [https://oshwiki.eu/wiki/A\\_review\\_on\\_the\\_future\\_of\\_work:\\_online\\_labour\\_exchanges\\_or\\_crowdsourcing](https://oshwiki.eu/wiki/A_review_on_the_future_of_work:_online_labour_exchanges_or_crowdsourcing).

Hynes, Michael (2014). "Telework isn' t Working: A Policy Review." *The Economic and Social Review*, Vol. 45(4): 579–602. Disponible en: <https://www.esr.ie/article/view/231/100>

Illegems, Viviane; Verbeke, Alain y S'Jegers, Rosette (2001). "The Organizational Context of Teleworking Implementation." *Technological Forecasting and Social Change*, 68(3), 275–91. [https://doi.org/10.1016/S0040-1625\(00\)00105-0](https://doi.org/10.1016/S0040-1625(00)00105-0)

Lim, Vivien y Teo, Thompson (2000). "To Work or Not to Work at Home: An Empirical Investigation of Factors Affecting Attitudes towards Teleworking." *Journal of Managerial Psychology*, 15, 560–86. <https://doi.org/10.1108/02683940010373392>

- López-Igual, Purificación y Rodríguez-Modroño, Paula (2020). "Who is teleworking and where from? Exploring the main determinants of telework in Europe". *Sustainability*, 12(21), 1–15. <https://doi.org/10.3390/su12218797>
- Lott, Yvonne y Chung, Heejung (2016). "Gender Discrepancies in the Outcomes of Schedule Control on Overtime Hours and Income in Germany." *European Sociological Review*, 32(6), 752–65. <https://doi.org/10.1093/esr/jcw032>
- Luukinen, Ari (1996). "A Profile of Finnish Telework: Survey Results Concerning the Nature, Extent, and Potential of Telework in Finland." *Directions of Telework in Finland: Report by the Finnish Experience with Telework Project*: 1–49.
- Messenger, Jon y Gschwind, Lutz (2016). "Three Generations of Telework: New ICTs and the (R)Evolution from Home Office to Virtual Office." *New Technology Work and Employment*, 31(3), 195–208. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12073>
- Mokhtarian, Patricia L.; Bagley, Michael N. y Salomon, Ilan (1998). "The Impact of Gender, Occupation, and Presence of Children on Telecommuting Motivations and Constraints" *Journal of the American Society for Information Science*, 49(383), 1115–34.
- Nätti, Joujo; Tammelin, Mia; Antilla, Timo y Ojala, Satu (2011). "Work at Home and Time Use in Finland." *New Technology, Work and Employment*, 26(1), 68–77. <https://doi.org/10.1111/j.1468-005X.2010.00258.x>
- Popma, Jan (2013). The Janus face of the 'New Ways of Work.' In *European Trade Union Institute* (Issue 07). ETUI aisbl, Brussels. Disponible en: <https://www.etui.org/Publications2/Working-Papers/The-Janus-face-of-the-New-ways-of-Work-rise-risks-and-regulation-of-nomadic-work>.
- Pyöriä, Pasi (2011). "Managing Telework: Risks, Fears and Rules." *Management Research Review*, 34(4), 386–99. <https://doi.org/10.1108/01409171111117843>
- Rodríguez Modroño, Paula (2021). "Non-standard work in unconventional workspaces. Self-employed women in home-based businesses and co-working spaces." *Urban Studies*, <https://doi.org/10.1177/00420980211007406>
- Rodríguez Modroño, Paula y López-Igual (2021). "Job quality and work-life balance of teleworkers." *International Journal of Environmental Research and Public Health* 18(6), 3239. <https://doi.org/10.3390/ijerph18063239>
- Rodríguez Modroño, Paula y Matus López, Mauricio (2016). "Políticas de Cuidados a la Infancia y Mayores Dependientes. Evolución y Condicionamiento pro-Mercado." *Reforma y Democracia*, 66, 99–130. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357550050004>
- Scott, Darren M.; Dam, Ivy; Páez, Antonio y Wilton, Robert D. (2012). "Investigating the Effects of Social Influence on the Choice to Telework." *Environment and Planning A*, 44(5), 1016–31. <https://doi.org/10.1068/a43223>
- Sewell, Graham y Taskin, Laurent (2015). "Out of Sight, Out of Mind in a New World of Work? Autonomy, Control, and Spatiotemporal Scaling in Telework." *Organization Studies*, 36(11), 1507–29. <https://doi.org/10.1177/0170840615593587>
- Standing, Guy (2011). *The Precariat: The New Dangerous Class* (Vol. 42, Issue 1). Bloomsbury Publishing. <https://doi.org/10.1177/0094306112468721dd>
- Sullivan, Cath y Lewis, Suzan (2001). "Home-based Telework, Gender, and the Synchronization of Work and Family: Perspectives of Teleworkers and their Co-residents". *Gender, Work & Organization*, 8(2), 123–145. <https://doi.org/10.1111/1468-0432.00125>

Taskin, Laurent y Edwards, Paul (2007). "The Possibilities and Limits of Telework in a Bureaucratic Environment: Lessons from the Public Sector." *New Technology, Work and Employment*, 22(3), 195–207. <https://doi.org/10.1111/j.1468-005X.2007.00194.x>.

Ter Hoeven, Claartje L. y Van Zoonen, Ward (2015). "Flexible Work Designs and Employee Well-Being: Examining the Effects of Resources and Demands." *New Technology, Work and Employment*, 30(3), 237–55. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12052>

Thulin, Eva; Vilhelmson, Bertil y Johansson, Martina (2019). "New Telework, Time Pressure, and Time Use Control in Everyday Life." *Sustainability (Switzerland)*, 11(11), 17. <https://doi.org/10.3390/su11113067>

Vilhelmson, Bertil y Thulin, Eva (2001). "Is Regular Work at Fixed Places Fading Away? The Development of ICT-Based and Travel-Based Modes of Work in Sweden." *Environment and Planning A*, 33(6), 1015–29. <https://doi.org/10.1068/a33207>

Vilhelmson, Bertil y Thulin, Eva (2016). "Who and Where Are the Flexible Workers? Exploring the Current Diffusion of Telework in Sweden." *New Technology, Work and Employment*, 77–96. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12060>

Walrave, Michel y De Bie, Marijke (2005). *Teleworking @ Home or Close to Home – Attitudes towards and Experiences with Homeworking, Mobile Working, Working in Satellite Offices and Telecentres*. In ESF (Ed.), *University of Antwerp*. University of Antwerp

Welz, Christian y Wolf, Felix (2010). *Telework in the European Union*. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (Eurofound): Dublin, Ireland. Disponible en: <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0910050s/tn0910050s.htm>

**ANEXO****TABLA A1  
DEFINICIÓN DE VARIABLES**

<b>Mujer</b>	Dummy que toma el valor 1 para mujeres y 0 en caso contrario.
<b>Edad</b>	Edad declarada por las personas encuestadas, clasificada en 6 intervalos: 16-25 años (ref.), 26-35 años, 36-45 años, 46-55 años, 56-65 años y mayores de 65 años.
<b>Nivel educativo</b>	Nivel más alto de educación o formación completado con éxito declarado por las personas encuestadas, clasificado en 3 intervalos: 1: Educación básica: ISCED 0-2, máx. secundaria inferior o segunda etapa de la educación básica (ref.); 2: Educación media: ISCED 3-4, educación secundaria (superior) y educación postsecundaria no terciaria; 3: Educación superior: ISCED 5-8, todas las etapas de la educación terciaria.
<b>Vive en pareja</b>	Dummy que toma el valor 1 para las personas que viven en pareja y 0 en caso contrario.
<b>Nº hijos/as &lt; 15</b>	Número de hijos/as menores de 15 años, divididos en 4 grupos: sin hijos/as (ref.); 1 hijo/a; 2 hijos/as; 3 o más.
<b>Situación laboral</b>	Variable que toma valor 1 si la persona encuestada es empleada (ref.) y 2 si es autónoma.
<b>Trabajo a tiempo parcial</b>	Dummy que toma el valor 1 para las personas que trabajan a tiempo parcial y 0 en caso contrario.
<b>Área rural</b>	Dummy que toma el valor 1 si la persona entrevistada vive en una zona rural y 0 cuando vive en una zona intermedia o urbana, siguiendo la clasificación DEGURBA.
<b>ISCO</b>	Considerando la Clasificación Internacional de Ocupaciones (ISCO), a 1 dígito, variable que toma los siguientes valores cuando las personas encuestadas declaran trabajar: 1 como gerentes; 2 como profesionales; 3 como técnicos y profesionales asociados; 4 como trabajadores de apoyo administrativo; y valor de referencia si tienen otras ocupaciones.
<b>KIA</b>	Considerando la agregación de la industria de Eurostat, variable que toma los siguientes valores, atendiendo al sector de actividad en el que declaran trabajar las personas encuestadas:  1. Alta tecnología: NACE 21 y 26; 2. Tecnología media-alta: NACE 20, 27, 28, 29 y 30; 3. Tecnología media-baja: NACE 19, 22, 23, 24, 25 y 33; 4. Baja tecnología: NACE de 10 a 18, 31 y 32; y valor de referencia el resto de los sectores.
<b>KIS</b>	Considerando la agregación de los servicios intensivos en conocimiento Eurostat, variable que toma los siguientes valores, atendiendo al sector de actividad en el que declaran trabajar las personas encuestadas:  1. Servicios de alta tecnología: NACE 59, 60, 61, 62, 63 y 72; 2. Servicios de mercado (excluyendo: intermediación financiera y servicios de alta tecnología): NACE 50, 51, 69, 70, 71, 73, 74, 78 y 80; 3. Servicios financieros: NACE 64, 65 y 66; 4. Otros servicios intensivos en conocimiento: NACE 58, 75, 84, 85, 86, 87, 88, 90, 91, 92 y 93; y valor de referencia el resto de sectores.
<b>Modelos sociales</b>	1. Conservadores: Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Holanda y Luxemburgo (ref.).  2. Liberales: Irlanda y Reino Unido.  3. Mediterráneos: España, Grecia, Italia y Portugal.  4. Socialdemócratas: Dinamarca, Finlandia y Suecia.

# THE HOME-BASED TELEWORKING: THE IMPLICATION ON WORKERS' WELLBEING AND THE GENDER IMPACT

Ylenia Curzi<sup>a</sup>  
Barbara Pistoresi<sup>a,b</sup>  
Erica Poma<sup>a,1</sup>  
Chiara Tasselli<sup>a</sup>

<sup>a</sup> Department of Economics "Marco Biagi",  
University of Modena and Reggio Emilia, Modena, Italy

<sup>b</sup> RECent, Center for Economic Research,  
University of Modena and Reggio Emilia, Modena, Italy

*Fecha de recepción: 13 de enero de 2021*

*Fecha de aceptación: 9 de abril de 2021*

## Abstract

Home-based telework is becoming more and more common and with it the dematerialization of the work-life boundary. If, on one side this working form increases the worker's discretion, on the other hand it could seriously damage his/her well-being. This paper explores the influence of organizational conditions on work-related stress of a sample of home-based teleworkers drawn from the 2015 European Working Conditions Survey. It also uses the 2020 Living, Working and COVID-19 Survey to analyse the evolution of the gender differences in telework from 2015 to 2020. We find that the perceived stress of the home-based teleworkers is mainly due to the forms of working time arrangements and work intensification, for example the lack of discretion over work pace, working with tight deadlines and at high speed, working during free time to meet work demands. Female teleworkers also perceive that the lack of discretion in the working time arrangement and the lack of recovery time increase their stress. The analysis also documents a sharp increase in the perceived level of stress from 2015 to 2020 and higher levels of stress in women mainly due to work-life balance problems. This gender stress differential is reasonably constant in the two periods and hence both in the emergency and in normal telework. The general agreement in the literature that telework is as a way of promoting better wellbeing and work-life balance for workers especially for women is not supported by our findings.

**Keywords:** *work-related stress, home-based teleworking, gender inequalities, work-life balance.*

1 erica.poma@unimore.it

## INTRODUCTION

As result of the fourth industrial revolution and the consequent process of digitalization, home-based telework is becoming an increasingly popular work mode. This suggests the importance of examining its effects on e-workers well-being and its socio-economic implications, especially on vulnerable groups, such as female workers who are very involved in teleworking. Several studies consider telework as an opportunity to improve the workers well-being thanks to greater flexibility and time that workers can dedicate to their family and private life. Other authors found out that telework boosts working performance and reduces the perceived stress associated to commuting (Barbuto *et al.* 2020; Baruch & Nicholson 1997; Gajendran & Harrison 2007; Thulin *et al.* 2020).

Nevertheless, another stream of literature documents a greater level of work-related stress among teleworkers, due to a boost in work intensity. Compared to traditional workers, individuals who work remotely use ICT tools with more frequency, which cause an intensification of working activities because of a distorted use of these instruments, which can lead the e-workers to be always available, even during the recovery moments, in order to meet unreasonable working demands (Chesley 2014; Curzi *et al.* 2020; Ter Hoeven *et al.* 2016). Moreover, this new working style is likely to lead to mental illness, associated with high level of perceived stress due to difficulties in balancing work life dimensions, whose boundaries tends to blur (Baruch & Nicholson 1997; Mann & Holdsworth 2003; Moen *et al.* 2016).

The purpose of this study is twofold. Firstly, it explores the relationships between working conditions and stress in the context of telework, with a special focus on gender differences. We test the hypothesis that home-based telework causes an increase in the perceived stress and a rise of the gender gap due to uneven distribution of domestic housework at the expense of women who telework. Secondly, this paper studies the relationship between the work-related stress and others well-being dimensions, that is sleep quality, mental health problems and work-life balance issues. In order to achieve these objectives, we analyse a sample of teleworkers surveyed in the Sixth Wave of the European Working Conditions Survey (Eurofound 2015) and in the "Living, Working and COVID-19" e-Survey (Eurofound 2020).

This paper is structured as follows. The following section provides a brief literature background on the work-related stress in the context of telework and on some organizational dimensions which may significantly influence the e-workers' well-being. Then, the third section presents the data and sample which we analysed; moreover, we include in this part a subsection describing all the variables used with their units of measure. Section fourth contains the descriptive statistics and first findings concerning the organizational models adopted by the whole teleworkers sample and the two sub-samples of male and female teleworkers.

Main results are presented in two subsections. First, organizational dimensions, such as autonomy, discretion, and job intensity (Albano *et al.* 2018; Curzi *et al.* 2020; Gajendra *et al.* 2015; Fonner & Roloff 2010; Suh & Lee 2017; Ter Hoeven & Van Zoonen 2015) are analysed by conducting multivariate regressions to detect the main determinants of work-related stress among teleworkers (Allen 2001; Bélanger 1999). This distinction led us to develop some diversity management policy, finding out organizational levers that could prevent work-related stress episodes reducing gender inequalities, for example the introduction of different forms of manager support or the presence of appropriate recovery times between working days (Baruch & Nicholson 1997; Casper *et al.* 2004; Kwang *et al.* 2019). All the above-mentioned organizational dimensions have been analysed by gender and they show different effects depending on whether the teleworker is a man or a woman. Then, the second subsection presents a data analysis concerning the relationship between the work-related stress and others well-being dimensions (sleep quality, mental health problems and work-life balance issues) both during normal and pandemic time. Finally, last section summarizes our main findings, the limitations and possible future developments of our research.

## THEORETICAL FRAMEWORK

Some research analyses the role of telework and its consequences on work organization models. These last, in a remote context, imply an intensified use of ICT tools, greater forms of autonomy and discretion and an increased intensification of the working activities due to various factors: first of all, the incorrect use of ICT technologies and failure to comply with the "right to disconnect" (Albano *et al.* 2018; Curzi *et al.* 2020; Eurofound & ILO 2017; Poletti 2017).

These news models of work change the working relationships and have important consequences on the e-workers' well-being: many studies support the thesis that telework and other mobile work arrangements are much more exposed to frequent episodes of work-related stress with a negative impact on workers well-being (Chesley 2014; Curzi *et al.* 2020; Kelliher & Anderson 2010; Mann & Holdsworth 2003).

This worsening in workers well-being can be explained by different variables. In particular, some scholars underline that so-called job autonomy may have an ambiguous role: the organizational model of telework implies that workers can choose how and when to work, flexibly managing their working time arrangements, however, in some cases, this can deteriorate the e-workers' well-being, leading to an increase in work intensification and, finally, to more frequent episodes of work-related stress, reducing the general well-being of workers (Azad *et al.* 2016; Biron & van Veldhoven 2016; Cavazotte *et al.* 2014; Gajendran *et al.* 2015; Kelliher & Anderson 2010; Mazmanian *et al.* 2013). According to the literature, this kind of phenomenon is called, the "autonomy paradox" (Putnam *et al.* 2014).

In order to improve the understanding of this relationship, some scholars have suggested that it is of key importance to distinguish between the concept of autonomy and the one of discretion (for a definition of both concepts see Albano *et al.* 2018; Curzi *et al.* 2020).

In addition, other studies prove that telework causes an amplification of gender differences, contributing to boost gender stereotypes and inequalities which already exist in the traditional work models, worsening the general level of perceived stress in a greater measure to women who telework, compared with the case of man who work from home (Baruch & Nicholson 1997; Karkoulian *et al.* 2016; Mann & Holdsworth 2003; Moen *et al.* 2016).

As mentioned in the introduction, additionally to investigate the influence of organizational dimensions on stress, our analysis also aspires to provide in-depth exploration of stress conditions especially regarding its objective manifestations.

Work-related stress is a serious and growing problem (Holmes 2002) that arises when the pressure of work is too heavy and causes physical and mental reactions that in the short-term period increase worker productivity (*eustress*) but in the long run (*distress*) could seriously damage employees' health (Pereira & Elfering 2014).

According to the literature there is a strong linkage between stress and several health and safety issues, below we focus on the most relevant ones that we have also managed to identify among the information available in the database.

### Physical health and Psychological health

Stress is primarily a mental condition, but it may also involve physical problems. This happens because of psycho somatization<sup>2</sup>: science reveals that there is an essential link between "soul and body"

<sup>2</sup> The Merriam-Webster dictionary defines psychosomatic as: of, relating to, involving, or concerned with *bodily symptoms caused by mental or emotional disturbance*.



or "*psyche and soma*" – hence the word "*psychosomatic*" (Compare & Grossi 2012). This reason drives us to deal with Physical and psychological matter jointly.

According to several studies stress led to biological, behavioural and cognitive modifications that cause (Compare & Grossi 2012; Holmes 2002; Maslach & Leiter 1997; Selye 1976; Varvogli & Darviri 2011):

- physical side effects as: asthma, back pains, dizziness, headaches, mouth disorders, gastrointestinal problems and neck pains
- physical side effects as anxiety, depression, mood changes.

Logically, the presence, intensity and duration of one (or more) side effect(s) is(are) highly dependent on the extent and the ferocity of stress. In case of prolonged suffering both -stress and side effects- could convert in chronic illness.

### **Work-life balance**

In recent years there has been considerable interest in work-life balance issues that suggest being a critical argument especially in the context of telework and even more if teleworkers are women (Shaw 2011). The relationship between an unbalanced work-life time and the presence of stress seems to be established (Bell *et al.* 2012; Kelly *et al.* 2020; Matuska 2013). Moreover, the inability to stop worrying about work during free time (as it happens to who have a scarce WLB) may be a significant link in the relation between stress and sleep (Åkerstedt *et al.* 2002).

### **Sleep quality**

Several authors associate stress' presence to disrupted sleeping patterns (Åkerstedt *et al.* 2002; Åkerstedt, Nilsson & Kecklund 2009; Compare & Grossi 2012; Knudsen *et al.* 2007; Pereira & Elfering 2014) by demonstrating that in the workweek with a high workload and much stress are also those in which workers' sleep is more disturbed than usual and they release higher levels of cortisol (Dahlgren 2005).

Literature reviews allow us also to identify previous studies (Knudsen *et al.* 2007) who built the "*low sleep quality indicator*" by utilizing the exact same sub-variables that are available in the EWCS dataset: "*difficulty falling asleep, difficulty staying asleep, and non-restorative sleep*". It was found that poor sleep quality (based in the same sub-variables that we utilize in our study) is associated with job stressors as work overload, role conflict, autonomy, and repetitive tasks.

All the side effects itemized are not antagonistic, they are not exclusive to each other, indeed very often they are correlated and occur simultaneously. In fact, a lot of literature consulted deals with more than one at the same time. Stress leads to multifaceted and heterogeneous problems which differ in manifestations that could become a real danger to the health of workers.

Moreover, from a utilitarian point of view, stress is not just a workers' health issue, but it also becomes an important factor for business efficiency. As work stress is a major contributor to absenteeism and reduced work productivity and performance (Arredondo *et al.* 2017; Compare & Grossi 2012; Deshpande 2012; Hawksley 2013; Wu, Hu & Zheng 2019), it could easily interfere with managers' goal.

### **DATA AND SAMPLE**

Our analysis is based on a sample of home-based teleworkers drawn from the 6<sup>th</sup> wave of the European Working Conditions Survey (EWCS) (Eurofound 2015). It also uses the 2020 Living, Working and COVID-19 Survey to analyse what happens during the Coronavirus pandemic (Eurofound 2020). Particularly, from the 6<sup>th</sup> wave of the EWCS we drew up a sample of 1,355 home-based workers. To obtain this extraction,

we adopted the teleworkers definition, in accordance with the literature, which identifies them as those who work mainly from home and use with high frequency the ICT instruments (Eurofound-ILO 2017). This sample has been, additionally, divided in two sub-groups: one composed by male teleworkers and another composed by female teleworkers. A different definition of teleworker is adopted for the 2020 sample extraction: we consider all those workers who, in the months of April and May 2020, during the pandemic emergency, declared to work from home. In this second sample both emergency and non-emergency teleworkers are included, and for this reason, the sample size is greater than in 2015 and equal to 7,384 observations.

Focusing the attention on the 2015 sample, which results to be the main object of our analysis, it emerged that this database result to be composed mainly by individuals between 18 and 65 years, which are predominantly women (57%). Teleworkers have, on average, high levels of qualifications: a share of 32% of the sample is represented by teleworkers with a Master and 28% have a bachelor's degree. In addition, 6% of the sample have a Doctorate Degree.

By analysing the economic sector in which teleworkers are employed, we find a prevalence of the tertiary and advanced tertiary sector, in which are employed the 86% of teleworkers, with a female prevalence in the tertiary sector (64%) and a male prevalence in the advanced tertiary sector<sup>3</sup> (77%).

## Measures

The independent variables are referred to the different questions of the European Working Condition Survey. The answers of the sample of teleworkers relating the year 2015 are used to construct scale, dummy and continuous variables which are used in the estimated regressions. Consistently with the outcomes highlighted by the empirical studies presented in Section 2, which represents the theoretical basis of our research, we selected the following variables as proxy, from one side, of the organizational levers analysed (e.g. autonomy, discretion, work intensification) and, from the other side, of work-related stress and correlated dimensions (e.g. work-life balance, sleep quality, psychophysical health). Moreover, a summary table containing all the items used for the creation of variables and indicators is presented in the Appendix.

*Work-related stress* is an ordinal variable (1= Low frequency of stress episodes; 5= High frequency of stress episodes) related to how often the teleworker declares to perceive stress during the working activities

*Gender* is a dummy variable in which 0=Man and 1=Women

*Autonomy over Work Goal* is an ordinal variable (1= Scarce autonomy; 5= High autonomy) which considers the participation of the workers in setting their working objectives.

*Discretion over work methods* is a scale variable (1= Scarce discretion; 5= High discretion) created by the mean of z-scores of different dummies regarding the possibility to choose the tasks, methods and procedures of work.

*Discretion over Work Pace* is the mean of z-scores binary items regarding the discretion in the choice of own working speed, as well as the possibility to determine when to take a break. It is a scale variable (1= Scarce discretion; 5= High discretion).

<sup>3</sup> "Advanced Tertiary Sector" represents an evolution of the traditional tertiary sector which requires to provide intellectual services such as business advisory services, IT services and all those activities belonging to the field of the new technologies and information (Zanni 2008).

*Autonomy in the choice of working colleagues* is an ordinal variable (1= Scarce autonomy; 5= High autonomy) regarding the choice of individuals to work with.

*Involvement in Autonomous groups* is a binary variable (0 = No; 1= Yes) concerning the presence of common tasks which must be performed by working in a team of more members.

*Lack of discretion over work schedule* is a dummy variable (0 = Absence of discretion; 1=otherwise). It regards the lack of discretion in the working time arrangement when those are totally determined by the company without possibility of changes.

*Working at high speed* is a scale variable (1= Working at reasonable pace; 5= Working at pressing pace) which is referred to the necessity of working with tight deadlines and at high speed, in a limited time with respect to all the tasks demanded

*Work pressure* is a binary variable (0=No; 1=Yes) composed by the mean of different dummy variables which consider the presence of different tasks demanded by colleagues and customers requiring a specific working pace, as well as the case of working with instruments and machines which force the workers to follow the working pace established by the machine.

*Frequent Work Interruption* is an ordinal variable (1= absence of working interruptions; 5= High working interruptions) which indicates how often the worker is exposed to work interruptions.

*Insufficient recovery time* is a dummy variable (0= Sufficient Recovery time; 1=Otherwise) which indicates if the worker has sufficient recovery time between the working days.

*Supplemental work* is an ordinal variable variable (1= Low charge of supplemental work; 5= High charge of supplemental work) indicating how often workers must work during the free time in order to meet work demands.

*Manager Support* is an ordinal variable (1=Never; 5= Always) created as a mean of different variables which analyse many dimensions of support as the provisions of feedbacks about the objectives achieved, the support in terms of personal and professional development, the recognition of the worker as an individual with its own needs and other psychological dimensions.

*Complex Task* is a binary variable (1=Yes; 0=Otherwise) indicating if the worker must accomplish tasks and objectives that (s)he considered complex and difficult to achieve.

*On the job Learning* is a dummy variable (1=Yes; 0=No) which identifies that kind of work which involves some learning process during the working activities.

*Skill Match* is a dummy variable (1=Yes; 0=Otherwise) created as mean of different variables referred to the compatibility between work duties and personal skills.

*General Health* is measured by an ordinal item assessing how work affects health (1= positive influence; 5= negative influence).

*Physical Health* is a continuous variable created by summing 10 dummy variables that identify the presence (1) or the absence (0) of disturbs as: hearing problems, skin problems, backache, muscular pains in shoulders, neck and/or upper limbs, muscular pains in lower limbs, headaches, eyestrain, injury(ies), anxiety, overall fatigue. In this variable 0 indicates absence of physical problems and 10 the presence of all, namely 0 is referred to excellent physical condition and 10 to poor physical condition.

*Psychological Health* is a mean of five sub-variables which consider emotions like: feeling cheerful and in good spirits; feeling calm and relaxed; feeling active and vigorous; feeling, waking up fresh and rested, feeling exhausted at the end of the working day, being excited about own life. The range of the mean moves from 1 (good psychological conditions) to 5 (critical psychological conditions) and each

variable contributes to the general mean with the right direction (higher are the values, saddest is the respondent condition).

*Work Life Balance* is a mean of three sub-variables that explore if work dominates the respondent's life which are referred namely to: kept worrying about work when not working, felt too tired after work to do some of the household jobs which need to be done; found that your job prevented from giving the desired time to family. As the PsychologicalHealth variables the range of the mean moves from 1 (good work-life balance) to 5 (critical work-life balance).

*Sleep Quality* is a mean of three sub-variables (Difficulty falling Asleep, waking up repeatedly during the sleep, waking up with a feeling of exhaustion and fatigue) that investigate workers sleeping conditions. As above, also this variable moves from 1 (excellent sleep quality) to 5 (poor sleep quality).

## **Descriptive Statistics and First Findings**

The following section provides a first analysis relating organizational and work-related stress variables contained in the European Working Condition Survey (2015) database.

Table 1 shows the relative frequencies of the variables correlated with work-related stress and underlines the presence of gender differences: particularly, the discretion and autonomy variables which tend to reduce the perceived work-related stress, are much more present inside male teleworkers, on the contrary, the women group tend to have an higher presence of those autonomy and discretion variables which cause an increase of work-related stress, as the case of the rigidity in the work schedule and the Discretion over work method. Conversely, variables such as the Autonomy over Work Goals or the Discretion Over Work Pace, which reduce work-related stress, are present with more frequency in the male group of teleworkers.

T-tests support our conclusions: the estimated values of the considered variables are higher than our critical level of 1.96 in most of the cases concerning the Autonomy and Discretion variables. The distribution of these variables is heterogeneous and causes a higher perceived stress for women.

T-tests estimated over the work intensity variables do not suggest this heterogeneous distribution which we find in the autonomy and discretion variables, except the case of some variables as the presence of inadequate recovery times between working days, which occurs more frequently in the man group.

This different distribution shown by T-tests and the relative frequencies estimated support the conclusion according to which it is necessary to implement work organizational levers and policies of diversity management in which women who telework have much more autonomy and discretion over those aspects which contribute to reducing work-related stress. Women can get a positive impact on stress especially if they could utilize autonomy and discretion in the definition of working hours.

**TABLE 1**  
**DISTRIBUTION OF VARIABLES AND T-TEST AMONG TELEWORKERS: THE DIFFERENCES BETWEEN MEN AND WOMEN**

Variables	Teleworkers (M+F)	Male Teleworkers	Female Teleworkers
<b>Work-Related Stress</b>	78% ( 2.68 )	75%	81%
<b>Autonomy over Work Goals (-)</b>	79% ( 3.30 )	83%	76%
<b>Discretion over Work Method (+)</b>	92% ( 3.35 )	86%	96%
<b>Discretion over Work Pace (-)</b>	68% ( 3.67 )	73%	63%
<b>Rigidity in the work schedule (+)</b>	36% ( 3.35 )	30%	41%
<b>Working at High Speed (+)</b>	98% ( 1.50 <1.96)	96%	99%
<b>Frequent Work Interruptions (+)</b>	51% ( 1.15 <1.96)	50%	52%
<b>Complex Task (+)</b>	( 3.29 )	89%	82%
<b>Inadequate Recovery times between working days (+)</b>	29% ( 5.80 )	39%	22%

Note. Correlation signs are in parenthesis in the Variables Column. T-Test are in parenthesis in the Teleworkers Column.

## MAIN FINDINGS

The main results are shown in the two subsections presented below; firstly, we analyse which are the main organizational levers, between those presented previously, which lead to greater levels of work-related stress, focusing on the gender differences. Secondly, we deepen the different dimensions of perceived work-related stress in order to have a complete representation of the phenomenon. After having represented these multifaceted aspects of work-related stress, we compare the evolutions of them in two different teleworkers sampled in 2015 and 2020 by Eurofound, with special attention to the work-life balance pattern between men and women e-workers.

### Organizational Model and work-related stress among male and female teleworkers

In this section we focus on the organizational models adopted by teleworkers and its influence on work-related stress. To this aim three regression models on work-related stress are presented in Table 2: the first model based on the sample including all the teleworkers questioned in the Sixth Wave of the European Working Conditions Survey (2015), and others two models differentiated by the gender dimension. This analysis draws up the influence of the organizational variables, such as discretion, autonomy, work intensification, and other dimensions as the manager support, on the perceived stress declared by teleworkers and their different impact on male and female teleworkers.

#### *Autonomy and Discretion Variables*

The autonomy and discretion variables are not correlated to work related-stress with the same sign: the autonomy over work goals and the discretion over work pace are negatively correlated with work related-stress, in other words, they operate as factors which reduce work related-stress. In particular, the autonomy over work goals reduces significantly the perceived stress in the whole sample of teleworkers ( $p$ -value $0.1$ ;  $\beta=-0.06$ ) but it has not significant impact on the two sub-samples of female and male teleworkers. By contrast, the discretion over work pace has a significant impact over the stress reduction

on the whole sample (p-value 0.01;  $\beta = -0.20$ ) as well as in the two teleworkers sub-groups, separated by gender. On the opposite side, there are variables which cause an increase of work-related stress such as the involvement in autonomous groups, which leads to a significant increase in perceived stress in the whole sample of teleworkers (p-value 0.1;  $\beta = 0.12$ ), and the discretion over work method, which increases significantly stress in male teleworkers (p-value 0.1;  $\beta = 0.23$ ).

The involvement in autonomous work groups requires a continuous exchange of explicit and tacit information, in addition to particular communicative processes which are much more difficult to manage by distance, using ICT technologies. For these reasons working in groups in the context of telework can be difficult to implement, leading to a rise of work-related stress (Boell *et al.* 2016). As shown in Table 2, discretion variables do not always have a beneficial influence on work-related stress: e-workers who have discretion in the choice of work methods, tasks, procedures tend to have an intensification in working activities, working for longer periods or during the free time, for these reasons allow more discretion to teleworkers can threaten the workers well-being, leading to a rise in the perceived stress (Biron & van Veldhoven 2016; Cavazotte *et al.* 2014; Curzi 2020; Gajendran *et al.* 2015; Mazmanian *et al.* 2013).

**TABLE 2**  
**ORGANIZATIONAL VARIABLES AND WORK-RELATED STRESS:**  
**A COMPARISON BETWEEN MALE AND FEMALE TELEWORKERS**

<b>Variables</b>	<b>Teleworkers (M+W)</b>	<b>Men</b>	<b>Women</b>
<b>Const.</b>	2.17*** (0.223)	2.43*** (0.413)	2.61*** (0.265)
<b>Gender</b>	0.14** (0.063)		
<b>Autonomy and Discretion variables</b>			
<b>Autonomy over work goals</b>	-0.06* (0.029)	-0.06 (0.043)	-0.05 (0.038)
<b>Discretion over work method</b>	0.13 (0.082)	0.23* (0.126)	0.09 (0.108)
<b>Discretion over work pace</b>	-0.20*** (0.051)	-0.22** (0.093)	-0.16*** (0.056)
<b>Autonomy in the choice of working colleagues</b>	0.03 (0.022)	0.05 (0.034)	0.002 (0.029)
<b>Involvement in autonomous groups</b>	0.12* (0.067)	0.17 (0.115)	0.13 (0.087)
<b>Rigidity in the work schedule</b>	0.21*** (0.070)	0.14 (0.116)	0.22** (0.087)
<b>Job Intensity variables</b>			
<b>Working at high speed</b>	0.21*** (0.061)	0.20** (0.097)	0.23*** (0.076)
<b>Work pressure</b>	0.21 (0.129)	0.39* (0.202)	0.08 (0.170)
<b>Frequents Work Interruptions</b>	0.20*** (0.036)	0.23*** (0.057)	0.19*** (0.046)
<b>Inadequate recovery times between working days</b>	0.11 (0.068)	-0.07 (0.100)	0.27*** (0.094)
<b>Supplemental Work</b>	0.17*** (0.029)	0.20*** (0.046)	0.16*** (0.036)
<b>The Manager Support, the tasks Complexity and Training Variables</b>			
<b>Manager Support</b>	-0.09** (0.038)	-0.06 (0.066)	-0.11** (0.046)
<b>Complex Tasks</b>	0.26*** (0.086)	0.12 (0.159)	0.34*** (0.101)
<b>On the Job Learning</b>	-0.11 (0.146)	-0.55** (0.261)	0.10 (0.185)
<b>Skill Match</b>	-0.07 (0.054)	-0.01 (0.059)	- 0.24** (0.107)
<b>Adjusted R</b>	19.2%	19.0%	20.1%
<b>SER</b>	0.925	0.937	0.90

Notes. \*\*\* p ≤ 0.01 ; \*\* p ≤ 0.05 ; \*p ≤ 0.1. Robust Standard errors in parenthesis.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> For demographic and occupation controls see Curzi *et al.* (2020).



Focusing on the differences between the two groups of men and women, it's possible to underline, first of all, that the gender variable is positively and significantly related to work-related stress ( $\beta=0.14$ ,  $p\leq 0.05$ ). This correlation suggests that female teleworkers are much more exposed to work-related stress episodes, as we will see later, this difference is partially explained by the distribution of housework and care duties, which result to be assigned more to women, contributing to increase the total amount of domestic and professional workloads, and causing much more difficulties in balancing work-life dimensions.

The variable relating to the rigidity in work schedule is only significant for women ( $\beta=0.22$ ,  $p\text{-value}\leq 0.05$ ), in contrast to the men group, for whom this variable is not significant in determining work-related stress ( $\beta=0.14$ ,  $p>0.1$ ). The different distribution of domestic duties and responsibilities for women who work from home explain this different level of significance regarding the effect of rigidity in the working schedules between men and women, as for these last it implies much more difficulties on work-life balance, indeed, in accordance with the literature, women tend to have a major amount of workload and familiar duties, especially in the case of telework (Baruch & Nicholson 1997; Mann & Holdsworth 2003; Moen *et al.* 2016). On the contrary, having the possibility to determine, independently, the working schedule, is much more important for women and can have a significant role in reducing work related stress.

### *Job Intensity Variables*

Table 2 shows a significant and positive relationship between intensity variables as working at high speed, the presence of frequent work interruptions and the supplemental work: these variables act in a similar way for women and men who telework, causing a significant increase of work-related stress.

Table 2 highlights the presence of intensity variables which have different significance and impact depending on the gender considered. This is the case of the lack of adequate recovery times between working days that significantly increase work-related stress for women, with a level of significance equal to 1% ( $\beta= 0.27$ ;  $p \leq 0.01$ ), while, for men, the correlation is negative and work-related stress does not increase in a significative way ( $\beta = - 0.07$ ;  $p \geq 0.1$ ). For female teleworkers it's much more important to have adequate recovery times between working days because they are subject to a greater domestic workload, which causes an increasing physical exhaustion that leads to higher levels of perceived stress, especially if they have not adequate time to relax (Oakman *et al.* 2020; Maeda *et al.* 2019; Mann y Holdsworth 2003; Karkoulian *et al.* 2016; Moen *et al.*, 2016).

These findings are in accordance with the literature that supports a greater level of work-related stress in the e-workers with respect to traditional workers, due to a boost in work intensity (Curzi *et al.* 2020).-

Digital instruments can cause varying difficulties such as the exposition of e-workers to an excessive amount of information or problems like scarce connectivity, outdated technologies, dysfunctions of software and working programs (Chesley 2014; Poletti 2017; Ter Hoeven *et al.* 2016).

### *The Manager Support*

Table 2 also reports the effects of other control variables, such as the work complexity and manager support, which have a variable relationship with work-related stress, often depending on the gender issue: a considerable difference regards the manager support, which result to significantly reduce work-related stress episodes perceived by the female teleworkers ( $\beta = -0.11$ ;  $p \leq 0.5$ ). On the opposite, the men group does not have a significant relationship with the manager support variable ( $\beta = -0.06$ ;  $p > 0.1$ ) and, in addition, the coefficient of reduction of work-related stress episodes is almost the middle of the one of female teleworkers. It is important to underline that this variable has been constructed considering different dimensions of work-related stress, including not only the technical support but also elements such

as the recognition of the worker as an individual with its own needs, the support in terms of professional and personal development and the provision of feedback about the quality of work done. All these elements result to be particularly appreciated by women, as they also include psychological dimensions that go beyond the only technical support.

Further studies show that the manager's support results to be particularly significant in the improvements of e-workers performance and in their engagement when it is provided by a woman rather than a man. This difference underlines the enhanced ability, on average, of women, to consider in their support many dimensions also much more immaterial, recognizing in a better way the needs of the e-workers who must handle the working activities with other duties and responsibilities. In these terms a female manager that support its e-team result, on average, much more able to understand e-workers necessities, contributing to reduce working inequalities and promoting a work environment of fairness, improving the general engagement of workers and helping to generate a widespread well-being (Bin Bea *et al.* 2019; Russo *et al.* 2020).

### *The task Complexity, On the Job Learning and the Skills Match*

Another variable which acts differently between the teleworkers groups is the task complexity, that result to be positively correlated with work-related stress in a more significant way with the female e-workers ( $\beta = 0.34$ ;  $p 0.01$ ): for this reason, it is important to clearly define the objectives and tasks demanded. The variable "On the Job Learning" produces an increase of work-related stress in women, even if not in a significant extent, while it is a mitigator of stress for the men group ( $\beta = -0.55$ ;  $p .$  Women are less exposed to frequent stress episodes on work when they have to handle with clear tasks and objectives that are coherent with their personal skills, as the presence of Skill Match for women is significant in the reduction of work-related stress ( $\beta = -0.24$ ;  $p\text{-value} \leq 0.05$ ).

### **Work-related Stress, Psychophysical Health, Work-life balance: Correlations and Gender differences**

In the following section we let us delve into the many dimensions of stress of teleworkers as few people are prepared to admit suffering from stress or to seek help from it (Holmes 2002) or they even neither recognize their illness. We conduct further check-up on our dependent variable with a double aim:

- i. to validate the dependent variable (*work-related stress*) to give stronger solidity to our analyses.
- ii. to observe what stress' somatizations are the best *proxy* of it in our sample.

Table 3 reports a correlation matrix showing correlation coefficients between stress and the variables listed above. Each cell in the table displays the coefficient computed on two variables of the group.

Namely, the formula applied is:

$$r_{xy} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{(x_i - \bar{x})}{\sigma_x} \cdot \frac{(y_i - \bar{y})}{\sigma_y}$$

Where x and y correspond each time to a pair of variables between Stress, GeneralHealth, PhysicalHealth, PsychologicalHealth, WorkLifeBalance and SleepQuality.

**TABLE 3**  
**DEPENDENT VARIABLES' CHECK: PEARSON CORRELATION COEFFICIENT**

	Stress	GeneralHealth	PhysicalHealth	PsychologicalHealth	WorkLifeBalance	Sleep Quality
Stress	<b>1</b>					
GeneralHealth	<b>0,41***</b>	1				
PhysicalHealth	<b>0,32***</b>	0,78***	1			
PsychologicalHealth	<b>0,35***</b>	0,78***	0,45***	1		
WorkLifeBalance	<b>0,54***</b>	0,48***	0,38***	0,43***	1	
SleepQuality	<b>0,23***</b>	0,49***	0,43***	0,48***	0,35***	1
Aggregate of all previous ones <sup>5</sup>	<b>0,73***</b>					

Source: self-elaboration based on EWCS 2015 dataset.

As we are particularly interested in the interaction with our dependent variable, we focus on the first column of the table 3 that contains the correlation between Stress and all the others. The correlation matrix shows that there is a highly and positive correlation between work-related-stress and all other variables. Moreover, the p-value in each correlation is statistically significant: lower than 0.001 ( $p < .001$ ). It indicates strong evidence against the null hypothesis, as there is a very low probability that the null is correct (and the results are random).

Table 3 is also a preliminary support to our second goal : by providing evidence of the correlation between work-related stress variable and other factors we can assume that these last should be a quite good *proxy* of the presence of stress.

The most interesting result, in our opinion, is that the strongest relationship that emerge from the matrix is between stress and WorkLifeBalance' variable. The interpretation is that -in our subsample of teleworkers- who claim to experience stress is also the most likely to report suffering of work-life-balance problems.

This interesting result invites us to follow this path by doing further analysis, so we decided to split teleworkers subsample by gender and to recompute the same correlation matrix for it.

It arises that for female teleworkers the correlation between Stress and WorkLifeBalance is even stronger than for male ones.

Moreover, we repeat the same computation for the whole EWCS dataset therefore on all types of workers and it emerges that if we consider all types of workers the correlation between the WorkLifeBalance and Stress is only 0.44 against the 0.54 of the subsample of teleworkers.

This comparison has further strengthened our confidence in the importance of work-life balance issues to determine stress in teleworkers as the strong linkage between work-life balance problems seems

<sup>5</sup> Methodological note: this variable is computed by aggregate the standardized form of: GeneralHealth, PhysicalHealth; PsychologicalHealth, WorkLifeBalance and SleepQuality.

to be so prominent for teleworkers. These results could be considered the first step of a bigger research plan. We assume that could be possible integrate with a recent dataset (Living, working and COVID-19) produced by Eurofound to monitor workers' condition during the pandemic.

There are several reasons behind the relevance of this second dataset in our study: at first, it contains the exact same indicators we used to generate the WorkLifeBalance variable secondly it allows us to add a lot of information about workers' time management. This second point could help us to better investigate what lies behind the work-life balance issue: How do workers manage their time? Why cannot they find a balance between work and private life?

Even if there is not enough space in this research to integrate our findings with a detailed analysis on this second dataset, we are glad to insert some simple pre-analysis with the hope that it serves as a continuous stimulus for future research.

### The gender differences among teleworkers: an evolution from 2015 to 2020

As stated in the previous section, a new dataset collected by Eurofound (2020) is used to get more information about teleworkers' time management, work-life balance issues and mental health issues. Before going into this extra information, we exploited the possibility to compare those variables, that are identical, in the two datasets to examine the evolution of these dimensions and the gender gap from 2015 to 2020, as shown in Table 4.

The analyses conducted are focused just on the European teleworkers, dividing them by the gender variable.

**TABLE 4**  
**T-TEST AND RELATIVE FREQUENCIES OF WELLNESS DIMENSIONS: A COMPARISON**  
**BETWEEN MALE AND FEMALE**

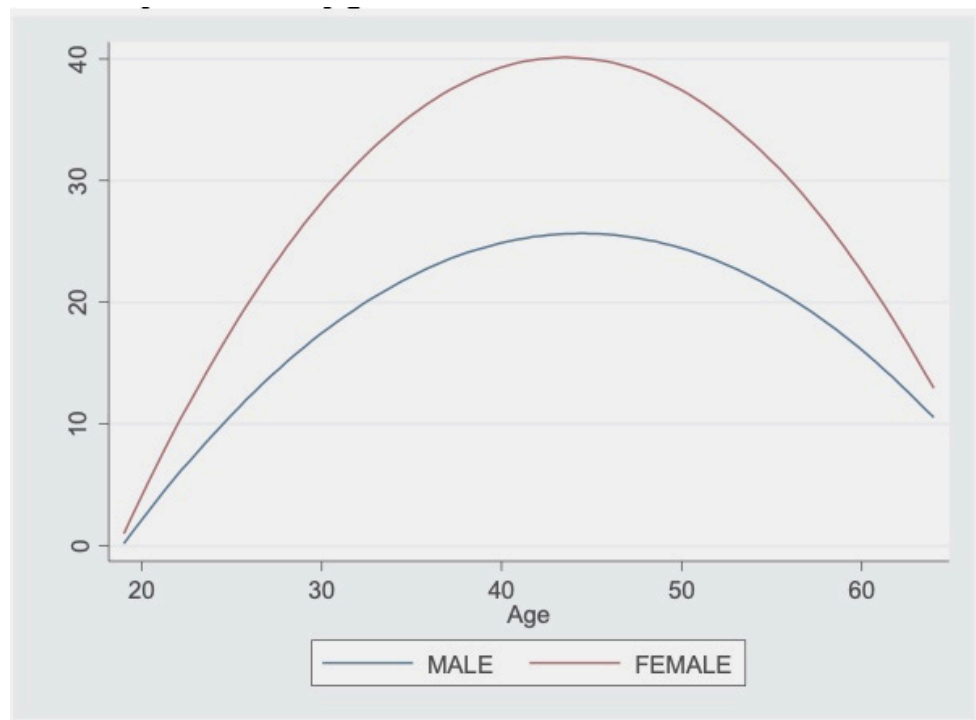
	<b>T-test</b>	<b>Male Teleworkers</b>	<b>Female Teleworkers</b>
<i>Psychological Health</i>			
2020	-7.67	53%	60%
2015	-3.72	25%	32%
<i>Work-life Balance difficulties</i>			
2020	-8.65	42%	50%
2015	-3.03	38%	48%

Note. The critical value of 1.96 is used for T-test. Teleworkers 2015 N= 1,355; Teleworkers 2020 N =7,384

As the previous analysis suggests, it is possible to find out a different distribution of all these dimensions between male and female teleworkers: it is clearly visible from Table 4 that the Psychological Health presents a heterogeneous distribution between male and female teleworkers. In 2020, teleworkers manifest in a greater extent to have mental illnesses, this difference is due to the pandemic in which all the European States and the whole world is actually involved.

Regarding Work-Life Balance, Table 4 shows that in 2015, the share of female teleworkers who declared to have significant difficulties in managing work-life dimensions was equal to 48% in contrast to the 38% of male teleworkers. This differential of 10% decreases by 2 percentage points in 2020 but it is still significantly persistent: as the whole situation in terms of work-life duties seems to be worsened in 2020, both for men and women who telework, the gender gap, considering the wellness dimensions of Table 4, remains almost steady.

**FIGURE 1**  
**WEEKLY CARE HOURS BY GENDER**



Source: self-elaboration based on Eurofound 2020 dataset.

Following the path of our research, we are particularly absorbed in the Work-Life Balance issue and through Figure 1 and Table 5 we penetrate the domestic life of our sample: both clearly demonstrate that women who telework are much more subject to different home and care duties.

Figure 1 outlines the difference in the weekly hours<sup>6</sup> dedicate to home and care duties by gender. As expected, female spend more time than male in hours of unpaid work and we can easily recognise that this gap is not constant according to the age of individuals (highest gender difference exists in the 30-50 age group).

There is satisfactory agreement between those results and what we expected from the natural life cycle in which young are single (younger are the individuals lower are the differences in care duties) and adults enter a family unit (in which women are the main responsible of home and care duties). Then, as individuals age, the family workload decreases (children become independent, etc.) and the gap in care tasks.

<sup>6</sup> Methodological note: fitted values are obtained by regress age, age2, educational level completed, household size, country of origin and urbanization level on "totalhcare". Totalhcare is computed by summing up hours per week that each individual devotes to: children's (or grandchildren's) care, elderly or disable's care and cooking. The regression is run twice: once for female subsample and one for the male one. Then the predicted values originated from the two regression are display in the quadratic fit of age.

**TABLE 5**  
**AVERAGE OF WEEKLY HOURS BY GENDER, DETAILS**

	childcare		grandcare		cookcare		totalhcare	
	male	female	male	female	male	female	male	female
<b>weekly hours' mean</b>	9.1	13.8	3.1	4.5	11.5	18.4	20.6	33
<b>pwmean<sup>7</sup> (female vs male)</b>	4.7***	1.4***	6.9***	12.4***				
	t  5.18	t  3.04	t  10.68	t  9.60				

Source: self-elaboration based on Eurofound 2020 dataset.

Table 5 reports gender differences in average time devote to: children's care (nearly to five hours gap per week), elderly or disable's care (one hour and a half of bias), cook (about seven hours), and general care activities that involve all the previous ones (twelve and a half hours). For all activities, there is a greater involvement of women and the pairwise comparisons of means highlight strong evidence against the null hypothesis (all T-values greater than |2,58|).

## CONCLUSIONS

This paper analyses the stressors associated with home-based telework and identifies the main organizational levers which can potentially reduce work-related stress. Moreover, it focuses on different manifestations of stress on health and wellbeing detecting a strong linkage with the work-life balance issue. To this aim, it explores the influence of organizational levers on work-related stress of a sample of home-based teleworkers drawn from the 2015 European Working Conditions Survey. It also uses the 2020 Living, Working and COVID-19 Survey to analyse the evolution of the gender differences in telework from 2015 to 2020.

The main findings are as follows. For the whole teleworkers sample, as well as for the sub-samples separated by gender, the perception of having discretion in the choice of the working speed and the possibility to determine when to take a break (i.e. discretion over work pace) decrease significantly work-related stress. On the contrary, working with tight deadlines and at high speed, working during free time in order to meet work demands (i.e. supplemental work) and the exposition to frequent work interruptions increase the level of stress.

Focusing on gender differences, female teleworkers perceive that the lack of discretion in the working time arrangement (that is rigidity in the work schedules which are totally determined by the company without possibility of changes) and the lack of recovery time increase significantly their stress, with positive coefficients which are more than twice compared to those of the male teleworkers model, for whom, in addition, these variables have not a significant impact. Moreover, facing complex tasks which do not match with personal and professional skills causes a significantly increases in perceived stress for the women group and for the whole sample, but not for male teleworkers (i.e. "Skill match", "Complex Task"). The support in terms of personal and professional development, the recognition of the worker as an individual with his/her own needs and other psychological dimensions (i.e supervisor support) reduce significantly the occupational stress in the female group and in the whole sample. By contrast, the discretion over work method causes a significant increase in perceived stress only for male teleworkers. For these lasts, moreover, the variable "on the job learning" plays an important role in reducing work-related stress, unlike the women's group for whom this aspect has not a significant impact.

<sup>7</sup> Pairwise comparisons of means.

Finally, the analysis documents a sharp increase from 2015 to 2020 in the proportion of teleworkers that perceive high levels of stress, this is possibly also due to the increase in the emergency telework caused by the Covid pandemic. Moreover, we find a higher level of stress in female teleworkers mainly associated with work-life balance difficulties and this gender stress differential is constant in the two periods. Teleworking during the pandemic clearly increases the difficulties in balancing work and family life, even if we can already observe the presence of gender inequalities in the distribution of household duties in 2015, as women spend more hours to perform domestic tasks and housework. This uneven distribution of household workloads explains why women need more flexibility and recovery time to reduce the perceived work-related stress.

Firms wishing to reduce the gender gap should intervene introducing more flexible working arrangements, adequate recovery times between working days, forms of manager's support on multiple aspects, including the technical as well as the psychological and personal dimensions and the definition of clear tasks.

Finally, we believe that our study presents limits which should be considered for future developments of this research. Firstly, gender differences in the context of remote work should be considered together with the various job positions. For this reason, we aim to better investigate this aspect in future studies including occupational dummies and their interactions with the gender variable. Secondly, the European database "Living, Working and COVID-19" (2020) relates the lockdown period, thus, work-life balance dimension is influenced by government measures adopted in the months of April and May 2020 in various European Countries. The Relationships among country's restrictive measures and work-life balance issues, as well as relationships among these lasts and gender inequalities, should be deepen analysed for further investigations on these topics.

## **AUTHOR CONTRIBUTIONS**

Conceptualization: **YC, BP**; Methodology: **EP, CT**; Data Curation: **EP, CT**; Formal analysis: **EP, CT**; Writing, Review & Editing: **YC, BP, EP, CT**.

## **BIBLIOGRAPHY**

Albano, Roberto, Ylenia Curzi, Tania Parisi & Lia Tirabeni. "Perceived autonomy and discretion of mobile workers". *Studi Organizzativi*, n. 2 (2019): 31–61. <https://doi.org/10.3280/SO2018-002002>.

Allen, Tammy. "Family-Supportive Work Environments: The Role of Organizational Perceptions". *Journal of Vocational Behavior* 58 (2001): 414–35. <https://doi.org/10.1006/jvbe.2000.1774>.

Ahrendt, Daphne, Jorge Cabrita, Eleonora Clerici, John Hurley, Tadas Leončikas, Massimiliano Mascherini, Sara Riso & Eszter Sandor. "Living, Working and COVID-19", s.d., 80.

Azad, Bijan, Randa Salamoun, Anita Greenhill & Trevor Wood-Harper. "Performing projects with constant connectivity: Interplay of consulting project work practices and smartphone affordances". *New Technology, Work and Employment* 31 (2016): 4–25. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12061>.

Åkerstedt, T, A Knutsson, P Westerholm, T Theorell, L Alfredsson & G Kecklund. "Sleep Disturbances, Work Stress and Work Hours: A Cross-Sectional Study". *Journal of Psychosomatic Research* 53, n. 3 (2002): 741–48. [https://doi.org/10.1016/S0022-3999\(02\)00333-1](https://doi.org/10.1016/S0022-3999(02)00333-1).

Arredondo M., M. Sabaté, N. Valveny, M. Langa, R. Dosantos, J. Moreno & L. Botella. "A mindfulness training program based on brief practices (M-PBI) to reduce stress in the workplace: a randomised controlled pilot study". *International Journal of Occupational and Environmental Health* 23, n. 1 (2017): 40–51. <https://doi.org/10.1080/10773525.2017.1386607>.



- Bae, Kwang Bin, David Lee & Hosung Sohn. "How to Increase Participation in Telework Programs in U.S. Federal Agencies: Examining the Effects of Being a Female Supervisor, Supportive Leadership, and Diversity Management". *Public Personnel Management* 48, n. 4 (2019): 565–83. <https://doi.org/10.1177/0091026019832920>.
- Barbuto, Alyssa, Alyssa, Gilliland, Rilee, Peebles, Nicholas Rossi, & Turner, Shroul. "Telecommuting: Smarter Workplace.". <http://hdl.handle.net/1811/91648>.
- Baruch, Yehuda & Nigel Nicholson. "Home, Sweet Work: Requirements for Effective Home Working": *Journal of General Management*, 8 march 2017. <https://doi.org/10.1177/030630709702300202>.
- Bélanger, France. "Workers' Propensity to Telecommute: An Empirical Study". *Information & Management* 35, n. 3 (1999): 139–53. [https://doi.org/10.1016/S0378-7206\(98\)00091-3](https://doi.org/10.1016/S0378-7206(98)00091-3).
- Bell, Amanda S., Diana Rajendran & Stephen Theiler. "Job Stress, Wellbeing, Work-Life Balance and Work-Life Conflict among Australian Academics". *E-Journal of Applied Psychology* 8, n. 1 (2012): 25–37. <https://doi.org/10.7790/ejap.v8i1.320>.
- Biron, Michal & Marc Veldhoven. "When control becomes a liability rather than an asset: Comparing home and office days among part-time teleworkers". *Journal of Organizational Behavior* 37 (2016): 1317–1337. <https://doi.org/10.1002/job.2106>.
- Boell, Sebastian, Dubravka Cecez-Kecmanovic & John Campbell. "Telework paradoxes and practices: the importance of the nature of work". *New Technology, Work and Employment* 31 (2016): 114–31. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12063>.
- Casper, Wendy, Kevin Fox, Traci Sitzmann & Ann Landy. "Supervisor Referrals to Work-Family Programs". *Journal of occupational health psychology* 9 (2004): 136–51. <https://doi.org/10.1037/1076-8998.9.2.136>.
- Cavazotte, Flavia, Ana Lemos & Kaspar Villadsen. "Corporate Smart Phones: Professionals' Conscious Engagement in Escalating Work Connectivity". *New Technology, Work and Employment* 29 (2014): 72–87. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12022>.
- Chesley, Noelle. "Information and Communication Technology Use, Work Intensification and Employee Strain and Distress": *Work, Employment and Society* 28, n. 4 (2014). <https://doi.org/10.1177/0950017013500112>.
- Cooper, Cary L. & Judi Marshall. "Occupational Sources of Stress: A Review of the Literature Relating to Coronary Heart Disease and Mental Ill Health". In *From Stress to Wellbeing Volume 1: The Theory and Research on Occupational Stress and Wellbeing*, a cura di Cary L. Cooper, 3–23. London: Palgrave Macmillan UK, 2013. [https://doi.org/10.1057/9781137310651\\_1](https://doi.org/10.1057/9781137310651_1).
- Curzi, Ylenia, Tommaso Fabbri & Barbara Pistoiesi. "The Stressful Implications of Remote E-Working: Evidence from Europe". *International Journal of Business and Management* 15, n. 7 (2020): p108. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v15n7p108>.
- Dahlgren, Anna, Göran Kecklund & Torbjörn Åkerstedt. "Different levels of work-related stress and the effects on sleep, fatigue and cortisol". *Scandinavian Journal of Work, Environment & Health* 31, n. 4 (2005): 277–85.
- Deery, Margaret & Leo Jago. "Revisiting talent management, work-life balance and retention strategies". *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 27, n. 3 (2015): 453–72. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-12-2013-0538>.
- Deshpande, R., Dr Revati. "A Healthy Way to Handle Work Place Stress Through Yoga, Meditation and Soothing Humor". SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY: Social Science Research Network (2012). <https://papers.ssrn.com/abstract=2103483>.

Eurofound & the International Labour Office. "Working Anytime, Anywhere: The Effects on the World of Work". Luxembourg: Publications Office of the European Union, Geneva: the International Labour Office (2017).

Fonner, Kathryn & Michael Roloff. "Why Teleworkers Are More Satisfied with Their Jobs Than Are Office-Based Workers: When Less Contact Is Beneficial". *Journal of Applied Communication Research* 38 (2010): 336–61. <https://doi.org/10.1080/00909882.2010.513998>.

Fox, Kenneth R. "The Influence of Physical Activity on Mental Well-Being". *Public Health Nutrition* 2, n. 3a (1999): 411–18. <https://doi.org/10.1017/S1368980099000567>.

Gajendran, Ravi S. & David A. Harrison. "The good, the bad, and the unknown about telecommuting: meta-analysis of psychological mediators and individual consequences". *Journal of Applied Psychology* 92, n.6 (2007): 1524-1541. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.92.6.1524>.

Gajendran, Ravi S., David A. Harrison & Kelly Delaney-Klinger. "Are Telecommuters Remotely Good Citizens? Unpacking Telecommuting's Effects on Performance Via I-Deals and Job Resources". *Personnel Psychology* 68, n. 2 (2015): 353–93. <https://doi.org/10.1111/peps.12082>.

Hans Selye. "Stress in Health and Disease - 1st Edition". (1976) <https://www.elsevier.com/books/stress-in-health-and-disease/selye/978-0-407-98510-0>.

Hartfiel, Ned, Jon Havenhand, Sat Bir Khalsa, Graham Clarke & Anne Krayter. "The effectiveness of yoga for the improvement of well-being and resilience to stress in the workplace". *Scandinavian Journal of Work, Environment & Health* 37, n. 1 (2011): 70–76.

Hawksley, Barbara. "Work-related stress, work/life balance and personal life coaching". *British Journal of Community Nursing* 12, n. 1 (2007): 34–36. <https://doi.org/10.12968/bjcn.2007.12.1.22690>.

Holmes, Susan. "World-related stress: A brief review". *The journal of the Royal Society for the Promotion of Health* 121 (2002): 230–35. <https://doi.org/10.1177/146642400112100406>.

Kelliher, Clare & Deirdre Anderson. "Doing more with less? Flexible working practices and the intensification of work". *Human Relations* 63 (2009). <https://doi.org/10.1177/0018726709349199>.

Kelly, Melissa, Ryan Soles, Edna Garcia & Iman Kundu. "Job Stress, Burnout, Work-Life Balance, Well-Being, and Job Satisfaction Among Pathology Residents and Fellows". *American Journal of Clinical Pathology* 153, n. 4 (2020): 449–69. <https://doi.org/10.1093/ajcp/aqaa013>.

Knudsen, Hannah K., Lori J. Ducharme & Paul M. Roman. "Job Stress and Poor Sleep Quality: Data from an American Sample of Full-Time Workers". *Social Science & Medicine* 64, n. 10 (2007): 1997–2007. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2007.02.020>.

Maeda, Eri, Kyoko Nomura, Osamu Hiraike, Asako Kinoshita & Yutaka Osuga. "Domestic work stress and self-rated psychological health among women: a cross-sectional study in Japan". *Environmental Health and Preventive Medicine* 24, n.75 (2019). <https://doi.org/10.1186/s12199-019-0833>.

Maslach, Christina & Michael P. Leiter. *The Truth About Burnout: How Organizations Cause Personal Stress and What to Do About It*. John Wiley & Sons, (2008).

Matuska, Kathleen, Julie Bass & John S. Schmitt. "Life Balance and Perceived Stress: Predictors and Demographic Profile". *OTJR: Occupation, Participation and Health* 33, n. 3 (2013): 146–58. <https://doi.org/10.3928/15394492-20130614-03>.

Mazmanian, Melissa, Wanda J. Orlikowski & JoAnne Yates. "The Autonomy Paradox: The Implications of Mobile Email Devices for Knowledge Professionals". *Organization Science* 24, n. 5 (2013): 1337–57. <https://doi.org/10.1287/orsc.1120.0806>.

Moen, Phyllis, Erin L. Kelly, Wen Fan, Shi-Rong Lee, David Almeida, Ellen Ernst Kossek & Orfeu M. Buxton. "Does a Flexibility/Support Organizational Initiative Improve High-Tech Employees' Well-Being? Evidence from the Work, Family, and Health Network". *American Sociological Review* 81, n. 1 (2016): 134–64. <https://doi.org/10.1177/0003122415622391>.

Oakman, Jodi, Natasha Kinsman, Rwth Stuckey, Melissa Graham, Victoria Weale. "A rapid review of mental and physical health effects of working at home: how do we optimise health?". *BMC Public Health*, 20, n.1 (2020). <https://doi.org/10.1186/s12889-020-09875-z>

Parent-Thirion, Agnès, Isabella Biletta, Jorge Cabrita, Oscar Llave Vargas, Greet Vermeylen, Aleksandra Wilczynska & Mathijn Wilkens. *6th European Working Conditions Survey: Overview Report*. 2017 update. EF 16/34. Luxembourg: Publications Office of the European Union, (2017).

Pereira, Diana & Achim Elfering. "Social Stressors at Work, Sleep Quality and Psychosomatic Health Complaints—A Longitudinal Ambulatory Field Study". *Stress and Health* 30, n. 1 (2014): 43–52. <https://doi.org/10.1002/smi.2494>.

Putnam, Linda, Karen Myers & Bernadette Gailliard. "Examining the Tensions in Workplace Flexibility and Exploring Options for New Directions". *Human Relations* 67 (2013): 413–40. <https://doi.org/10.1177/0018726713495704>.

Suh, A., & J. Lee. "Understanding teleworkers' technostress and its influence on job satisfaction". *Internet Res.* 27, (2017) : 140-159 <https://doi.org/10.1108/IntR-06-2015-0181>.

Susan M. Shaw, Jean Andrey & Laura C. Johnson "The Struggle for Life Balance: Work, Family, and Leisure in the Lives of Women Teleworkers". *World Leisure Journal* 45, n. 4 (2003): 15–29. <https://doi.org/10.1080/04419057.2003.9674333>.

Rusli, Bin Nordin, Bin Abdin Edimansyah & Lin Naing. "Working conditions, self-perceived stress, anxiety, depression and quality of life: A structural equation modelling approach". *BMC Public Health* 8, n. 1 (2008): 48. <https://doi.org/10.1186/1471-2458-8-48>.

Russo, Tullia, Tindara Addabbo, Ylenia Curzi & Barbara Pistoresi. "Human Resource Practices, Job Satisfaction and Perceived Discrimination(s) at the Workplace". *International Business Research* 13, n. 9 (2020): 25. <https://doi.org/10.5539/ibr.v13n9p63>.

Ter Hoeven, Claartje L., Ward van Zoonen & Kathryn L. Fonner. "The practical paradox of technology: The influence of communication technology use on employee burnout and engagement". *Communication Monographs* 83, n. 2 (2016): 239–63. <https://doi.org/10.1080/03637751.2015.1133920>.

Thulin, Eva, Berti Vilhelmson & Martina, Johansson. "New Telework, Time Pressure, and Time Use Control in Everyday Life". *Sustainability* 11, n.11 (2019): 1-1. <https://doi.org/10.3390/su11113067>.

Varvogli, L. & Darviri C. Darviri. "Stress Management Techniques: Evidence-Based Procedures That Reduce Stress and Promote Health". *HEALTH SCIENCE JOURNAL* 5, n. 2 (2011): 16.

Walach, Harald, Eva Nord, Claudia Zier, Barbara Dietz-Waschkowski, Susanne Kersig & Heinz Schüpbach. "Mindfulness-based stress reduction as a method for personnel development: A pilot evaluation". *International Journal of Stress Management* 14, n. 2 (2007): 188–98. <https://doi.org/10.1037/1072-5245.14.2.188>.

Wu, Guangdong, Zhibin Hu & Junwei Zheng. "Role Stress, Job Burnout, and Job Performance in Construction Project Managers: The Moderating Role of Career Calling". *International Journal of Environmental Research and Public Health* 16, n. 13 (2019): 2394. <https://doi.org/10.3390/ijerph16132394>.

Zanni, Lorenzo. "Lo Sviluppo Nascosto. Alta tecnologia e Terziario Avanzato in Provincia di Arezzo", Milano, Franco Angeli, 2008.

Zwan, Judith Esi van der, Wieke de Vente, Anja C. Huizink, Susan M. Bögels & Esther I. de Bruin. "Physical Activity, Mindfulness Meditation, or Heart Rate Variability Biofeedback for Stress Reduction: A Randomized Controlled Trial". *Applied Psychophysiology and Biofeedback* 40, n. 4 (2015): 257-68. <https://doi.org/10.1007/s10484-015-9293-x>.

## APPENDIX 1

### ITEMS AND MEASURES ADOPTED FOR THE CONSTRUCTION OF THE VARIABLES PRESENTED IN SECTION 3.2.

---

#### INDEPENDENT VARIABLES

---

##### ***Autonomy over Work Goal***

Q61c. *You are consulted before objectives are set for your work?*

##### ***Discretion over work methods***

*Generally, does your main paid job involve...*

Q53b. *Assessing yourself the quality of your own work*

Q53c. *Solving unforeseen problems on your own*

Q54a. *Your order of tasks*

Q54b. *Your methods of work*

Q61i. *You are able to apply your own ideas in your work?*

##### ***Discretion over Work Pace***

Q54c. *Are you able to choose or change your speed or rate of work*

Q61f. *You can take a break when you wish?*

##### ***Autonomy in the choice of working colleagues***

Q61e. *You have a say in the choice of your work colleagues?*

##### ***Involvement in Autonomous groups***

Q58. *Do you work in a group or team that has common tasks and can plan its work?*

##### ***Lack of discretion over work schedule***

Q42. *How are your working time arrangements set?*

##### ***Working at high speed***

*Does your job involve..*

Q49a. *Working at very high speed*

Q49b. *Working to tight deadlines*

Q61g. *You have enough time to get the job done?*

---

### **Work pressure**

Is your pace of work dependent on ...

*Q50a. The work done by colleagues*

*Q50b. Direct demands from people such as customers, passengers, pupils, patients, etc.*

*Q50c. Numerical production targets or performance targets*

*Q50d. Automatic speed of a machine or movement of a product*

*Q50e. The direct control of your boss*

### **Frequent Work Interruption**

*Q51. How often do you have to interrupt a task you are doing in order to take on an unforeseen task?"*

### **Insufficient recovery time**

*Q38. Thinking of the last month, has it happened at least once that you had less than 11 hours between 2 working days?*

### **Supplemental work**

*Q46. Since you started your main paid job, how often have you worked in your free time to meet work demands?"*

### **Manager Support**

*Q61b. Your manager helps and supports you?*

*Q63a. Your immediate boss... - Respects you as a person*

*Q63b. Your immediate boss... - Gives you praise and recognition when you do a good job*

*Q63c. Your immediate boss... - Is successful in getting people to work together*

*Q63d. Your immediate boss... - Is helpful in getting the job done*

*Q63e. Your immediate boss... - Provides useful feedback on your work*

*Q63f. Your immediate boss... - Encourages and supports your development*

### **Complex Task**

*Q53e. Generally, does your main paid job involve Complex tasks*

### **On the job Learning**

*Q53f. Generally, does your main paid job involve Learning new things*

### **Skill Match**

*Q64. Which of the following statements would best describe your skills in your own work?*

---

## **DEPENDENT VARIABLE**

---

### **Work-related Stress**

*Q61m You experience stress in your work?*

---

## **VARIABLES CORRELATED TO WORK-RELATED STRESS**

---

### **General Health**

*Q74. Does your work affect your health?*

### **Physical Health**

*Over the last 12 months, did you have any of the following health problems?*

*Q78a. Hearing problems*

*Q78b. Skin problems*

*Q78c. Backache*

*Q78d. Muscular pains in shoulders, neck and/or upper limbs (arms, elbows, wrists, hands etc.)*

*Q78e. Muscular pains in lower limbs (hips, legs, knees, feet etc.)*

*Q78f. Headaches, eyestrain*

*Q78g. Injury(ies)*

*Q78h. Anxiety*

*Q78i. Overall fatigue*

*Q78j. Other*

### **Psychological Health**

*Please indicate for each of the five statements which is the closest to how you have been feeling over the last two weeks.*

*Q87a. I have felt cheerful and in good spirits*

*Q87b. I have felt active and vigorous*

*Q87c. I woke up feeling fresh and rested*

*Q87d. My daily life has been filled with things that interest me*

*Q87e. I feel exhausted at the end of the working day*

### **Work-Life Balance**

*How often in the last 12 months, have you...*

*Q45a. kept worrying about work when you were not working*

*Q45b. Found that your job prevented you from giving the time you wanted to your family*

*Q45d. Felt too tired after work to do some of the household jobs which need to be done*

### **Sleep Quality**

*Over the last 12 months, how often did you have any of the following sleep related problems?*

*Q79a. Difficulty falling asleep*

*Q79b. Waking up repeatedly during the sleep*

*Q79c. Waking up with a feeling of exhaustion and fatigue*

# PROCESOS Y TRANSFORMACIONES EN EL CONTEXTO DE LA 4ª REVOLUCIÓN INDUSTRIAL QUE IMPULSEN ENTORNOS IGUALITARIOS Y SALUDABLES

## *PROCESSES AND TRANSFORMATIONS IN THE 4TH INDUSTRIAL REVOLUTION CONTEXT THAT FUEL EQUALITY AND HEALTHY ENVIRONMENTS*

Ana M. González Ramos<sup>1</sup>

Universidad Pablo de Olavide, Sevilla

Laura Lamolla

Universitat Oberta de Catalunya

*Fecha de recepción: 29/12/2020*

*Fecha de aceptación: 22/4/2021*

### **Resumen**

La 4ª revolución industrial enfrenta diversos retos relacionados con la diversidad de la fuerza laboral y cambios sustanciales en sus estilos de vida, la necesidad de gestionar crisis sucesivas, y aumentar la digitalización como dinámica global competitiva. Todo ello sostenido sobre una ética del trabajo orientada al éxito profesional, y centrado en una visión androcéntrica del trabajo, resultado de una división del trabajo sexualizado. En este trabajo analizamos las tendencias identificadas en España y Europa respecto al mercado laboral, la salud y el bienestar, así como las relaciones laborales en las organizaciones. De este modo, tratamos de arrojar luz sobre las transformaciones necesarias para evitar desajustes de género, que caracterizan actualmente el mercado laboral y las sociedades española y europea. En este sentido, proponemos qué dirección deberían tomar las organizaciones y políticas públicas con el objetivo de promover entornos más saludables, considerando una perspectiva de género y de los cuidados.

**Palabras clave:** *Trabajo, género, entorno saludable, cuidado*

### **Abstract**

The 4th industrial revolution faces various challenges related to the diversity of the workforce and substantial transformations of their lifestyles, the management of successive crises, and the increasing digitization of global competitiveness dynamics. It all has been held on a work ethic oriented to professional success, and androcentrism focus resulting from work sexual division. In this work we analyse data evolution in Spain and Europe regarding the labour market, health and wellbeing, as well as the labour relations in organisations. Thereby, we try to shed light on the transformations that are needed to avoid gender disarrangement in the current European and Spanish labour market. In this line, we propose what direction should be taken by organisations and public policies to promote healthier environments, considering a gender and care perspective.

**Keywords:** *Work, gender, healthy environment, care*

<sup>1</sup> amgonram@upo.es



## INTRODUCCIÓN

La importancia del trabajo en la sociedad contemporánea queda patente en el deseo de las personas de expresarse y de representarse socialmente a través de su profesión, cuestión que ha sobrepasado las barreras de género en las sociedades contemporáneas (Hakim 2000; Jolanki, 2015; Méda 2019; Sweet *et al.* 2016). La incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo ha sido posible gracias al desarrollo de leyes y de políticas con las que se ha conseguido avanzar en derechos fundamentales de género (Delgado 2014; Lombardo y León 2015). Sin embargo, de esta igualdad formal aún no se sigue una igualdad de género real, como constata la persistente segregación de la fuerza laboral femenina en ciertos sectores económicos, en la brecha salarial, la dificultad de encontrar mujeres en posiciones de liderazgo de las organizaciones, y en el desigual número de recompensas, promociones y reconocimientos recibidos.

Las organizaciones están asumiendo paulatinamente que la fuerza laboral es diversa y que sus miembros requieren distintas condiciones de trabajo. Ello supone un cambio en cuanto a sus normas, costumbres y políticas dirigidas a sus empleados. Sin embargo, la sociedad en su conjunto, incluyendo las familias y las organizaciones, está sustentada sobre la división sexual del trabajo. Esto es, en un modelo de trabajador masculino orientado única y exclusivamente a su actividad productiva, rasgos cada vez menos coincidentes con la diversidad de trabajadores y trabajadoras. El modelo androcéntrico supone que la fuerza laboral femenina juega un papel subalterno, lo que supedita a las mujeres a las necesidades de la organización o de los distintos sectores productivos en expansión o recesión. Por eso, el rol de las mujeres en las organizaciones está supeditado a normas que reflejan este modelo socioeconómico, generando las desigualdades reales mencionadas.

Familia y trabajo se muestran como conflicto en el caso de las mujeres trabajadoras, por lo que tienen que compatibilizar su desarrollo profesional con el cuidado del hogar. Así, la mayor parte de los avances legislativos históricos han desarrollado medidas que inciden en la conciliación laboral de las mujeres y que se alejan de una política de corresponsabilidad que afecte a hombres y mujeres paritariamente. Tanto social como legislativamente, se ha subrayado la maternidad y el rol de los cuidados como únicas dificultades superables por parte de las mujeres para lograr la igualdad, paradigma que por lo demás se ha mostrado insuficiente. La perspectiva de la conciliación y la flexibilización laboral promueven medidas que afectan exclusivamente a las mujeres, reforzando el imaginario colectivo de que solo las mujeres deben adaptarse a las reglas de juego, asumiendo el androcentrismo de las organizaciones y del mercado laboral.

La 4ª revolución industrial no debe ignorar las condiciones de trabajo y empleo que envuelven de manera diferente a las mujeres y los hombres. Para ello debe partir de información contrastada mediante indicadores cuantitativos, aun constatando la necesidad de suplir lagunas de información, que limitan este diagnóstico. Solo comprobando empíricamente qué condiciones diferentes rodean a las mujeres y los hombres trabajadores en las organizaciones seremos capaces de imaginar cómo generar climas de trabajo más saludables e igualitarios.

El presente trabajo tiene como objetivo mostrar cuantitativamente las condiciones de trabajo en España y Europa en relación con el género. Los indicadores mostrarán rasgos persistentes y en transformación a tener en cuenta para realizar un conjunto de propuestas que aseguren entornos de trabajo saludables para hombres y mujeres.

El artículo está estructurado de la siguiente manera. Seguidamente, mostraremos el marco teórico de referencia en este trabajo, que aborda la ineficacia de una organización del trabajo androcéntrica y que soporta crisis sucesivas generadoras de vulnerabilidad en las familias, particularmente, entre las mujeres. El análisis empírico está formado por tres apartados. En el primero, abordaremos las políticas relacionadas con la gestión del tiempo, la conciliación y la corresponsabilidad en los cuidados mediante el seguimiento de los indicadores cuantitativos. En el segundo, exploraremos las medidas de ajuste que las organizaciones

están llevando a cabo para ajustarse a los requisitos cada vez más demandantes de la 4ª Revolución Industrial ligadas al teletrabajo. En el tercero, examinaremos el grado de bienestar de las personas trabajadoras desde un enfoque clásico de salud (limitaciones por enfermedad, salud percibida) y más ampliamente atendiendo a otros factores de insatisfacción laboral (brecha salarial, sistemas de recompensa y relaciones interpersonales en el entorno laboral). El siguiente apartado está dedicado a articular todas estas evidencias en una serie de propuestas orientadas a conceptualizar cómo transformar los ambientes laborales en entornos saludables desde una perspectiva de género y atendiendo a las transformaciones del actual sistema económico. El apartado final presentará sintéticamente las conclusiones.

## **PROCESOS Y TENDENCIAS EN LOS PILARES DE LA 4ª REVOLUCIÓN INDUSTRIAL**

Este apartado tiene como objetivo identificar tendencias y procesos que están presentes en la 4ª revolución industrial y que han de ser atendidos con el objeto de comprender las necesidades de hombres y mujeres en las organizaciones. Se tratará de nombrar los procesos sociales y económicos de la contemporaneidad desde una perspectiva de género. Este marco teórico permitirá avanzar el conocimiento para, posteriormente, establecer qué decisiones han de tomarse para generar un entorno saludable para hombres y mujeres, poniendo en el centro los cuidados en vez de un enfoque androcéntrico.

La composición heterogénea de la fuerza laboral desafía a las organizaciones a incorporar políticas que reflejen de manera unívoca el hecho de que hombres y mujeres abrazan circunstancias sociales distintas, que influyen en sus ritmos de trabajo, en sus decisiones y estrategias en el ciclo vital (González y Vergés 2013; González Ramos 2020a; Lamolla y González 2019; Lyon y Woodward 2004). Sin embargo, el modelo androcéntrico sigue regulando el mercado laboral, las organizaciones (Acker 2009, 2012) y formas de recompensa (Lyon y Woodward 2004). Justamente al contrario de lo sostenido por la literatura sobre la creación de entornos saludables que entiende que los centros de trabajo y las relaciones laborales deben promover el equilibrio entre la vida profesional y la personal (Grawitch *et al.* 2006; Kossek *et al.* 2012).

En este sentido, "entorno saludable" se distingue de "organización saludable" ya que hace referencia a un contexto más amplio. El modelo de la OMS (2010) de entorno saludable incluye cuatro elementos que se interrelacionan entre sí: ambiente físico del trabajo, entorno psicosocial del trabajo, recursos personales de salud y la involucración de la empresa en la comunidad de la propia organización. Además, los entornos saludables deben garantizar la inclusividad y diversidad de sus trabajadores en su sentido más amplio: etnicidad, género, discapacidad (OMS, 2010) y a la que se podría añadir otras dimensiones de diversidad como son la edad y origen entre otras. En cambio "organización saludable" enfatiza como su nombre indica la cultura y el clima organizativo y las prácticas que crean un entorno que promueve la salud y seguridad de sus trabajadores que retroalimentan la eficiencia organizativa (Di Fabio, 2017; Lowe 2010).

En cualquier caso, las organizaciones saludables y los entornos de trabajo saludables controlan el ambiente físico del trabajo, potencian los recursos personales de salud, se involucran en la comunidad desde la propia organización y minimizan los factores de riesgos psicosociales asociados al trabajo. Desde el punto de vista de los y las trabajadoras, Kossek *et al.* (2001) señalan que las personas que trabajan en organizaciones saludables creen que las demandas de sus trabajos no son excesivas y no tienen que sacrificar sus vidas personales para poder desarrollar satisfactoriamente su trabajo. Además, consideran que son valoradas en el trabajo y su trabajo encaja con sus habilidades e intereses (Kossek. 2012).

En otro orden de cosas, diversas autoras (Gálvez y Rodríguez-Modroño 2012; Özkazanç-Pan y Pullen 2020; Reskin y Roos 1990; Signorelli *et al.* 2012) han señalado la influencia negativa que los procesos económicos de crisis generan especialmente en las mujeres. La brecha de género se amplía en las recesiones económicas, tanto por lo que se refiere a las condiciones laborales como al impacto que produce en el sistema de provisión de cuidados. Puesto que este ámbito es ocupado tradicionalmente por las mujeres, las mujeres se ven arrastradas por las fuerzas invisibles del mercado, obligándolas a abandonar el

empleo y asumir las tareas de cuidado que los servicios sociales públicos y privados ya no satisfacen. Todo ello contribuye a una mayor precarización de la situación económica y social para ellas como trabajadoras y para sus familias, tanto más cuanto más dependa de su salario.

Las transformaciones relacionadas con la inclusión de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en el ámbito laboral, en el seno de la 4ª Revolución Industrial, también genera tensiones de género (Brusevich *et al.* 2018; Fuchs y Sevignani 2013; Servoz 2019). Algunas de las dimensiones fundamentales que causan una brecha las trabajadoras respecto a sus compañeros varones están relacionadas con los usos del tiempo, las oportunidades para desarrollar estrategias profesionales, y la tendencia a recibir menor atención a la hora de recibir recompensas materiales y simbólicas que respecto a sus compañeros varones (Acker 2012; Lyon y Woodward 2004). De este modo, la supuesta liberalización que el teletrabajo debería producir en la conciliación de la vida personal-laboral de las mujeres no se ha producido hasta el momento (Huws *et al.* 2019). La intensificación digital que se ha producido en el último año a consecuencia de las medidas de confinamiento por la pandemia COVID-19 ha demostrado que la brecha de género se ha agudizado, empeorando las condiciones de vida de las mujeres (Fana *et al.* 2020; Moen *et al.* 2020).

El mercado laboral, tan ágil habitualmente estimulando todo tipo de innovaciones, no ha incorporado las transformaciones necesarias para adaptarse a la diversidad de estilos de vida y demandas de la actual fuerza productiva, que hace tiempo ha dejado de ser únicamente masculina. El mercado laboral continúa centrado en una división sexual del trabajo que distingue a los hombres únicamente como provisosores y a las mujeres como cuidadoras del hogar y de sus miembros. Las crisis económicas empeoran sustancialmente las vidas de las mujeres, por lo que su fuerza de trabajo cumple un rol subalterno en el sistema económico. La introducción de las tecnologías de la información y las comunicaciones lejos de haber solucionado de manera definitiva el papel de las mujeres en las organizaciones de trabajo, han generado nuevas brechas o, simplemente, han reforzado la ya existente relacionadas con un sistema de reparto del trabajo y de los cuidados desigual. En los siguientes apartados analizaremos qué información nos aportan los datos empíricos.

## **PROCESOS DE DESAJUSTE DEL MERCADO LABORAL RESPECTO A CONCILIACIÓN A LO LARGO DEL CICLO VITAL**

A tenor de la evolución de los datos, puede afirmarse que la corresponsabilidad en los cuidados está aún lejos de alcanzarse en Europa (EU-27) y en España, lo cual corrobora las conclusiones a las que han llegado diversas autoras (Lombardo 2015, Özkazanç-Pan y Pullen 2020). Las mujeres continúan asumiendo el peso fundamental de los cuidados, interrumpiendo su trabajo en todas las franjas de edad en un porcentaje elevado. En Europa, el 91% del total de las personas entre 18 y 64 años que han interrumpido su trayectoria laboral en algún momento de sus vidas han sido mujeres.

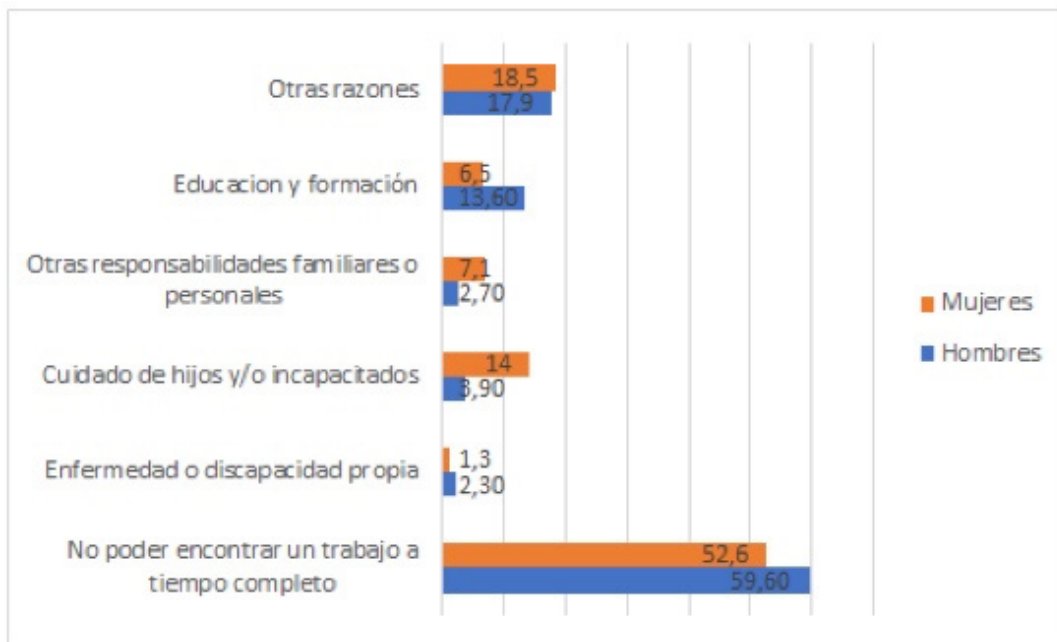
Además, solo se perciben ligeras diferencias entre franjas de edad, por ejemplo, el 93,8% de las mujeres entre 50 y 64, y el 89,1% de las mujeres entre 25 y 49 años. Estas diferencias poco significativas entre las distintas cohortes no apuntan a un cambio de roles de las mujeres, suficientemente importantes respecto al modelo de cuidado y de trabajo. Aunque las diferencias intergeneracionales, esos casi cinco puntos porcentuales de diferencia, sugieren que la corresponsabilidad ha aumentado entre las generaciones con descendencia más jóvenes, 25-49. Esta conclusión se hace más patente, particularmente, teniendo en cuenta que la edad media de las mujeres al tener su primer hijo es de 30,1 años. Si esta tendencia se mantuviera en los próximos años podría significar que las políticas públicas, dirigidas a promover la corresponsabilidad e inducir el cambio en los valores sociales, han empezado a dar sus frutos.

La organización y gestión del tiempo de trabajo se han desarrollado principalmente a nivel organizativo y han sido reguladas e impulsadas en mayor o menor grado por las administraciones públicas. Estas políticas

están igualmente inspiradas por la idea de que si las mujeres no están presentes en el mercado laboral es únicamente por la maternidad y, consecuentemente, porque no puede compatibilizar las jornadas laborales con el sistema de cuidados a su cargo. Una de las medidas diseñadas para erradicar este problema es el empleo a tiempo parcial, pues sería una oportunidad para conciliar trabajo y cuidados para las mujeres. No obstante, tal como se puede observar en el siguiente gráfico (nº1), las razones para trabajar a tiempo parcial no están motivadas exclusivamente por la voluntad de limitar el tiempo de trabajo, sino también por la imposibilidad de encontrar un empleo a tiempo completo.

Estos resultados reflejan el desajuste del mercado laboral respecto al deseo de trabajar por parte de la fuerza productiva femenina. En España, comparado con la media europea (18% EU-27, 2019), es una tendencia mucho más acusada; además, esta tendencia también es apreciable en los hombres españoles respecto a los hombres europeos. Por lo tanto, el trabajo a tiempo parcial no responde únicamente a las necesidades de conciliación sino que estaría relacionado con la imposibilidad de conseguir un empleo a tiempo completo.

**GRÁFICO 1**  
**RAZONES PARA TRABAJAR A TIEMPO PARCIAL POR SEXO EN ESPAÑA, AÑO 2019**  
**(EN PORCENTAJE)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

Las mujeres europeas y españolas muestran una mayor propensión que los hombres a justificar el trabajo a tiempo parcial por el cuidado de menores, personas incapacitadas, y otras responsabilidades familiares. En cambio, los motivos de los hombres están relacionados con la justificación de su situación personal y de desarrollo personal. Estos resultados corroboran que las mujeres continúan teniendo un papel subsidiario en el mercado laboral androcéntrico.

En este sentido, es significativo señalar las diferencias de género existentes respecto a los motivos relacionados con la educación y la formación continua. En comparación con los hombres, las mujeres utilizan en menor medida el trabajo a tiempo parcial para formarse y actualizar sus conocimientos. Ello puede deberse, tal como afirman Brussevich *et al.* (2018), al desplazamiento que el mercado laboral requiere de las mujeres, en la medida en que necesita de su mano de obra y hasta el momento en que dejan de ser imprescindibles. En cualquier caso, según estas autoras, los hombres utilizan el empleo a

tiempo parcial para formarse, mientras las mujeres lo vinculan con el cuidado de otras personas, de tal manera que ellas siempre estarán en una situación de desventaja respecto a los hombres en el mercado laboral, pues ellos estarán mejor formados que ellas.

Las mujeres no solo trabajan a tiempo parcial en mayor medida que los hombres (23,66% vs 6,76% en España, según datos de Eurostat de 2019), sino que presentan mayor probabilidad que ellos a perpetuar esta situación a lo largo del ciclo de vida. La tendencia se intensifica con la edad, como puede verse en la tabla 1, lo que haría pensar que, a medida que avanza la edad, las mujeres asumen más carga de cuidados. Sin embargo, ello no se corresponde con los porcentajes de empleo a tiempo parcial, ni en España ni en Europa, porque se reduce a medida que avanza la edad (del 46,8% de las mujeres españolas que trabajan a tiempo parcial en la franja 15-24 al 20,7% en la cohorte de 55-64). Por lo que, la explicación más apropiada sería que el mercado laboral penaliza a las mujeres de mayor edad en mayor proporción que a los hombres de esas edades a la hora de convertir sus empleos a tiempo parcial en contratos a tiempo completo. Este fenómeno de discriminación laboral interseccional de género y edad es particularmente observable en sectores altamente masculinizados como en el sector de las TIC (Lamolla y González 2019, 2020).

**TABLA 1**  
**TRANSICIONES DE TRABAJO A TIEMPO PARCIAL HACIA EMPLEOS DE TIEMPO COMPLETO POR EDAD Y SEXO (MEDIAS ANUALES DE TRANSICIONES TRIMESTRALES, PROBABILIDADES ESTIMADAS, 2018)**

	<b>Total (25-64)</b>	<b>Mujeres 25-39</b>	<b>Mujeres 40-64</b>	<b>Hombres 25-39</b>	<b>Hombres 40-64</b>
<b>EU-27</b>	10,2%	12%	8%	10%	15%
<b>España</b>	16%	15%	13%	21%	22%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

El mercado laboral segrega a las personas que no pueden conciliar trabajo y familia, abocándose a elegir empleos a tiempo parcial o, peor aún, las expulsa. En 2010, el 25% de las personas entre 20 y 64 años figuraba como población inactiva en Europa-27. El porcentaje era algo más elevado que en España, que se situaba por debajo de esta media (por otra parte, compuesta por realidades de países muy diferentes entre sí) en el 22%. En 2019, este porcentaje había descendido hasta el 21,1%.

En la siguiente tabla (nº2) hemos clasificado los motivos expresados por los hombres y mujeres inactivos, según la Encuesta de Población Activa consignados en la base de datos de Eurostat. El diseño de la metodología es relevante para entender los resultados. Por un lado, se señalan motivos relacionados con el cuidado (de hijos y de adultos con discapacidad o de otros familiares por motivos de salud) y, por otro, motivos no relacionados con los cuidados (que incluyen la educación y formación, la enfermedad o discapacidad propia, la situación de jubilación o desempleo, la valoración de que encuentren un trabajo adecuado y, por último, otras razones).

**TABLA 2**  
**POBLACIÓN INACTIVA QUE NO BUSCA EMPLEO POR SEXO Y PRINCIPAL RAZÓN EN LA**  
**UNIÓN EUROPEA Y ESPAÑA. POBLACIÓN TOTAL DE 15 A 64 AÑOS (2019)**

	<b>Cuidado de menores o discapacidad</b>	<b>Responsabilidades familiares</b>	<b>Otros motivos familiares</b>	<b>Total motivos relacionados con cuidados</b>	<b>Total motivos no relacionados con cuidados</b>
<b>UE-27</b>					
<b>Inactividad hombres</b>	1,0%	3,3%	2,3%	6,6%	93,4%
<b>Inactividad mujeres</b>	13,6%	26,0%	12,4%	52%	48%
<b>España</b>					
<b>Inactividad hombres</b>	1,1%	4,7%	3,6%	9,4%	90,6%
<b>Inactividad mujeres</b>	10,2%	33,2%	23,0%	75,8%	24,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

En la tabla anterior se observa que los motivos para no trabajar en el caso de los hombres están relacionados con razones personales en más del 90%, tanto en España como en Europa. En cambio, las mujeres manifiestan razones relacionadas con la familia y los cuidados en mayor proporción, en ambas regiones. Si bien en España las motivaciones asociadas con la familia son mucho más elevadas (75,8%) que en la Unión Europea (52% EU-27). Si atendemos a los datos históricos, más allá de los consignados en la tabla anterior, la tendencia parece disminuir en España. En el año 2018 alcanza el 81,6%, lo que supone un descenso de cinco puntos porcentuales respecto al porcentaje en 2010 y que puede suponer un cambio de tendencia.

Por otra parte, los motivos ajenos a la atención de personas dependientes son más importantes a la hora de explicar el desempleo. Tanto en España como en la UE, encontramos un porcentaje significativo de personas en situación de desempleo que han respondido afirmativamente a que la razón está ligada a los cuidados. En España este porcentaje supone casi una de cada tres (32,15%). Si analizamos el porcentaje de mujeres desempleadas sobre el total en relación con los motivos de esta situación, las mujeres señalaron en mayor medida los cuidados de menores y personas incapacitadas. Los hombres mostrarían otros motivos (sin especificar) en mayor proporción. Es interesante señalar que, si bien en Europa y en España, la distribución de la población total desempleada por motivos es similar, cuando se separa por sexos, las diferencias son más acusadas en España que en Europa. Ello podría estar relacionado con las diferencias de roles de género muy marcadas aún en España referente a los cuidados y a la necesidad de hacerse cargo de ellos ante un sistema público de servicios sociales precario.-

En conclusión, la información analizada relativa al desempleo, inactividad y trabajo a tiempo parcial apuntan la existencia de desajustes del mercado laboral respecto a las relaciones de género. Todos los datos señalados sugieren que sigue siendo necesario que las mujeres, en mayor proporción que los hombres, recurran a estas estrategias para cumplir de manera paralela sus roles en el mercado laboral y en las familias.

## **MEDIDAS DE AJUSTE A TRAVÉS DE PRÁCTICAS ORGANIZATIVAS DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO: EL TELETRABAJO**

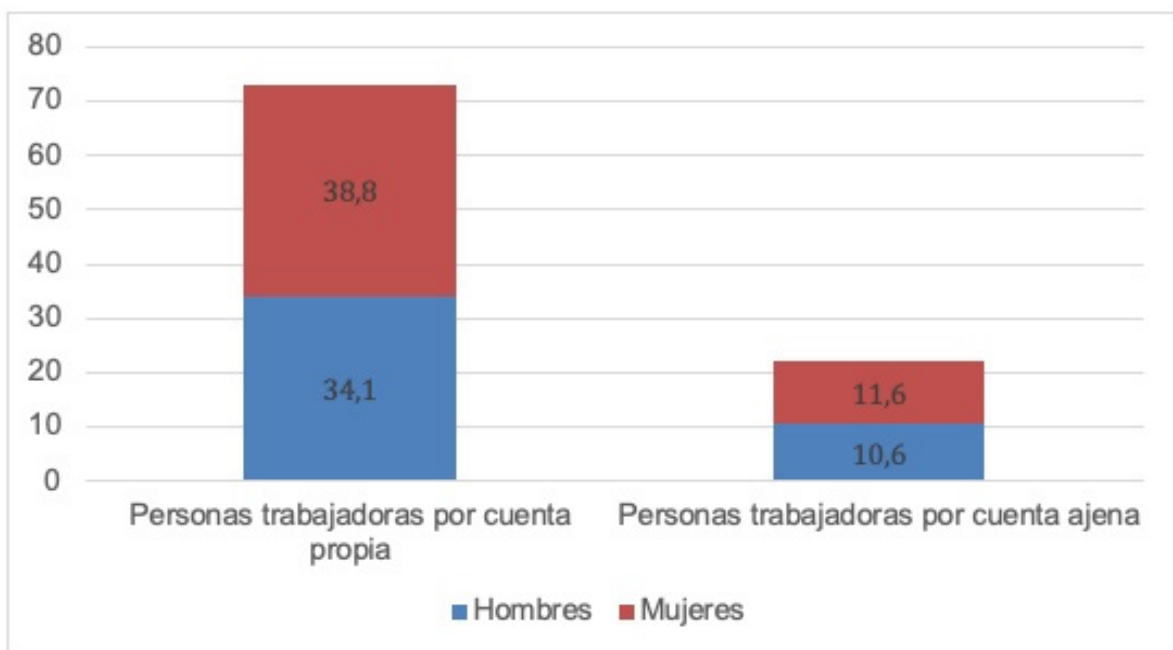
El teletrabajo se ha justificado históricamente como una estrategia que facilita la incorporación de las mujeres en el empleo, permitiendo conciliar vida profesional y familiar (Berg *et al.* 2018; Fuchs y Sevignani

2013; Servoz 2019). Idealmente, el teletrabajo posibilitaría la incorporación de las mujeres en el mercado laboral, pero esta organización del trabajo se ha mostrado hostil a la hora de desarrollar estrategias profesionales de éxito y generación de suficiente dosis de bienestar (Huws *et al.* 2019; González Ramos 2020b). El primer problema es la segregación de la mano de obra femenina en la era de la 4ª revolución industrial. Brussevich *et al.* (2018) estiman que, en los países de la OCDE, 26 millones de empleos realizados por mujeres corren el riesgo de ser desplazados por la incorporación de la tecnología en las próximas dos décadas. Aunque se señalan incidencias muy diferentes entre países y sectores económicos, se estima que el impacto será mayor entre las mujeres que entre los hombres.

Según datos de Eurostat se constata un progresivo aumento del teletrabajo en todas las franjas de edad, sexo, situación profesional (autónomos y empleados) y frecuencia, desde que se recogen estos datos de forma sistemática (1992-2019). Pero, el ritmo de evolución era más lento de lo que cabría esperar concentrándose principalmente en las personas que trabajan por cuenta propia (Eurostat 2020). No obstante, en 2020 han aumentado las personas que teletrabajan de forma usual y en cambio han disminuido las que trabajan algunas veces, fenómeno ligado a la respuesta de las organizaciones a la situación de pandemia.

### GRÁFICO 2

#### PERSONAS EMPLEADAS QUE TRABAJAN DESDE CASA NORMALMENTE O A VECES COMO PORCENTAJE DEL TOTAL DE EMPLEO Y TIPO DE TRABAJO SEGÚN SEXO EN EUROPA (2019)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

Por lo que se refiere a la situación en España, de acuerdo con los datos informados antes de la pandemia del CIS (2020), tanto los españoles como las españolas desempeñaban un trabajo mayoritariamente presencial (72,6% de los hombres y 76,8% de las mujeres). Sin embargo, aunque las mujeres teletrabajan menos que los hombres, su modelo de trabajo a distancia adoptaba una modalidad más intensiva, mientras que en el caso del de los hombres se combinaba en mayor proporción la presencialidad con el trabajo a distancia, es decir, su uso no era tan intensivo. El modelo intensivo de teletrabajo por parte de las mujeres puede responder a la dificultad de encajar en las organizaciones tradicionales y buscar alternativas de empleo por cuenta propia que permite el teletrabajo de forma intensiva. En el caso de las trabajadoras



por cuenta ajena, puede estar relacionado con la tipología de trabajo que desempeñan hombres y mujeres (Eurofound 2017; Eurofound y ILO 2017).

La extensión del teletrabajo ha sido mayor en aquellos países con una mayor incidencia de la pandemia debido a la adopción de medidas de restricción más estrictas que han obligado a confinar en casa (Comisión Europea 2020). La adaptación al teletrabajo en esta situación de estrés ha supuesto una carga mayor, tanto a nivel físico como mental, de las trabajadoras y trabajadores. En España, varios factores pueden incidir negativamente en la situación económica generada por la pandemia. En primer lugar, la centralidad de la industria del turismo y la elevada dependencia respecto al sector servicio dificulta el desarrollo del trabajo de manera remota. En segundo lugar, el tejido empresarial español que está compuesto en gran proporción por pequeñas y medianas empresas que tienen más dificultades para adaptarse a la 4ª revolución industrial basada en la digitalización de la economía (Comisión Europea 2020). Estos elementos contribuyen a empeorar las condiciones laborales de las personas que constituyen la fuerza laboral más vulnerable que contaban, desde incluso antes de esta crisis, con peores salarios y condiciones de empleo, las mujeres y los jóvenes (Fana *et al.* 2020).

Aún así, las mujeres españolas que a raíz de la pandemia empezaron a teletrabajar cuando antes no lo hacían a diario muestran una opinión satisfecha con la nueva experiencia, de acuerdo con la encuesta del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS 2020). Hombres y mujeres presentan porcentajes similares de satisfacción (el 68% de las mujeres están muy o bastante satisfechas frente al 69,4% de los hombres que están muy o bastante satisfechos), y insatisfacción con el teletrabajo (28,6% mujeres versus 26,5% hombres). El 75,1% de las mujeres trabajadoras encuestadas por el CIS (2020) consideran que el teletrabajo es una buena forma de organizar y realizar el trabajo, y el 62,7% les gustaría teletrabajar en el futuro. Estos porcentajes se nos antojan muy altos debido a que esperábamos mayores problemas para conciliar trabajo y familia en el hogar. Las respuestas de las mujeres, en comparación con los porcentajes señalados por los hombres, muestran que esta situación ha sido más difícil para ellas, puesto que sus porcentajes de respuestas señalan que se han sentido más cansadas, con problemas de concentración y menor disponibilidad para dedicarse a la familia y al trabajo (tabla nº 3).

**TABLA 3**  
**PORCENTAJES DE RESPUESTA POR SEXO DEL ENCUESTADO/A SOBRE "CON QUÉ FRECUENCIA SE HA SENTIDO..." VALORES PARA LAS OPCIONES DE RESPUESTA "LA MAYOR PARTE DEL TIEMPO" Y "SIEMPRE".**

	La mayor parte		Siempre	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
<b>Cansancio</b>	13,6	20,7	3,8	8,7
<b>Concentración</b>	7,5	12,4	1,5	7,1
<b>Obstáculo para realizar trabajo</b>	4,5	9,5	1,5	3,3
<b>Obstáculo para la familia</b>	9,4	14,5	2,6	4,6

Fuente: CIS. Estudio nº3298. Efectos y consecuencias del coronavirus. Octubre 2020

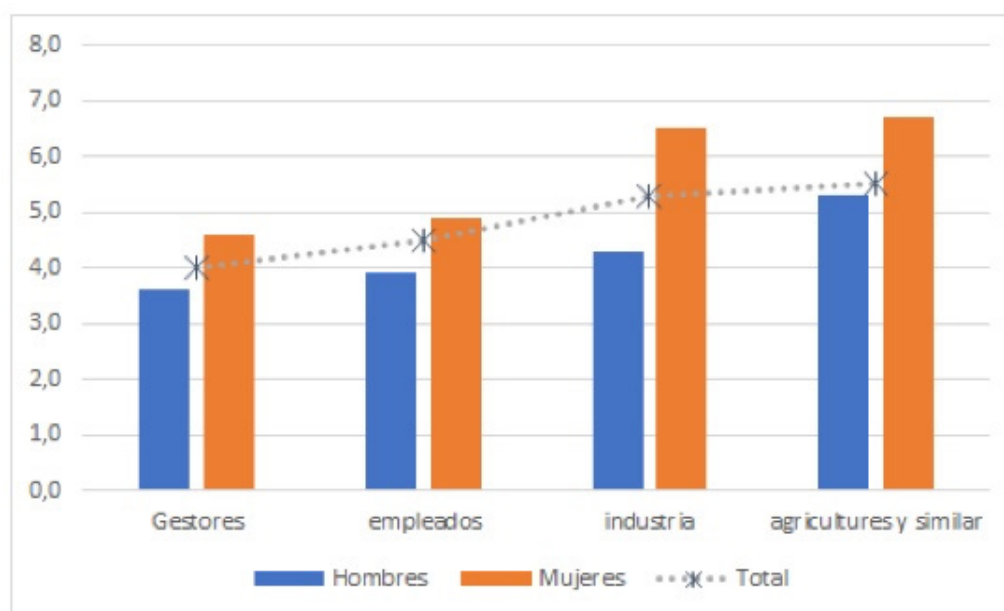
### **PROCESOS DE DESAJUSTE EN RELACIÓN CON LOS RIESGOS PSICOSOCIALES, LAS RECOMPENSAS RECIBIDAS Y EL CLIMA LABORAL PERCIBIDO**

La 4ª revolución industrial ha traído consigo nuevos retos para las organizaciones y para las familias que suscitan riesgos psicosociales y el ajuste de la adjudicación de recompensas asimétricas de género (como, por ejemplo, brecha salarial y recompensas desiguales en la promoción). La salud es considerada por la

Organización Mundial de la Salud (OMS) como un elemento fundamental de la desigualdad entre géneros<sup>2</sup> (OMS, 2020). En esta sección examinaremos los indicadores de salud, brecha salarial y condiciones de los entornos laborales (distribución de cargos de gestión, clima laboral relacionado con las discriminaciones percibidas y las relaciones interpersonales), desde una perspectiva de género.

De acuerdo con los datos de Eurostat, las mujeres muestran mayor prevalencia que los hombres a sufrir problemas de salud laboral, de forma generalizada en todos los sectores económicos, tanto en Europa como en España. Aunque la fuerza laboral española presenta una tendencia menor (4,6%) que la europea (8,3%); lo que, probablemente, se deba a factores estructurales sociodemográficos y del sistema de provisión de salud de los distintos sistemas sanitarios. En línea con la afirmación de la OMS citada anteriormente, las mujeres reportan problemas de salud más frecuentemente que los hombres en todas las ocupaciones y sectores económicos como puede observarse en el siguiente gráfico.

**GRÁFICO 3**  
**POBLACIÓN DE 15-64 AÑOS QUE REPORTA PROBLEMAS DE SALUD LABORAL POR OCUPACIÓN. AÑO 2013**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, 2020

Si vinculamos el nivel de salud reportado por los trabajadores y trabajadoras con la salubridad del mercado laboral, obtendríamos una fotografía de las fortalezas y debilidades a los que debería atenderse para proporcionar ambientes de trabajo más saludables. Comparando el entorno español con el europeo, cabe destacar el menor porcentaje de bajas de larga duración que acumulan la fuerza laboral española respecto a la europea. La población española (tanto la empleada como la desempleada) muestra menor porcentaje de limitaciones severas o moderadas de salud que han afectado a su trabajo. Las limitaciones moderada o severa que enfrenta la población empleada son mayor entre las mujeres que entre los hombres. Además, a lo largo del ciclo vital, las mujeres adultas presentan una mayor proporción de limitación de la vida laboral. En cambio, las mujeres más jóvenes presentan una incidencia menor incluso que sus compañeros de cohorte varones. Este dato estaría sugiriendo una relación entre la precariedad laboral y la

<sup>2</sup> "Female health workers still face significant barriers in terms of achieving leadership positions and income equality and in overcoming stereotypes about the health-care roles that women generally fill" (OMS 2020).

limitación moderada y severa de las empleadas, pues a medida que la edad de las trabajadoras aumenta, también se incrementa el número de mujeres que sufren limitaciones.

Contrariamente a lo esperado, las bajas laborales son menos habituales entre las mujeres. Por ejemplo, en 2013, las bajas de las trabajadoras representaban el 57%, tres puntos porcentuales por debajo de los hombres (60,3 por ciento). Además, las mujeres reportan más enfermedades físicas-psíquicas: las dos más habituales son las dolencias musculoesqueléticas (66,2% frente al 58,3% reportado por la población masculina de trabajadores) y el estrés (16,1% frente al 14,3% reportado por los hombres). La mayor precariedad laboral con la que se encuentran las mujeres en el mercado laboral y en los sectores económicos donde desarrollan su actividad podría estar detrás de este dato. Como ya se ha comentado anteriormente, las mujeres trabajadoras son particularmente sensibles a las condiciones de precariedad provocadas por las crisis económicas (Rubery 1988; Gálvez y Rodríguez-Modroño 2012). En la actualidad, nos encontramos en una situación de crisis sanitaria y económica causada por la pandemia, que afecta tanto al estatus laboral (destrucción de empleo, ERTES), como a la sobrecarga derivada del cuidado de otras personas y el trabajo a distancia. El teletrabajo, que ya había sido señalado como generador de riesgos psicosociales importantes (Fernández Avilés 2017; Manzano 2018), han podido provocar impactos más severos para las mujeres (Özkazanç-Pan y Pullen 2020; Eurofound 2020).

El segundo aspecto que analizaremos será la brecha salarial, un problema resistente a las transformaciones históricas (Blau y Khan 2000; De la Rica *et al.* 2008; Rubery y Koukiadaki 2016). A pesar de la mejora de la ocupación y las medidas legales que persiguen cerrar las diferencias salariales entre hombres y mujeres, según Eurostat en 2018 aún se situaba en el 14,8% en Europa (EU-27) y en el 13,9% en España. Las razones por las que se señala que las mujeres siguen siendo discriminadas salarialmente son múltiples (Rubery y Koukiadaki 2016; OIT 2018): desde el impacto de la maternidad hasta la sobrecualificación de las mujeres para alcanzar un mismo nivel salarial que sus compañeros y las consecuencias del efecto del suelo pegajoso. La OIT (2016) estima que, de no poner en marcha una actuación decidida, la brecha salarial de género no se cerrará en más de 70 años. Si las organizaciones no establecen medidas decididas de corrección de la desigualdad salarial no sólo afectará a la distribución desigual de las recompensas recibidas por las mujeres, sino a la precariedad de las familias contemporáneas que cada vez más dependen de los ingresos de las mujeres. Aunque todos los tipos de familias están afectadas, son particularmente sensibles las familias monoparentales, cuyo único sostén o cuya principal contribución económica corresponden a las mujeres. Según el Instituto Nacional de Estadística, este tipo de familias ha aumentado alrededor del 2% en 2019. Así, el 80,25% convive con un/a hijo/a, el 81,90% con dos hijos/as, y el 88,12% con tres o más hijos/as.

Un componente fundamental de la brecha salarial de género es la segregación de las mujeres por sectores económicos y ocupaciones (Eurofound, 2020), y la segregación vertical, es decir, la escasa representación femenina en los puestos de responsabilidad de las empresas y liderazgo, en cualquiera de los sectores de actividad económica que se observe incluso si, como en las profesiones sanitarias, están altamente feminizados. Así, según la News Release de Eurostat de marzo de 2020, de los más de 6.7 millones de personas que tienen una posición de manager, solo el 37% son mujeres. Como vemos en la siguiente tabla la representación de mujeres en España se sitúa por debajo de la media europea en todas las posiciones de liderazgo.

**TABLA 4**  
**PROPORCIÓN DE MUJERES EN OCUPACIONES DE MANAGER**  
**EN DIFERENTES POSICIONES (%)**

	<b>Manager (2018)</b>	<b>Consejo de administración (2019)</b>	<b>Consejo ejecutivo sénior (2019)</b>
<b>EU-27</b>	37%	28%	18%
<b>España</b>	36%	26%	16%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, 2020

Los hombres doblan a las mujeres en las posiciones de gestión en Europa; mientras que, en España, las mujeres no alcanzan el 3 por ciento. Además, la evolución en el tiempo no augura una tendencia positiva a medio plazo. El porcentaje de población en cargos de gestión se mantiene estable desde 2015 en Europa, mientras que en España las mujeres descienden un punto (de 2,9 a 2,8), los hombres pierden seis puntos (de 5,3 a 4,7); lo que globalmente supone una pérdida de población en cargos de gestión.

La percepción de discriminación en el entorno laboral es otro indicador del grado de bienestar de las organizaciones. Para examinar este aspecto recurrimos a la Encuesta para la Mejora de las Condiciones de Vida y del Trabajo (de la Fundación Europea, Eurofound). Según la cual, la sensación de haber experimentado situaciones de discriminación en el trabajo en España ha aumentado del 3,4 en 2005 al 5,1 en 2015, aunque el porcentaje es menor que en el conjunto de los países europeos (5,3 y 7,6 respectivamente). Las mujeres muestran en general una mayor sensibilidad para reconocer los casos de discriminación en su entorno (del 2,2% en 2005 hasta el 4,9% en 2015), pero también los hombres han desarrollado mayor conciencia (del 1,4% en 2005 al 4,8% en 2015).

La misma encuesta aporta información sobre situaciones de violencia física, psicológica o sexual en los entornos de trabajo en el último año. En 2015, el porcentaje de población europea que declara haber sufrido algún tipo de violencia supera el 6,3 por ciento, siendo las mujeres las que en mayor medida declaran haber estado expuestas (7,1% en 2015 y 6,1% en 2010). El porcentaje de personas que declaran haber estado expuesta a algún tipo de violencia en España representa la mitad que en Europa (3,6%, con muy poca variación respecto a 2010, 3,3%). No se perciben diferencias de género, es decir, las mujeres españolas no perciben más situaciones de violencia de género que los hombres españoles.

El clima laboral está relacionado con las relaciones mantenidas con colegas de trabajo y personas en cargos de supervisión. En España, los valores son bastante positivos pues la satisfacción con sus compañeros y compañeras superan el 83% y con las personas supervisoras el 69%. En cambio, en Europa, las relaciones satisfactorias con los y las colegas de trabajo alcanzan el 69,5% y con las personas supervisoras el 56,3%. No se aprecian diferencias de género significativas en Europa ni en España en el caso de las relaciones con los iguales. En cambio, el porcentaje de la población femenina española que afirma tener buenas relaciones con las personas que ocupan cargos de supervisión es mayor que entre la población masculina (casi un 72% frente al 67%).

Dicho de otro modo, el 17 por ciento de las trabajadoras españolas no tienen buenas relaciones con sus colegas ni el 28 por ciento de ellas tienen buenas relaciones con las personas que las supervisan. Pero aún desconocemos qué causa este malestar, es decir, cómo puede repararse esas relaciones para alimentar un clima laboral saludable. La fuente de malestar puede estar relacionada con la sensación de no recibir información de manera regular de las personas que la supervisan. La Encuesta para la Mejora de las Condiciones de Trabajo y Vida de Eurofound establece que el 31,5% de los europeos y el 21,1% de las europeas estiman que no reciben suficiente información de las personas que ostentan cargos de supervisión. En España, una de cada cuatro mujeres en España no consigue información regular de las personas que las supervisan ni tampoco casi el 32 por ciento de los hombres. Dichos porcentajes, más

elevados que en Europa, parecen apuntar a una política de comunicación ineficaz en la cultura empresarial española.

La población española encuentra mayores impedimentos que la población europea para elegir sus métodos de trabajo e influir en su ritmo de trabajo. Los hombres presentan una postura más crítica con esta situación de forma general (20,3 en Europa y 24,3 en España, mientras que las mujeres se muestran críticas con el ritmo de trabajo y su capacidad de influencia en 19,6% y 23,8 respectivamente). Así, en 2015, casi uno de cada cuatro trabajadores y trabajadoras españolas consideran que no pueden elegir sus métodos de trabajo e influir en su ritmo de trabajo. El número de personas que consideran que son capaces de influir en decisiones que afectan a su trabajo ha aumentado tanto en Europa como en España desde 2010 a 2015, creando un clima de mayor confianza o consciencia del trabajo realizado. Aún así, en 2015, el porcentaje representaba aproximadamente la mitad de la fuerza laboral tanto en Europa (45,6%) como en España (49%). Los hombres se consideran capaces de influir en las decisiones de su lugar de trabajo en mayor medida que las mujeres. En España, los hombres superan el 51%, mientras que las mujeres representan 46,5%.

Alrededor del 85% de la población europea y española considera que su trabajo es útil. Las mujeres se sienten más inclinadas a considerar poco útil su trabajo, en una proporción mayor en España (16,2%) que en Europa (14%).

Otro indicador de calidad de las condiciones del entorno laboral en las organizaciones tiene que ver con la capacidad de desempeñar su trabajo en un ambiente relajado. Algo más de la mitad de la población española (52,5%) y el 43,1% de la población empleada europea consideran que realizan su trabajo de manera acelerada y con plazos de entrega muy ajustados. Los hombres consideran que estos plazos y ritmos de trabajo son demasiado severos en mayor medida que las mujeres, tanto en Europa como en España (45,6% y 54,5% respectivamente). También el 40,5% de las mujeres europeas y el 50,2% de las españolas. La actitud menos crítica podría estar asociada con las ocupaciones y categorías profesionales ocupadas por las mujeres y, seguramente, también a una mayor resiliencia relacionada con la precariedad laboral, tal y como hemos argumentado para explicar el menor número de bajas laborales de las mujeres a pesar de su peor estado de salud.

## **PROPUESTAS PARA GENERAR ORGANIZACIONES SALUDABLES DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO Y DE LOS CUIDADOS**

Para conseguir organizaciones saludables, los agentes sociales han de considerar las múltiples dimensiones que afectan el bienestar de la población empleada y las condiciones de aquellas que por diversas razones no lo están. Definir a una organización saludable desde una perspectiva de género y orientada a los cuidados debe considerar la actuación efectiva sobre el mercado de trabajo, los organismos de supervisión de salud, las organizaciones, las unidades familiares y las personas. En el presente apartado presentamos un conjunto de medidas, que a tenor de lo expuesto anteriormente, son fundamentales para promover un entorno laboral más saludable, donde separamos las medidas por agentes que han de atenderlas.

La primera medida que proponemos se refiere a que las normas laborales elaboradas por los organismos legislativos y su implementación por parte de las organizaciones estén orientadas a ajustar las necesidades de las mujeres al tipo de jornada laboral de modo que sea posible adecuarse a sus metas personales y/o familiares. Estas medidas deberían centrarse en los miembros de la familia y no únicamente en las mujeres, de modo que sea indispensable abordar corresponsabilidad en los cuidados, abandonando el enfoque de la conciliación que se ha demostrado estrecha para la incorporación plena y saludable de las mujeres.

Las jornadas a tiempo parcial del mercado laboral deben contar con suficientes garantías de calidad, no pueden constituir un modelo de precarización de la mano de obra femenina. En este sentido, las

contrataciones a tiempo parcial han de permitir que sean seguras y estables, bien remuneradas, y que permitan una progresión profesional en las mismas condiciones que un trabajo a tiempo completo. Deben interpelar siempre al concepto de dedicación completa (Chung y Tijdens 2013, Tomlison *et al.* 2018) y conjugarse con las metas personales y/o familiares, que son distintas en cada etapa de la vida profesional. Además, deben adoptar una simetría de género, facilitando mecanismos de transición laboral de tiempo parcial a completo para hombres y mujeres. La estabilidad laboral es fundamental para conseguir bienestar; por lo que, deben buscarse mecanismos que mejoren las oportunidades laborales de las mujeres que suelen trabajar con contratos a tiempo parcial y, además, en sectores y categorías laborales que son las que más frecuentemente se ven afectados cuando estallan las crisis.

En segundo lugar, consideramos fundamental sensibilizar al empresariado y a las personas encargadas de la contratación y promociones en las organizaciones sobre las competencias que disponen las mujeres jóvenes y la capacidad de liderazgo de las mujeres maduras para contribuir a erradicar la doble discriminación de género y edad (Lamolla y González 2019). Relacionado con la propuesta anterior, proponemos políticas públicas y organizativas que promuevan, mejoren y hagan más accesible la formación dentro y fuera de las organizaciones a las mujeres. En este sentido, la digitalización puede contribuir a alcanzar esta meta, aunque hasta ahora parece continuar sirviendo en el caso de las mujeres para conciliar el tiempo de cuidado con las demandas de empleo del mercado laboral.

En tercer lugar, y en el ámbito de la salud de las mujeres, estimamos necesario atender a la salud de las mujeres trabajadoras, teniendo en cuenta especialmente las dolencias más frecuentes entre ellas, como las dolencias musculoesqueléticas y el estrés. También llamamos la atención sobre el establecimiento de protocolos de salud orientados a identificar y prevenir los problemas de salud en general, y que de manera específica son propios de hombres y de mujeres en el ámbito laboral. Por ejemplo, identificando y previniendo aquellos factores que inciden en el empeoramiento de las condiciones de trabajo cotidianas, como resultado del sostenimiento de relaciones interpersonales negativas, la precariedad laboral y la sobrecarga de responsabilidades en diferentes ámbitos de la vida (siendo el trabajo y familia los principales pero no únicos). Por otro lado, el menor porcentaje de bajas de larga duración de los y las trabajadoras temporales en España parece sugerir que convendría revisar las condiciones de trabajo para este conjunto de trabajadores, compuesto en mayor medida por mujeres. En relación a los problemas de salud laboral identificados con los estilos de trabajo actuales, se proponen políticas con ritmos de trabajo más pausados y orientados a la satisfacción con el trabajo realizado en vez de con los objetivos cumplidos, igualmente, relacionados con el derecho a la desconexión y de mejora de la sociabilidad dentro de los entornos laborales (incluidos cuando estos son digitales, derivados del aislamiento producido por el teletrabajo).

En cuarto lugar, las organizaciones saludables se distinguen por la igualdad efectiva de todos sus miembros, tanto en la cuestión salarial como en cuanto a la presencia equilibrada de hombres y mujeres en posiciones de liderazgo, así como en relación a las oportunidades de formación y promoción, etc. En este sentido, los planes de igualdad son una herramienta que contribuye a alcanzar estas metas, pero insistimos en que deben estar configurados por medidas de igualdad efectivas. Para ello es necesario que las empresas establezcan mecanismos de seguimiento, indicadores claros de consecución (o no) de objetivos y un sistema de control consensuado, que convenza a todos los niveles de la organización, a remar en la misma dirección. La eficacia tiene que ver con el establecimiento de recompensas y sanciones cuando se logran metas o cuando se constata que algún aspecto continúa quedando pendiente. Las organizaciones deberían estar obligadas a llevar a cabo un estudio concienzudo que permita detectar y explicar las razones por las que persiste la desigualdad estructural, por qué no se ha podido cerrar la brecha salarial de género y/o la segregación vertical. Asimismo, teniendo en cuenta que casi la mitad del tejido empresarial español está formado por micro y pequeñas empresas (INE, noviembre 2020), habría que revisar cómo se realiza el seguimiento del cumplimiento de la igualdad en estas organizaciones.



Finalmente, en quinto lugar, con el objetivo de crear espacios seguros para las mujeres, particularmente, en los casos en que sientan algún tipo de discriminación, proponemos procedimientos de denuncia anónima. Las organizaciones deben proporcionar medidas de corrección globales y particulares de las fuentes de discriminación detectadas. Así, por ejemplo, un trato indebido debe tener una consecuencia individual (referente a quien estuvieron involucrados/as) y colectivo que contribuya a una reflexión y cambio cultural de toda la organización (personas empleadas cualquiera que sea su posición en la organización), que debería implementarse formalmente en el plan de igualdad para evitar futuros casos. De manera similar a como se ha mencionado en la cuarta recomendación, es necesario revisar cómo se articulan estos procedimientos en las empresas de menos de 50 trabajadores en el caso de España.

## CONCLUSIONES

En la 4ª Revolución Industrial se sigue asumiendo una ética del trabajo competitiva, orientada al éxito profesional, que exige la mejora de la cualificación a lo largo de toda la vida, incluidas un conjunto de competencias digitales especializadas. La UE se plantea qué transformaciones promoverá en las organizaciones empresariales, pero no qué prácticas será necesario revisar ni cómo afectará a hombres y mujeres diferencialmente, en relación al empleo, el trabajo y los cuidados.

Por una parte, las políticas de ajuste de gestión del tiempo, conciliación y corresponsabilidad continúan hoy recayendo en las mujeres tanto en Europa como en España, y de momento el teletrabajo no aporta señales que esté contribuyendo decisivamente a revertir esta situación. En este sentido, la digitalización sin una política de corresponsabilización masculina del hogar y de los cuidados seguirá agudizando la brecha de cuidados y sobrecargando a las mujeres de responsabilidades.

Por otra parte, los procesos de desajuste se plasman en los riesgos psicosociales y de recompensas asimétricas de género. Aunque el clima laboral es bueno, e incluso mejor en España que en Europa, las mujeres tienen mayores problemas de salud que los hombres, y persiste la brecha salarial de género, a la que se suman la segregación horizontal y vertical. Todo ello no solo afecta al bienestar de las mujeres, sino que repercute en la capacidad de tener organizaciones saludables y, por tanto, menos eficientes.

A la vista de todos los resultados, afirmamos que las mujeres trabajadoras se encuentran en desventaja para afrontar los retos derivados de la digitalización del trabajo, pero la economía y la sociedad necesita de ellas. La pregunta fundamental es hasta cuándo serán capaces las mujeres de soportar esta situación desfavorable. Para revertir esta tendencia necesitamos transformar las condiciones de trabajo y del entorno de las organizaciones para que mejore la situación de las mujeres, y también de los hombres, abordando el problema con un enfoque multidimensional desde la salud y el bienestar social, el mercado de trabajo y las políticas públicas y organizativas.

## CONTRIBUCIÓN AUTORES

Conceptualización: **LLK**; Metodología: **AGR**; Recogida y tratamiento de datos: **AGR** y **LLK**; Análisis: **LLK** y **AGR**; Interpretación de resultados: **AGR** y **LLK**; Redacción: **LLK** y **AGR**.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acker, Joan (2009): "From glass ceiling to inequality regimes", *Sociologie du Travail* 51(2), pp. 199–217. DOI: 10.1016/j.sotra.2009.03.004.
- Acker, Joan (2012): "Gendered organizations and intersectionality: problems and possibilities", *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal* 31(3), pp. 214–224. DOI: 10.1108/02610151211209072.
- Berg, Janine, Furrer, Marianne, Harmon, Ellie, Rani, Uma y Silberman, M. Six (2018): *Digital labour platforms and the future of work: Towards decent work in the online world*. ILO.



Blau, Francine y Kahn, Lauren (2000): "Gender Differences in Pay", *Journal of Economic Perspectives* 14, pp. 75-99. DOI:10.1257/jep.14.4.75

Brussevich, Mariya; Dabla-Norris, Era; Kamunge, Christine; Karnane, Pooja; Khalid, Salma y Kochhar, Kalpana (2018): *Gender, Technology, and the Future of Work*, IMD Staff Discussion note. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2018/10/09/Gender-Technology-and-the-Future-of-Work-46236>. Consultado el 21 de abril de 2021.

Chung, Heejung y Tijdens, Kea (2013): "Working time flexibility components and working time regimes in Europe: using company-level data across 21 countries" *The International Journal of Human Resource Management*, 24(7), pp. 1418-1434. DOI:10.1080/09585192.2012.712544

Comisión Europea (2020): *Telework in the EU before and after the COVID-19: where we were, where we head to*, Science For Policy Brief, Joint Research Center

De la Rica, Sara; Dolado, Juan J. y Llorens, Vanesa (2008): "Ceilings or Floors? Gender Wage Gaps by Education in Spain", *Journal of Population Economics* 21, pp. 751-76. DOI: 10.1007/s00148-006-0128-1

Di Fabio, AnnaMaria (2017): "The psychology of sustainability and sustainable development for well-being in organizations" *Frontiers in psychology*, 8, nº1534. DOI: 10.3389/fpsyg.2017.01534

Delgado, Leticia M. (2014): "La promoción de la igualdad de género española", *Investigaciones Feministas* 5, pp. 232-258. DOI: 10.5209/rev\_INFE.2014.v5.47761. 232

Eurofound (2020): *Women and labour market equality: Has COVID-19 rolled back recent gains?*, Publications Office of the European Union, Luxembourg. DOI:10.2806/302982. Disponible en: [https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef\\_publication/field\\_ef\\_document/ef20068en.pdf](https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef20068en.pdf). Consultado el 21 de abril de 2021

Eurofound (2017): *Working time patterns for sustainable work*, Publications Office of the European Union, Luxembourg. DOI:10.2806/736407 Disponible en: [https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef\\_publication/field\\_ef\\_document/ef1720en.pdf](https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1720en.pdf). Consultado el 21 de abril de 2021.

Eurofound e ILO (2017): *Working anytime, anywhere: The effects on the world of work*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, and the International Labour Office, Geneva.

Fana, M., Tolan, S., Torrejón, S., Urzi Brancati, C. y Fernández-Macías, E. (2020): *The COVID confinement measures and EU labour markets*, EUR 30190 EN. Publications Office of the European Union, Luxembourg, doi:10.2760/079230, JRC120578. Disponible en: <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/covid-confinement-measures-and-eu-labour-markets>. Consultado el 21 de abril de 2021.

Fernández Avilés, José Antonio (2017): "NTIC y riesgos psicosociales en el trabajo: estado de situación y propuestas de mejora", *Diritto della Sicurezza sul Lavoro* 2, pp. 69-101. doi.org/10.1093/ocmed/kqr071.

Fuchs, Christian y Seignani, Sebastian (2013): "What is digital labour? What is digital work? What's their difference? and why do these questions matter for understanding social media?" *tripleC: Communication, Capitalism and Critique* 11(2), pp. 237-293. DOI:10.31269/trip lec.v11i2.461

Gálvez, Lina y Rodríguez-Modroño, Paula (2012): "La desigualdad de género en las crisis económicas", *Investigaciones Feministas* 2, pp. 113-132. DOI:10.5209/rev\_INFE.2011.v2.38607

González Ramos, Ana M. (2020a): "Las empresas competitivas que cuentan con entornos inclusivos y respetuosos", *Oikonomics* 13, pp. 1-11. DOI: 10.7238/o.n13.2005

González Ramos, Ana M. (2020b): "Digital Communication Tools for Fostering Career Advancement and Sustaining Interpersonal Relationships", *Sociological Research Online* 25 (2), pp. 184-200. DOI:10.1177/1360780419861649

González Ramos, Ana M. y Vergés Bosch, Núria (2013): "International mobility of women in science and technology careers: Shaping plans for personal and professional purposes", *Gender, Place and Culture* 20(5), pp. 613–629. DOI: 10.1080/0966369X.2012.701198

Grawitch, Matthew J., Gottschalk, Melanie y Munz, David C. (2006): "The path to a healthy workplace: A critical review linking healthy workplace practices, employee well-being, and organizational improvements", *Consulting Psychology Journal: Practice and Research* 58, pp. 129–147. DOI: 10.1037/1065-9293.58.3.129

Hakim, Catherine (2000): *Work-lifestyle choices in the 21st century*, Oxford University Press.

Huws, Ursula, Spencer, Neil H., Coates, Matthew y Holts, Kaire (2019): *The Platformisation of Work in Europe. Highlights from Research in 13 European countries*. Disponible en: <https://www.feps-europe.eu/resources/publications/686-the-platformisation-of-work-in-europe.html>. Consultado el 21 de abril de 2021.

#### INE

Jolanki, Outi (2015): "To work or to care? Working women's decision-making", *Community, Work & Family* 18(3), pp. 268–283. DOI: 10.1080/13668803.2014.997194

Kossek, Ellen, Kalliath, Thomas y Kalliath, Parveen (2012): "Achieving employee wellbeing in a changing work environment: An expert commentary on current scholarship International", *Journal of Manpower* 33(7), pp. 738-753. DOI: 10.1108/01437721211268294

Lamolla, Laura y González Ramos, Ana M. (2019): "Mujeres en el sector de las tecnologías, ¿cuestión de competencias?", *Revista Española de Sociología* 28 (3, supl. 2), pp. 79-98. DOI: 10.22325/fes/res.2019.39

Lamolla, Laura y González Ramos, Ana M. (2020): "Tick-tock sounds different for women working in IT areas", *Community, Work & Family* 23(2), pp. 125-140. DOI: 10.1080/13668803.2018.1483321

Lyon, Dawn y Woodward, Alison (2004): "Gender and time at the top: Cultural construction of time in high-level careers and homes", *European Journal of Women's Studies* 11(2), pp. 205–221. DOI: 10.1177/1350506804042096

Lombardo, Emanuela y León, Margarita (2015): "Políticas de igualdad de género y sociales en España: origen, desarrollo y desmantelamiento en un contexto de crisis económica", *Investigaciones Feministas* 5, pp. 13-35.2 DOI: 10.5209/rev\_INFE.2014.v5.47986

Lorey, Isabell (2014): *State of Insecurity: Government of the Precarious*, Verso Futures

Lowe, Graham S (2010): *Healthy Organizations: How Vibrant Workplaces Inspire Employees to Achieve Sustainable Success*. Toronto, ON: University of Toronto Press.

Manzano, Noemí (2018): "Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) (I): nuevas formas de organización del trabajo", *Notas técnicas de prevención* 1.122 Disponible en: <https://www.insst.es/documents/94886/566858/ntp-1122w.pdf/baa93260-6840-4b9b-9abb-b6980b7f8f71>. Consultado el 21 de abril de 2021.

Méda, Dominique (2019): "Three scenarios for the future of work", *International Labour Review* 158(4), pp. 627-652. DOI: 10.1111/ilr.12157

Moen, Phyllis, Pedtke, Joseph H y Flood, Sarah (2020): "Disparate Disruptions: Intersectional COVID-19 Employment Effects by Age, Gender, Education, and Race/Ethnicity", *Work, Aging & Retirement* 6 (4) pp. 207-228. DOI: 10.1093/workar/waaa013.

OIT (2016): *Women at Work. Trends 2016* OIT: Geneva.

OIT (2018): *Global Wage Report 2018 / 19. What lies behind gender pay gaps* OIT: Geneve.

OMS (2010): Entornos Laborales Saludables: Fundamentos y Modelo de la OMS. OMS: Geneve. Disponible en: [https://www.who.int/occupational\\_health/evelyn\\_hwp\\_spanish.pdf](https://www.who.int/occupational_health/evelyn_hwp_spanish.pdf). Consultado el 21 de abril de 2021.

OMS (2020): *Where do we stand on women's health in 2020?* 06-03-2020 Disponible en: <https://www.euro.who.int/en/health-topics/health-determinants/gender/news/news/2020/3/where-do-we-stand-on-womens-health-in-2020>. Consultado el 23 de octubre de 2020.

Özkazanç-Pan, Banu y Pullen, Alison (2020): "Gendered labour and work, even in pandemic times" *Gender, Work, and Organization* 27 (5) pp. 675-676 DOI: 10.1111/gwao.12516

Reskin, Barbara y Roos, Patricia A. (1990): *Job queues, gender queues. Women's into male occupations*, Temple University.

Rubery, Jill (1988): *Women and Recession*, Routledge & Kegan Paul.

Rubery, Jill y Koukiadaki, Aristeia (2016): *Closing the gender pay gap: A review of the issues, policy mechanisms and international evidence*, ILO Disponible en: [http://www.oit.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/publication/wcms\\_540889.pdf](http://www.oit.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/publication/wcms_540889.pdf) Consultado el 21 de abril de 2021

Servoz, Michel (2019): *The future of work? Work of the Future! On how artificial intelligence, robotics and automation are transforming Jobs and the economy in Europe. AI Report*, disponible en: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/096526d7-17d8-11ea-8c1f-01aa75ed71a1>. Consultado el 21 de abril de 2021

Signorelli, Marcello, Choudhry, Misbah y Marelli, Enrico (2012): "The Impact of Financial Crises on Female Labour", *European Journal of Development Research* 24(3), 413-433. DOI: 10.1057/ejdr.2012.3.

Sweet, Stephen, Sarkisian, Natalia, Matz-Costa, Christine y Pitt-Catsoupes, Marcie (2016): "Are women less career centric than men? Structure, culture, and identity investments", *Community, Work & Family* 19(4), pp. 481-500. DOI: 10.1080/13668803.2015.1078287

Tomlinson, Jennifer, Baird, Marian, Berg, Peter y Cooper, Rae (2018): "Flexible careers across the life course: Advancing theory, research and practice" *Human Relations*, 71(1), 4-22. DOI: 10.1177/0018726717733313

# MENOS TIEMPO DE COCINA, MÁS TIEMPO DE CONSUMO: ¿MÁS IGUALDAD DE GÉNERO?

## *LESS COOKING TIME, MORE CONSUMPTION TIME: MORE GENDER EQUALITY?*

---

Sara Moreno-Colom<sup>1</sup>  
Vicent Borràs Català<sup>2</sup>

Universidad Autónoma de Barcelona (UAB)

Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball (QUIT)

Institut d'Estudis del Treball (IET)

*Fecha de recepción: 25.1.2021*

*Fecha de aceptación: 4.5.2021*

### **Resumen**

El presente artículo se interroga por el impacto de género de algunas de las transformaciones que acarrea la llamada cuarta revolución industrial en el trabajo doméstico. En concreto, se fija en la dimensión simbólica del uso y la distribución del tiempo que se dedica a las tareas relacionadas con la compra y preparación de los alimentos. La hipótesis de partida sustenta que, más allá de la innovación tecnológica, la disminución del tiempo dedicado a las tareas culinarias que evidencian las estadísticas responde al cambio de hábitos cotidianos y modelo de consumo. A modo de exploración, se propone una estrategia metodológica cualitativa centrada en la experiencia cotidiana y el sentido atribuido a las tareas domésticas según el género, el ciclo vital y la clase social. Como conclusión, se apunta que en el trasfondo de la menor dedicación de tiempo a la cocina emergen nuevos hábitos caracterizados por dedicar *más tiempo a la compra* de alimentos y menos a su preparación. En cualquier caso, parece que dichos hábitos siguen representando más trabajo para las mujeres según sus condiciones estructurales.

**Palabras clave:** *usos tiempo, trabajo doméstico, género, hábitos sociales, prácticas consumo*

### **Abstract**

This paper analyses the gender impact of the fourth industrial revolution on domestic work. It focuses on the symbolic dimension of time use related to the set of cooking tasks. The main hypothesis argues that, beyond technological innovation, the decrease in time devoted to cooking evidenced by the statistics responds to the change in daily habits and consumption model. To explore this question, the paper presents a qualitative methodological strategy to analyse the everyday experience and the meaning attributed to housework tasks according to gender, life cycle and social class. Preliminary results show that decrease of cooking tasks emerge new daily habits characterized by spending more time buying food and less time preparing it. The paper concludes that these daily habits continue to represent more work for women according to their structural conditions.

**Keywords:** *time use, domestic work, gender, social habits, consumption practices*

---

<sup>1</sup> sara.moreno@uab.cat

<sup>2</sup> vicent.borras@uab.cat

## INTRODUCCIÓN

La Segunda Revolución Industrial contribuye a la construcción social de la figura de ama de casa reforzando la responsabilidad femenina del trabajo doméstico y de cuidados e identificando a la mujer como consumidora (Schwart 2011). Con ello, se invisibiliza social y económicamente la realidad cotidiana de las mujeres que asumen cuidados y trabajo doméstico no remunerado. Por un lado, la aparición de la fábrica consolida la separación de la esfera productiva y reproductiva, refuerza el papel del hombre como ganador de pan e invisibiliza los trabajos realizados por las mujeres como esposas, madres e hijas. Por el otro lado, el proceso de producción fordista implica el surgimiento de nuevos productos vinculados a las tareas domésticas (lavadora, tostadora, olla a presión, etc.) y orientados a fomentar el consumo de los hogares. Sin embargo, como señala Cockburn (1997), las tecnologías domésticas conllevan trabajo y responsabilidad a diferencia de otras tecnologías de entretenimiento como el televisor. Desde esta perspectiva, la misma autora analiza la influencia de las innovaciones tecnológicas sobre las relaciones desiguales de género dentro del hogar donde persiste la división sexual del trabajo. En este sentido, Cockburn (1997) defiende un proceso de relación mutua entre las innovaciones tecnológicas y las relaciones desiguales de género. Una de las cuestiones que emerge de la discusión plantea: ¿Hasta qué punto los nuevos productos simplifican el trabajo doméstico permitiendo ahorrar tiempo a las mujeres como principales responsables? Para dar respuesta a esta pregunta, Schwart (2011) analiza el proceso de industrialización del hogar cuestionando las teorías funcionalistas que defienden un cambio en el modelo de familia basado en la pérdida del género y la clase social como ejes estructuradores de la desigualdad. Dicha visión se fundamenta en la imagen parsoniana de la familia como institución cuyo funcionamiento armonioso incluye la complementariedad de roles entre los géneros (Parsons 1999). En concreto, Schwart (2011) analiza el caso de las mujeres de clase media en EEUU y evidencia como los cambios acaecidos se alejan del modelo funcionalista que atribuye esta complementariedad de roles, así como capacidad de agencia a las mujeres. Por el contrario, esta misma autora apunta que el impacto de la revolución industrial dentro del hogar contribuye al proceso de construcción social de la figura del ama de casa intensificando el trabajo doméstico de las mujeres y excluyéndolas del mercado laboral.

Otras autoras critican la supuesta capacidad de las tecnologías domésticas como los electrodomésticos para favorecer la emancipación de la mujer argumentando que, simplemente, implican un cambio de tareas, pero no su supresión (Borderias et al. 1994; Alemany 2001). Desde esta aproximación, se evidencia como la mecanización del hogar reduce el tiempo dedicado a algunas actividades, pero genera nuevas responsabilidades derivadas de su gestión y del aumento en el nivel de exigencia sobre los estándares de limpieza y salud (Scott 2000).

A partir de los años 80 del siglo XX, la mayor presencia y dedicación laboral de las mujeres (Torns et al. 2007) añade al debate tecnológico otro factor: la menor disposición de tiempo de las mujeres para realizar las tareas dentro del hogar. Según Cockburn (1997), a pesar de dichos cambios en el mercado de trabajo, los ingenieros siguen diseñando los electrodomésticos pensando que las mujeres, activas o inactivas laboralmente, son las responsables de las tareas domésticas. De nuevo, la realidad pone de manifiesto que la actividad laboral femenina no implica una disminución del tiempo que dedican a las tareas domésticas, sino jornadas interminables. Los conceptos de doble presencia o carga total de trabajo permiten captar empíricamente esta realidad (Balbo 1978; Durán 1986). Además, persiste la aparición de nuevas opciones para substituir parte del trabajo doméstico con la compra de productos y servicios. Balbo (1978) explica como las nuevas formas dependen de estructuras específicas como los supermercados o los servicios públicos de manera que una parte del trabajo doméstico se realiza fuera del hogar e implica tareas de gestión. En definitiva, se transforma, pero no desaparece y su expansión en la práctica de consumo puede suponer ocupar todo el tiempo disponible.

El presente artículo retoma el debate sobre la influencia de la innovación tecnológica en las relaciones desiguales de género y se interroga por el impacto de algunas de las transformaciones que acarrea la llamada Cuarta Revolución Industrial en el ámbito doméstico. En concreto, presenta una aproximación cualitativa a los cambios en el uso y la distribución del tiempo que mujeres y hombres de distintos perfiles sociológicos dedican a las tareas relacionadas con la preparación y compra de los alimentos en el contexto urbano de la Área Metropolitana de Barcelona.

El artículo incluye cuatro apartados. En primer lugar, se presentan los debates sobre la cuestión que sirven de base teórica y empírica para formular el objeto de estudio. En segundo lugar, se detalla la estrategia metodológica cualitativa para, en tercer lugar, presentar los principales resultados. Finalmente, se concluye retomando a modo exploratorio las hipótesis planteadas.

## **CONSUMO, TRABAJO DOMÉSTICO Y USOS DEL TIEMPO**

La Cuarta Revolución Industrial hace referencia a las transformaciones que los avances de las tecnologías digitales introducen en el proceso de producción capitalista, así como en las relaciones productivas (Pérez 2010; González-Páramo 2017; Baraña 2019). Como en las anteriores revoluciones industriales, surge el interés por analizar el impacto de la irrupción tecnológica en el mercado laboral, el proceso de trabajo y las pautas de consumo retomando debates clásicos como los planteados por Braveman (2007) sobre la descalificación, Piore y Sabel (1990) sobre especialización flexible o Veblen (1974) sobre consumo.

Con relación a esta última cuestión, Veblen (1974) explica que el papel de la mujer como consumidora surge durante el siglo XIX cuando, entre la clase burguesa, la vestimenta femenina permite reflejar el estatus socioeconómico del marido. Desde entonces, se da una confusión interesada entre el significado social del consumo y la provisión de bienes necesarios para el hogar. El consumo como placer y actividad de ocio convive con el consumo como trabajo vinculado a las actividades de carácter doméstico más rutinario y de aprovisionamiento del hogar (Borràs 2007).

Más allá del significado subjetivo atribuido al consumo, desde la perspectiva de género resulta imprescindible objetivarlo, es decir, diferenciar quien consume qué y quien hace qué. Los datos de las principales fuentes estadísticas sobre el tema consideran el hogar como unidad básica de medida dificultando captar las diferencias entre mujeres y hombres como, por ejemplo, las estadísticas de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE). En cambio, la Encuesta de Empleo del Tiempo del mismo INE ofrece una doble aproximación cuantitativa permitiendo captar las desigualdades de género según las distintas dedicaciones a las prácticas de consumo. De manera directa, a partir del tiempo dedicado a la compra y, de manera indirecta, a partir del tiempo dedicado a actividades vinculadas a algún tipo de consumo como la cocina.

Los estudios sobre usos del tiempo con perspectiva longitudinal a nivel internacional evidencian una tendencia a disminuir las diferencias entre las mujeres y los hombres a lo largo de los últimos 50 años (Gershuny 2000; Hook 2010). Los resultados apuntan la tendencia a la convergencia de género: los hombres cada vez dedican más tiempo al trabajo doméstico y de cuidado, mientras que disminuye la dedicación de las mujeres al trabajo doméstico y crece su dedicación a los cuidados (Bianchi et al. 2011; Sayer 2012). Se trata de una tendencia que avanza lentamente y está motivada, en gran parte, por el aumento del empleo femenino. Pero estos mismos estudios también evidencian que, a pesar de la disminución de las diferencias, persiste la mayor carga total de trabajo para las mujeres y la segregación de género en relación con las actividades domésticas. Ellas continúan realizando las actividades más rutinarias mientras que los hombres hacen las tareas más flexibles y menos rígidas cotidianamente (Treas et al. 2012; Kan et al. 2011; Moreno 2017).

Sayer (2012) identifica dos explicaciones teóricas clásicas sobre la segregación del trabajo doméstico dentro del hogar: la perspectiva de la llamada Nueva Economía de la Familia (Becker 1981) y la perspectiva



de género con el concepto *doing gender* introducido por West y Zimmerman (1987). La primera teoría parte de la racionalidad de las decisiones según las condiciones estructurales y las preferencias individuales. Desde esta perspectiva, Becker (1981) argumenta que la especialización de género del trabajo doméstico responde a una decisión racional dentro de la pareja motivada por factores circunstanciales como la situación laboral o el hecho de tener criaturas. La hipótesis principal es que a medida que cambian las circunstancias sociales deben cambiar los usos del tiempo entre los hombres y las mujeres. Básicamente, porque el aumento de la actividad laboral femenina modifica la disponibilidad de tiempo según el género.

Por el contrario, desde la perspectiva de género, se defiende que las decisiones racionales y las preferencias individuales son resultado de una construcción social marcada por el género. West y Zimmerman (1987) advierten que las representaciones que aparecen como naturales responden a un proceso continuo de (re)construcción, que se da en el marco de la interacción de los miembros de la pareja. En la misma línea, Treas (2012) critica la simplificación de los argumentos de la perspectiva que no considera el peso de los factores socioculturales. Se argumenta que dichos factores son imprescindibles para entender por qué las mujeres siguen dedicando más tiempo, en comparación con los hombres, al trabajo doméstico y de cuidados a pesar del aumento del empleo femenino y la disminución de la fertilidad (Kan et al. 2011). El conjunto de las aportaciones teóricas que señalan el peso de las relaciones de género por encima de las preferencias individuales sirve de base para explorar el trasfondo de la disminución del tiempo dedicado a la cocina que evidencian las estadísticas.

Los datos de las dos ediciones de la Encuesta de Empleo del Tiempo (EET-INE 2002-2003, 2009-2010) en relación con el caso español avalan la tendencia a la convergencia de género en los usos del tiempo. Distintas investigaciones coinciden en apuntar que la disminución del tiempo dedicado a las tareas domésticas responde a que las mujeres hacen menos y no a que los hombres hagan más (Gálvez et al. 2010; Ajenjo y García 2014; Gracia 2014; Domínguez 2015; Prieto 2015; Borràs et al. 2018; Moreno et al. 2018).

Borràs et al. (2018) señalan distintos factores explicativos sobre la convergencia de género en el caso español a partir de un análisis comparativo entre las dos ediciones de la EET-INE. En primer lugar, que el cambio en el tiempo conjunto que las parejas de doble ingreso dedican al trabajo doméstico está relacionado con un cambio generacional de las mujeres. La edad aparece como el factor más explicativo superando el peso del ciclo de vida medido según la presencia de hijos e hijas menores en el hogar. En segundo lugar, constatan que el descenso de la dedicación por parte de las mujeres se da en aquellas actividades más rutinarias como son la cocina y, en menor medida, la limpieza. Siendo las mujeres de menos de 35 años comparativamente a las mayores de 45 años, las que más disminuyen su dedicación a estas tareas. En el caso de los hombres, se mantiene prácticamente igual su dedicación, aunque se observa una ligera disminución del tiempo dedicado a la cocina y un ligero aumento del tiempo dedicado a la limpieza. De manera que la disminución global del tiempo destinado a las tareas del hogar se imputa, prácticamente por completo, al descenso del tiempo de cocina. En términos generales, concluyen que la disminución del tiempo que las mujeres dedican a las tareas relacionadas con la cocina no se ha acompañado de un aumento por parte de los hombres. No se trataría de un tiempo de sustitución donde lo que no hace la mujer lo hace el hombre. Por el contrario, parece que se está produciendo un cambio de hábitos en las tareas culinarias simplificando su contenido. A su vez, disminuye el tiempo que las mujeres dedican a la cocina aproximándose a la pauta masculina.

A partir de los resultados descritos, surge el interés por vincular los cambios en los usos del tiempo con un conjunto de debates sobre las normas de consumo alimentario. Díaz Méndez (2005) identifica tres intereses analíticos: los factores explicativos de la tendencia creciente a la individualización de las comidas; el peso de la clase social en las prácticas relacionadas con la disminución del tiempo dedicado a la cocina y su traducción en los hábitos de consumo alimentario; y, el surgimiento de nuevos valores sociales ligados a la preocupación por la alimentación. Borràs (2007) explica como a partir de los años 20 del siglo XIX llegan



al mercado alimentos fáciles de preparar que simplifican la alimentación y permiten ahorrar tiempo de cocina. Desde la perspectiva del omnivorismo cultural (Fernandez y Heikkilä 2011), se considera que este escenario desdibuja la relación entre consumo y grupos sociales superando el peso de la clase social. Por el contrario, otras aproximaciones defienden que el aumento de la disponibilidad de alimentos no elimina las desigualdades respecto su consumo (Borràs 2007; Diaz 2014).

Desde la perspectiva de género, resulta oportuno profundizar en los cambios que esconde la disminución del tiempo dedicado a la cocina retomando algunos de los debates planteados. En este sentido, se sustenta la hipótesis de que el menor tiempo dedicado a las tareas culinarias conlleva cambios de hábitos y valores sociales, pero persiste la desigualdad de género. Mujeres y hombres dedican más tiempo a la compra de alimentos y menos a su preparación, pero los nuevos hábitos siguen representando más trabajo femenino en función del ciclo vital, la generación y la clase social. Junto a la dimensión material que representa la disminución del tiempo dedicado a la cocina, se propone profundizar en la dimensión simbólica de las distintas estrategias cotidianas y modelos de consumo de las parejas según sus responsabilidades de cuidado y condiciones materiales de existencia. En concreto, se plantean tres líneas de hipótesis a explorar:

El género influye en el tiempo, contenido y significado de las tareas relacionadas con la preparación de los alimentos: las mujeres siguen siendo las principales responsables de organizar y realizar las compras y comidas dentro de la pareja atribuyendo mayor importancia al bienestar cotidiano.

La *generación y el ciclo vital* influyen en los hábitos cotidianos: las parejas jóvenes sin criaturas dedican menos tiempo a la cocina y más al consumo de productos alimenticios preparados mientras que el cuidado de menores introduce cambios en la planificación y organización de las comidas.

La clase social contribuye a explicar los distintos modelos de consumo alimentario que dibuja la disminución generalizada de tiempo dedicado a la cocina: el modelo de la clase trabajadora tiende a priorizar el precio y la semipreparación del producto, mientras que el de la clase media tiende a simplificar la forma de cocinar y atribuye una dimensión lúdica a la externalización de las comidas.

## **METODOLOGÍA**

Con el fin de analizar la dimensión simbólica de los nuevos hábitos cotidianos y valores sociales que implica la disminución del tiempo dedicado a la cocina se plantea una estrategia metodológica cualitativa basada en la entrevista en profundidad. Con la elección de dicha técnica de investigación se pretende captar el conjunto de representaciones sociales asociadas a los acontecimientos vividos por las personas entrevistadas. En concreto, se trata de recoger la vivencia individual del informante, narrada a través de sus propias concepciones según los referentes socialmente compartidos en su contexto. La potencialidad referencial del contexto sociocultural permite el ejercicio de extrapolación de las representaciones según el perfil sociológico de la persona. De esta manera, siguiendo la estrategia metodológica de otras investigaciones, se complementa el análisis de las prácticas relativas a los usos del tiempo con el significado social atribuido a las actividades realizadas (Moreno 2009).

Para captar la complejidad de los cambios y las continuidades en las relaciones de género, se define como unidad de análisis la pareja entrevistando a los dos miembros que la integran. En concreto, la muestra recoge una tipología de dieciséis tipos de parejas heterosexuales definidas según cuatro ejes resultado de la evidencia empírica existente (Borràs et al. 2018):

**Género:** persisten la desigualdad entre mujeres y hombres en relación con el tiempo dedicado a la cocina y la compra de alimentos.

**Generación:** el tiempo dedicado a las tareas de cocina y limpieza disminuye 77 minutos al día entre las mujeres menores de 45 años en comparación con las mayores de 55.

Ciclo de vida: el cuidado de menores dentro del hogar incrementa el tiempo dedicado al trabajo doméstico.

Clase social: el nivel de estudios, la situación laboral y la categoría profesional condicionan el tiempo dedicado a las tareas de compra y preparación de los alimentos.

Los criterios de selección seguidos para cada uno de los ejes incluyen: la generación a partir de cuatro grupos de edad con un intervalo suficientemente amplio para evitar parejas cuyos miembros se encuentren en dos tramos distintos; el ciclo de vida según la presencia o ausencia de criaturas menores de 12 años en el hogar; la clase social tomando la ocupación como indicador que permite diferenciar las ocupaciones manuales o de baja cualificación de las ocupaciones cualificadas, profesionales y pequeña empresa, así como el criterio que ambos miembros de la pareja tengan ocupaciones asimilables a la misma clase social; y, finalmente, el ámbito urbano del lugar de residencia identificado con la Área Metropolitana de Barcelona.

El procedimiento metodológico incluye: establecer los criterios para seleccionar los perfiles de la muestra a partir de la evidencia empírica existente (EET-INE 2002-2003, 2009-2012) y las hipótesis formalizadas; diseñar y desarrollar las estrategias de contacto siguiendo la técnica de la bola de nieve; realizar y grabar las entrevistas con el consentimiento informado de las personas; transcribir y analizar los resultados siguiendo la técnica del análisis de contenido.

Las entrevistas se realizan en los hogares de las personas, de manera individual y sin presencia de la pareja con el fin de evitar condicionantes e interferencias narrativas. Se hace un planteamiento semi-dirigido que pretende tratar, a partir del relato de las rutinas cotidianas, las cuestiones relacionadas con el trabajo doméstico y de cuidados.

El trabajo de campo se inicia en febrero de 2020, pero la declaración de Estado de Alarma vinculada a la pandemia de la COVID-19 no permite finalizar todas las entrevistas. De los dieciséis perfiles de parejas definidos se logra realizar siete que se corresponden a catorce entrevistas. Sin embargo, el material empírico obtenido se considera susceptible de ser presentado como una aproximación exploratoria a las hipótesis planteadas tomando en consideración los resultados de las investigaciones cuantitativas. El siguiente cuadro presenta la tipología completa con la identificación de los perfiles entrevistados y que se consideran, desde una aproximación cualitativa, representativos de los ejes analíticos definidos al incluir la variabilidad según ciclo vital, generación y clase social.

**TABLA 1.**  
**TIPOLOGÍA PERFILES SOCIOLÓGICOS**

Generación/ciclo vital	Clase media		Clase trabajadora	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
<30 Con criaturas				
<30 Sin criaturas	MCMSC-30	HCMSC-30		
30-45 Con criaturas	MCMC 30-45	HCMC 30-45	MCTC 30-45	HCTC 30-45
30-45 Sin criaturas				
45-55 Con criaturas	MCMC 45-55	HCMC 45-55		
45-55 Sin criaturas			MCTC 45-55	HCMSC45-55
>55 Con criaturas				
>55 Sin criaturas (-12)	MCMSC +55	HCMSC +55	DCTSC +55	HCTSC +55

## RESULTADOS

El relato de las siete parejas entrevistadas permite explorar la dimensión simbólica que acompaña a la disminución del tiempo dedicado a las tareas de la cocina evidenciada a partir de las dos oleadas de la EET

realizada por el INE (2002-2003, 2009-2010). Siguiendo las hipótesis, se plantea que dicha disminución se desvincula de la tecnología doméstica y responde al cambio de hábitos y pautas de consumo. La diversidad tipológica de las parejas permite describir el sentido de dicho cambio con relación a la compra y preparación de los alimentos considerando factores estructurales como el ciclo vital, la generación y la clase social. A continuación, se presentan los principales resultados según el contenido de las tareas domésticas en tres apartados: cocina, compra y consumo de alimentos.

### El tiempo de la cocina

En términos generales, la tecnología doméstica no aparece como un elemento explicativo de la disminución del tiempo dedicado a la preparación de los alimentos. Los hombres entrevistados reconocen que el peso de las tareas relacionadas con la cocina recae en sus parejas, si bien ellos lo hacen en caso de necesidad.

*"... y es Ester la que cocina siempre, yo si tengo que cocinar es porque ella está mala, cuidado que no se cocinar, se preparar una ensalada o unos huevos fritos o una tortilla, y si alguna vez ella esta jodida...pues, "pon el agua", "quítala" ... la que cocina el 99.9% se ella " (Hombre, clase trabajadora, sin criaturas, 45-55)*

Las razones que esgrimen los hombres para justificar su menor dedicación difieren según la generación, el ciclo vital y la clase social. En el caso de la generación mayor, la jubilación emerge como un momento de cambio en la distribución de los roles: él se jubila antes que ella y asume las tareas de preparación y compra de los alimentos hasta que ella se jubila. El relato de la pareja jubilada de clase media pone de manifiesto la reivindicación del control femenino, y la falta de resistencia masculina: la mujer aparta al hombre de la cocina con el fin de mantener el poder de decisión, aunque implique reforzar el modelo tradicional.

*"Ahora no me dejan, pero antes, cuando yo me jubilé y ella trabajaba, yo cocinaba para mí y cocinaba para mis hijas, pero ahora no me deja entrar en la cocina. No. No quiere respecto nada" (Hombre, clase media, sin criaturas, +55)*

Para la mujer jubilada, preservar la cocina como un espacio propio permite tener el poder de decisión y control sobre aspectos clave para la vida doméstica como son las compras y la alimentación. Dicha apropiación femenina del hogar también se observa en el caso de la pareja de generación más joven de clase media y con criaturas como pone de manifiesto el relato del hombre.

*"... yo estoy seguro, y no sé porque, pero seguro [con seguridad] que cuando ahora la María, así que estamos los dos juntos a las tardes con los niños, hará la cena ella, seguro, seguro. Aunque llevo tres años haciéndolo yo [eleva la voz] cuando esté ella lo hará ella, seguro" (Hombre, clase media, criaturas, 30-45)*

La diferencia generacional reside en los argumentos que se utilizan para explicar esta situación. Mientras que el discurso de la generación mayor reproduce estereotipos de género, el discurso de la generación más joven recurre a las preferencias para explicar una distribución de roles que se percibe como igualitaria a pesar de reproducir el modelo tradicional.

*".. si ... y a ella le gusta cocinar..." (Hombre, clase media, criaturas, 30-45)*

El peso de las preferencias, conjuntamente a la habilidad, es compartido por los dos miembros de la pareja joven de clase media naturalizando la cocina como una elección masculina y una obligación femenina.

*"... A ver, por necesidad, cuando hace falta que cocine él, cocina él, cuando cocino yo, cocino, yo en eso no hay ... pero es verdad que a mí me gusta y también es un momento que. ... estoy*

*yo ... ¿no? Como desconecto y ... la verdad es que estoy yo en la cocina yo más que él, pero yo creo que también es porque me gusta" (Mujer, clase media, criaturas, 30-45)*

El recurso a las preferencias y la naturalización de las tareas también emerge en el relato de la pareja joven de clase trabajadora donde parece reproducirse con más fuerza el modelo tradicional de género señalando las condiciones socioeconómicas como otro límite del cambio generacional.

*"Porque ella también es la que se encarga de la casa, no nos vamos a engañar. Yo el baño ..., intento ayudarle limpiando la cocina y limpiando un poquito, pero a mí se me da bastante mal cocinar. Soy muy malo...Se que soy muy malo, no se me da bien. Tampoco me he puesto mucho, porque mi mujer la verdad es que cocina bastante bien, y yo creo que si tuviéramos que comer de mí... tiraríamos todos los días de pizzas y de guarrerías de estas...Con lo cual la verdad es que tengo bastante suerte, que cocina bien y está por la casa" (Hombre, clase trabajadora, criaturas, 30-45)*

En cualquier caso, el detalle de la cotidianeidad que recogen las entrevistas pone de manifiesto algunas de las claves explicativas de la brecha que separa el discurso de la práctica en la pareja joven de clase media. A partir del relato, se observa la sobrevaloración del hombre con relación a su dedicación confundiendo el hecho de estar con el hecho de asumir las tareas. La percepción difusa entre dar la cena y hacer la cena resulta significativa para entender la realidad que hay detrás de los datos sobre usos del tiempo:

*"...yo sí que estoy en la cena, sin embargo, Cris procuraba dejar algo hecho porque si no a mí no me da tiempo, porque los niños tienen que acostarse a una hora más o menos decente" (Hombre, clase media, criaturas, 30-45)*

El tiempo que el hombre dedica a las tareas de la cocina tiene una dimensión esporádica y anecdótica que contrasta con el tiempo que dedica su pareja responsable, directa o indirecta, de las comidas diarias. La responsabilidad indirecta conlleva el trabajo de organizar, planificar y preparar las comidas. Un conjunto de tareas invisibles y feminizadas que no se reconocen ni valoran.

*"... el día anterior hago la comida. Para mí, para mi marido y por ... por ... el hijo mayor que viene a comer en casa normalmente. El pequeño se queda en el comedor de la escuela" (Mujer, clase media, criaturas, 30-45)*

El caso de la pareja menor de 30 años sin criaturas permite introducir en el análisis exploratorio el peso del ciclo vital. En este sentido, parece que la edad y la ausencia de criaturas son factores explicativos de un modelo de reparto igualitario con relación a las tareas de preparación de la comida. El relato de los dos miembros de la pareja coincide al referirse a la cocina como una tarea compartida que se distribuye según las circunstancias personales más allá de los roles tradicionales de género.

*"Y nada, la cena, pues, hay veces que la hace él, otras veces la hago yo, en función de...bueno, quién está más cansado y quién tiene más lío de emails ¿no?" (Mujer, clase media, sin criaturas, -30)*

*"El tema de preparar la cena y esto, sí...no necesariamente los dos juntos, hay días que sí, que nos ponemos los dos y mientras tanto vamos hablando, hay días que lo hace ella, hay días que lo hago yo...no te diría ... no es una de las tareas de casa que preferentemente haga uno o el otro" (Hombre, clase media, sin criaturas, -30)*

Desde una perspectiva comparativa, parece que el hecho de no tener responsabilidades de cuidados permite una lógica de improvisación en la preparación de las comidas diferenciando el alcance del cambio generacional según la etapa del ciclo vital. Las criaturas obligan a planificar los menús:

*"... tomo de guía lo que él tiene en el comedor de la escuela porque era lo que hacía cuando los dos nos quedábamos a comer e intentamos hacer lo mismo...y yo aquí organizo la cena... entonces, así, el sábado o el domingo miro que hay de menú la semana siguiente y hago un menú nuestro... es lo que marca el menú semanal de todos" (Mujer, clase media, criaturas, 30-45)*

Por el contrario, la pareja joven sin criaturas no tiene la costumbre de planificar las comidas y, como relata el hombre, prefieren la comodidad y rapidez. Se observa un cambio importante en el tiempo dedicado a la cocina según el ciclo vital: mientras que las parejas con criaturas buscan el equilibrio nutricional durante la semana, las parejas sin criaturas buscan la funcionalidad y el ahorro de tiempo.

*"Entre semana sí miramos más que sea cómodo, estamos cansados del trabajo..." (Hombre, clase media, sin criaturas, -30)*

La organización de los menús representa un claro ejemplo de las tareas de gestión que conlleva el trabajo doméstico más allá de que su ejecución sea compartida con otra persona o realizada con el soporte de algún electrodoméstico. La experiencia de la pareja joven de clase media con criaturas, identificado como un perfil de cambio igualitario en las encuestas de usos del tiempo, pone de manifiesto la naturalización femenina de dichas tareas de gestión con relación a la preparación de la comida.

*"Normalmente, sí. La verdad es que sí. Aunque él, cocina y hace todo lo que tenga que hacer, ¿eh? Pero la organización sí que la hago yo. Si es que la organización, no sé si él organizaría las comidas igual...quizás es manía mía. Lo sé porque, me facilita más las cosas, sinceramente, ¿no?" (Mujer, clase media, criaturas, 30-45)*

A pesar de que persiste la estructura sexuada de la vida cotidiana dentro del hogar, las entrevistas también señalan como se abre paso la concepción masculina de las comidas caracterizada por la externalización y la improvisación. Ambos aspectos parecen estar relacionados, además del género, con la clase social. El relato de la mujer de clase media con criaturas evidencia la aceptación de una forma de hacer diferente a la suya cuando la responsabilidad recae en su pareja. Se trata de un cambio de hábitos desvinculado de la tecnología que busca el ahorro de tiempo dedicado a la cocina a través del consumo.

*"Yo traigo mi comida. Él va al restaurante. Y, los días ... sabes... se nota ... si llega tarde ... en vez de decir hago una pasta, pim pam, va con ellos a comer fuera o compra una pizza ...yo no voy a decir nada" (Mujer, clase media, criaturas, 45-55)*

La clase social condiciona las posibilidades de externalizar parte de las tareas de cocina con la compra de alimentos preparados o el recurso de los restaurantes: lo que para la clase media forma parte de los hábitos familiares para la clase trabajadora es una excepción tal como se evidencia con las siguientes citas:

*"Los fines de semana, vamos bastante fuera, porque les gusta y disfrutan, les gusta ir a restaurantes vietnamitas, japonesas..." (Hombre, clase media, criaturas, 30-45)*

*"A veces...Tenemos una pizzería cerca de aquí y por 10 euros tienes unas pizzas enormes" (Hombre, clase trabajadora, sin criaturas, 45-55)*

La estrategia de externalizar parte de las tareas comprando comida preparada o bien directamente saliendo a comer fuera se repite entre la pareja de clase media menor de 30 años subrayando el peso de las condiciones socioeconómicas.

*"Y, nada, luego ya aquí, es que, si tenemos invitados, generalmente no comemos ni cenamos aquí...los llevamos a dar una vuelta y comemos fuera" (Mujer, clase media, sin criaturas, -30)*

Sin embargo, la generación mayor de 55 años de clase media no tiene el hábito de comprar comida preparada: valora más la calidad de los alimentos que el ahorro de tiempo. Se trata de una preferencia

femenina que pone de manifiesto como el tiempo dedicado a la cocina no se percibe como una pérdida temporal sino una inversión en calidad de vida y bienestar cotidiano.

*"Sí que es cierto que cuando empezó todo este boom, sí que lo probamos, pero la verdad es que no hay color. No, ya lo hemos dejado de hacer. Preferimos ... una tortilla de patatas...Pues bien, nos la hacemos... es que lo otro no se puede comer. ¿Me entiendes? Llegamos a estas conclusiones, porque la verdad es que todo está tan alterado, tan manipulado, lleva tantos conservantes, tiene tantas cosas que al final acabas pensando que lo mejor es hacerlo tu misma" (Mujer, clase media, sin criaturas, +55)*

## El tiempo de la compra

Junto a la preparación de los alimentos, las tareas de compra representan la otra cara de la moneda de la cocina. Las siete parejas analizadas coinciden en mantener la compra presencial a pesar de las facilidades crecientes del comercio virtual y el correspondiente ahorro de tiempo que podría suponer. Las diferencias entre ellas emergen con relación a la organización y distribución de las tareas.

En términos generales, se observa que en el caso de las generaciones mayores de 30 años y las parejas con criaturas la cocina condiciona la compra bajo la lógica de la planificación. Por el contrario, en el caso de la generación más joven sin criaturas la compra condiciona la cocina siguiendo la lógica de la improvisación. Sin embargo, también se observan otros aspectos generacionales que trascienden esta tendencia. Para la pareja mayor de 55 años de clase media, la compra se mantiene como una actividad segregada que asume, material y simbólicamente, la mujer.

*"- Y la compra. ¿Y la compra la haces siempre tú o a veces la hace ...?"*

*Bueno, de vez en cuando la hace él. De vez en cuando delego...Si yo un día, por lo que sea, tengo mucho trabajo y no salgo, entonces se lo digo, porque él casi siempre se va a la playa, y entonces: "Tráeme el pan o tráeme también, no sé, huevos ", por ejemplo, no? Entonces sí que lo hace, pero muy puntualmente" (Mujer, clase media, sin criaturas, +55)*

*"Pero bueno ... eso es lo menos normal. Lo más normal es no hacer nada" (Hombre, clase media, sin criaturas, +55)*

En cambio, en el caso de las parejas que se encuentran en el tramo central de la vida adulta, 30-55 años, la compra aparece como una actividad más compartida en cuanto a su realización, pero feminizada en cuanto a su organización. Aunque esta segregación de tareas se da de forma generalizada, se observan diferencias según la clase social. Por un lado, en las dos parejas de clase trabajadora, el hombre asume el papel de ayudante.

*"Pero generalmente las compras la solemos hacer juntos pero ella más, ella es la que lleva la batuta, ella es la que organiza" (Hombre, clase trabajadora, sin criaturas, 45-55)*

*"Yo le suelo acompañar, pues yo que sé, el día ..., ayer por ejemplo, o antes de ayer, no sé si fuimos a comprar, pues, que estoy libre, estoy con ella, pues, venga, vamos y bajamos a comprar un momentico, y la ayudo para que no venga ella cargada" (Hombre, clase trabajadora, criaturas, 30-45)*

Por el contrario, en el caso de la pareja de clase media, la compra emerge como una tarea organizada donde la corresponsabilidad aparece como la norma cotidiana que se concreta según la disponibilidad que ofrece la actividad laboral.

*"... la compra, normalmente, nos la repartimos. Normalmente, la hacía yo, sobre todo, ir al mercado, porque claro como estaba por la mañana podía ir al mercado, tantas veces como quisiera, y él normalmente hace el súper" (Mujer, clase media, criaturas, 30-45)*

Si bien el reparto corresponsable según la disponibilidad laboral se repite en el caso de la pareja de clase media más joven de 30 años sin criaturas, la ausencia de responsabilidades de cuidado podría explicar el carácter improvisado de la compra en comparación con el carácter planificado que adquiere en la cotidianeidad de la pareja con criaturas. En este sentido, parece posible apuntar que el cuidado de las criaturas modificaría los hábitos cotidianos de la pareja introduciendo nuevas tareas como, por ejemplo, la gestión de la compra. Un trabajo invisible que asume la mujer sin contabilizar en el conjunto de tareas a repartir.

*"Una vez llego de trabajar pues, también depende un poco del día, pero en general, pues, tenemos la costumbre de salir a dar un paseo, por aquí, por la zona de la playa o ...un paseo cortito, y luego, pues, ya, si hay que comprar algo, vamos a comprar. Normalmente el tema de compras solemos ir los dos juntos" (Hombre, clase media, sin criaturas, -30)*

Finalmente, con relación a las compras virtuales, el conjunto de entrevistas realizadas pone de manifiesto el escaso protagonismo de dicha modalidad para la compra de los alimentos. Solo en el caso de las parejas más jóvenes de 45 años aparece como una opción puntual para la adquisición de electrodomésticos u otros paramentos del hogar. Más allá de representar un nuevo hábito cotidiano, la compra on-line emerge como un cambio generacional en las opciones de compra esporádicas.

*"Bueno, por ejemplo, compramos por internet la aspiradora, que es... Bueno, no sé si la ves, es que está puesta allí en el suelo, por eso estoy señalando para allá... La aspiradora fue una de las compras estrella" (Mujer, clase media, sin criaturas, -30)*

*"No. No sé si...es que no recuerdo... sí, compramos algo de la casa por Amazon, una cosa..." (Mujer, clase trabajadora, criaturas, 30-45)*

## **El tiempo de consumo**

Finalmente, las entrevistas realizadas señalan tres transformaciones que vinculan los usos del tiempo con los hábitos cotidianos y el consumo. En primer lugar, se observa que el tiempo dedicado a la compra se convierte en un elemento de rutinización de la vida cotidiana para la mujer de la pareja de generación mayor de clase media jubilada. Contrariamente, en segundo lugar, las parejas de generación más joven con criaturas dan cuenta de unas prácticas de consumo que buscan la comodidad y la rapidez, con estrategias diferentes en función de la clase social. En tercer lugar, emerge un aumento generalizado de la preocupación por la alimentación que contrasta con la disminución del tiempo dedicado a cocinar.

Desde la perspectiva del ciclo vital, se pone de manifiesto que la llegada de la jubilación junto con la emancipación de los hijos e hijas implica más tiempo de libre disposición personal para las mujeres de la generación mayor acostumbradas a la doble presencia. En este caso, se observa como los hábitos de consumo alimentario se convierten en un elemento estructurador de la vida cotidiana a partir del cual se organizan las rutinas diarias en ausencia de responsabilidades laborales y de cuidados. La jubilación otorga sentido y significado a un conjunto de tareas que, anteriormente, se vivían de manera más instrumental dada la necesidad de conciliar trabajos y tiempos. En esta situación emergería también el peso de la clase social en la medida que el tiempo de consumo aumenta con el fin de obtener el producto adecuado según las preferencias de calidad. Las condiciones materiales de existencia ayudan a entender el significado instrumental y expresivo que adquiere la compra.

*"El pan cada día. El pan cada día. El pollo casi, cada día, cada dos días, casi. Y ocasionalmente el pescado. Lo que pasa que el pescado yo no lo compro aquí. Lo compro en Badalona...He*



*descubierto un lugar para mí que parece una maravilla de las maravillas, y muy bien. Y entonces, claro, lo que hago es congelarlo" (Mujer, clase media, sin criaturas, +55)*

La dimensión cotidiana de las prácticas de consumo relacionadas con la alimentación aparece en el relato de las dos mujeres entrevistadas de la generación mayor sin responsabilidades de cuidados, aunque se observan diferencias según la clase social. Más allá de la calidad del producto, la mujer de clase trabajadora prioriza el producto accesible, en términos de proximidad geográfica y coste económico.

*"Antes sí al mercado de la Boqueria. Ahora ya no...pero claro es que últimamente no se puede ir a comprar allí ya, y es que ya no voy, ahora ya voy al super, ya me he hecho más cómoda" (Mujer, clase trabajadora, sin criaturas, +55)*

En cualquier caso, ambas reproducen el modelo tradicional de consumo, compra y cocina rechazando las nuevas oportunidades que ofrece la comida preparada o a domicilio.

*"Sí que es cierto que cuando empezó todo este boom, sí que lo probamos, pero la verdad es que no hay color" (Mujer, clase media, sin criaturas, +55)*

*"No compramos nada de eso. Alguna cajita de gambas que compro. Pero na más. ¿Llamar a que traigan la comida a caso ...no? No me gusta eso" (Mujer, clase trabajadora, sin criaturas, +55)*

De nuevo, los argumentos difieren según la clase social. La mujer de clase media mantiene un discurso crítico que reconoce el privilegio generacional que supone vivir la llegada del consumo de masas en términos de bienestar al tiempo que considera el impacto negativo que implica en términos ecológicos.

*"...porque sí es verdad que todo se ha facilitado muchísimo. Claro, así generamos el plástico que generamos, ¿no ?, porque ahora se tira todo, pero antes no. Porque los yogures, tú llevabas un vaso a la lechería, te lo vaciaban en el vaso, que después fue aquel cacharro que te lo cambiaban por otro lleno. O sea, tú llevabas el vacío limpio y entonces te lo daban. Y eran danones, ya, ¿eh?" (Mujer, clase media, sin criaturas, +55)*

Una conciencia medioambiental ausente en el discurso y la práctica de consumo de la mujer de clase trabajadora que no manifiesta interés por la oferta de productos ecológicos rechazada, explícitamente, por su coste económico.

*"El ecológico... a ver... que si tengo que ir a comprarlo, yo lo compro, simplemente que es más caro... por esa sencilla razón no compro, ¿no? Pero no sé si es mejor o peor" (Mujer, clase trabajadora, sin criaturas, +55)*

En cualquier caso, el carácter rutinizador de las prácticas de consumo identificado entre la generación mayor desaparece entre las parejas más jóvenes con hábitos cotidianos marcados por el ahorro de tiempo. Sin embargo, de nuevo, dichos hábitos difieren según el ciclo vital y la clase social. Para la pareja más joven de 30 años de clase media sin criaturas, la comodidad y la rapidez implican una práctica de consumo sin planificar, improvisada e inmediata. Priorizan el ahorro de tiempo a la dieta saludable, la rapidez a la calidad de manera que la compra en las grandes superficies condiciona el tipo de producto que se consume.

*"Principalmente, carne ... quizá es erróneo, pero resulta más fácil de preparar la carne a la plancha que un pescado o que ... quizá no es cierto, pero asociamos que lo más rápido de preparar es carne, que el pescado o la verdura...Y luego, al final, como comemos fuera y cenamos en casa, pues, acabamos cayendo en la comida rápida ... Pizzas, hamburguesas, este tipo de cosas ... Si lo pensamos tranquilamente, sabemos que no es lo correcto, pero es a lo que nos hemos acostumbrado" (Hombre, clase media, sin criaturas, -30)*

En el caso de las tres parejas jóvenes con criaturas, la comodidad y la rapidez también marcan las prácticas de consumo, pero sin renunciar a la compra de productos frescos como el pescado, la verdura y la fruta.

*"... y si que coma pescado cada semana ... si, mínimo un par de veces a la semana, mínimo .... Dos, tres. No, hombre, no, si el otro día te quejabas, dos tres días a la semana. Lo que pasa es que lo compro fresco y lo congelo. Por ejemplo, el sábado si que comieron pescado fresco, pero el pescado que compraron lo congelé, pero sí" (Mujer, clase media, criaturas, 30-45)*

El valor de la dieta equilibrada y saludable parece que adquiere importancia según el ciclo vital, siendo las criaturas un elemento explicativo. En este sentido, resulta significativo analizar las expectativas de la crianza de la pareja joven sin criaturas. Unas expectativas que contemplan, sobre todo, la oportunidad de la crianza para mejorar el bienestar cotidiano.

*"Si yo tuviera aquí un hijo o una hija, pues trataríamos..., o al menos yo trataría de hacer lo que sí que es correcto. Con lo cual, si creo que hay que comer de otra forma, pues tendremos que hacerlo para educar a esa persona para el futuro" (Hombre, clase media, sin criaturas, -30)*

Esta diferencia que podría marcar el cuidado de las criaturas introduce nuevos modelos de consumo alimentario definidos según la clase social. Las dos parejas de clase media valoran los productos ecológicos o de proximidad, aunque supongan más tiempo y trabajo adquirirlos. Sus relatos cotidianos introducen la compra en establecimientos especializados y de producto fresco.

*"... en el mercado... la fruta, la compramos ... en el mercado de Santa Caterina, en unas que ellas son, ellas mismas que son payesas, que lo producen todo ellas..." (Hombre, clase media, criaturas, 30-45)*

El aumento de tiempo que implica la compra de producto fresco no se reproduce en su preparación puesto que se manifiesta una preferencia por la cocina sencilla.

*"La fruta, la verdura y todo a la plancha la verdad no somos de hacer guisos ... comemos mucho producto fresco y mucha fruta..." (Mujer, clase media, criaturas, 30-45)*

En el caso de la pareja de clase trabajadora con criaturas también aparece la dieta saludable como un elemento integrado en el discurso, pero no siempre se escoge el mercado para adquirir los productos frescos. Más allá del ahorro de tiempo, los argumentos esgrimidos para la elección del establecimiento señalan la oferta de precios y no la calidad de los productos.

*"Antes íbamos a Mercadona y me lo traía, pero como ahora han abierto un Lidl, y a mí el Lidl me encanta, pues, me gusta ir yo y comprarlo y... El pescado lo intentamos comprar de la pescadería. La fruta, también. La carne, fruta y pescado intentamos ir al mercado. Pero, por ejemplo, sí que es verdad que si están de oferta las peras y los plátanos, me cojo unas pocas. Pero que intentamos ir al mercado" (Mujer, clase trabajadora, criaturas, 30-45)*

Finalmente, las diferencias de clase social tienen otra manifestación entre las parejas de generaciones más jóvenes con criaturas según las posibilidades materiales de externalizar parte de lo que implica la alimentación. El ejemplo paradigmático es la realización de comidas fuera de casa en el caso de las dos parejas de clase media, convirtiendo la comida en una actividad de ocio, cuidado, socialización y disfrute de las criaturas.

*"Los fines de semanas hay muchas comidas que acabamos haciendo fuera de casa... depende, porque siempre quedas con alguien o vas a comer fuera ..." (Mujer, clase media, criaturas, 30-45)*

*"... los fines de semana, vamos bastante fuera, porque les gusta y disfrutan, les gusta ir a vietnamitas, japonesas" (Hombre, clase media, criaturas, 30-45)*

Se trataría de nuevas prácticas de consumo con una dimensión hedonista, lúdica y cultural de la alimentación al añadir nuevos tipos de comida, establecimientos y hábitos. A la vez que permiten aligerar el trabajo doméstico durante el fin de semana en la medida que el tiempo de consumo substituye al tiempo de preparación de los alimentos. Con todo, la externalización, y no la corresponsabilidad, explicaría la tendencia a la convergencia de género en los usos del tiempo.

## CONCLUSIÓN

El presente artículo se interroga por el impacto de género de algunas de las transformaciones que acarrea la llamada Cuarta Revolución Industrial en el ámbito doméstico a partir de la disminución del tiempo dedicado a las tareas culinarias que muestran los datos estadísticos. A partir del debate sobre la influencia de la innovación tecnológica en las relaciones desiguales de género se presenta, a modo exploratorio, una aproximación cualitativa a los cambios en el uso y la distribución del tiempo que mujeres y hombres de distintos perfiles sociológicos dedican a las tareas relacionadas con la compra y preparación de los alimentos. Como punto de partida, se plantea: ¿Hasta qué punto los nuevos productos tecnológicos simplifican el trabajo doméstico permitiendo ahorrar tiempo de cocina?

La hipótesis inicial sustenta que la disminución del tiempo dedicado a las tareas culinarias que evidencian las estadísticas no se debe a la innovación tecnológica sino a cambios de hábitos y valores sociales que reproducen las desigualdades de género según el ciclo vital, la generación y la clase social. En este sentido, se profundiza en la dimensión simbólica de las estrategias cotidianas y los modelos de consumo de siete parejas residentes en la Área Metropolitana de Barcelona con distintas condiciones materiales de existencia. La estrategia metodológica cualitativa permite captar la experiencia cotidiana y el sentido atribuido a las tareas domésticas más allá de la dimensión material que ofrecen las encuestas sobre usos del tiempo. El conjunto de la evidencia empírica presentada sirve de base exploratoria para retomar, a modo de conclusión, las hipótesis planteadas.

Los resultados de las entrevistas ponen de manifiesto que, para el caso de las parejas analizadas, en el trasfondo de la disminución del tiempo dedicado a las tareas de la cocina emergen nuevos hábitos cotidianos con relación a la compra y preparación de los alimentos desvinculados de la innovación tecnológica. Desde la perspectiva de género, parece posible apuntar que dichos *hábitos siguen representando más trabajo femenino en función* de la generación, el ciclo vital y la clase social. A grandes rasgos, se observa que persiste la responsabilidad de las mujeres en la preparación y compra de los alimentos, así como la segregación de las tareas: ellas planifican, organizan y realizan; ellos hacen lo que les piden e introducen nuevas prácticas que buscan reducir el tiempo dedicado a las tareas domésticas.

Las tareas relacionadas con la preparación de los alimentos resultan significativas respecto al grado de cambio y continuidad en la distribución de los tiempos y los trabajos dentro del hogar. Se trata de una de las tareas donde más presencia masculina se constata, pero también donde más explícito se hace el control femenino de su organización no captado por los datos estadísticos. La aproximación simbólica a la vida cotidiana plantearía que los hombres entran en la cocina cuando las mujeres quieren. Sin embargo, más allá de lo cotidiano, se observa que la participación masculina en las tareas de la cocina se manifiesta como una elección o responsabilidad puntual lejos de representar una responsabilidad de trabajo rígida y cotidiana.

Junto a la preparación de los alimentos, las prácticas de consumo emergen como el resultado del cambio de valores y hábitos cotidianos. Desde la perspectiva generacional, se observa una tendencia de cambio: para las parejas de la generación mayor la compra cotidiana representa un elemento rutinizador de la vida cotidiana adquiriendo el tiempo de consumo significado expresivo; para las parejas de la

generación joven la comodidad y la rapidez marcan la pauta del consumo como una práctica instrumental. Si bien, también se observan diferencias entre las parejas de la generación joven según el ciclo vital: las responsabilidades de cuidado de menores parecen introducir la planificación como un hábito cotidiano y la dieta saludable como un valor. En este sentido, la cotidianeidad de la pareja de la generación *más* joven sin criaturas se caracteriza por la comodidad y el ahorro de tiempo dedicado al trabajo doméstico de manera que los hábitos incluyen la externalización, simplificación e individualización de las tareas. Por el contrario, la responsabilidad del trabajo de cuidados implica una planificación de las comidas que condiciona las prácticas de consumo. Se observa que la importancia atribuida a la alimentación aumenta entre las parejas con criaturas quienes manifiestan una mayor preocupación por la compra de productos frescos. En este caso, la disminución del tiempo dedicado a la preparación de los alimentos no se acompaña de una disminución del tiempo dedicado a la compra. Sin embargo, los perfiles sociológicos analizados permiten señalar el peso de la clase social como un factor que contribuye a explicar los distintos modelos de consumo alimentario que esconde la disminución generalizada de tiempo dedicado a la cocina entre las parejas con criaturas. Siguiendo lo planteado en las hipótesis, se constata que la pareja de clase trabajadora prioriza el precio del producto fresco al establecimiento, mientras que las parejas de clase media no tienden a substituir el mercado por el supermercado para adquirir dicho producto. Del mismo modo, difieren las posibilidades para externalizar las comidas: en el caso de la pareja de clase trabajadora emerge como un hábito puntual, mientras que en los casos de clase media aparece como un hábito semanal que, lejos de ser percibido como trabajo doméstico, es vivido como una actividad familiar y lúdica.

En definitiva, desde una perspectiva histórica interesada por el desarrollo de la innovación tecnológica parece posible afirmar que, de nuevo, el trabajo doméstico no desaparece, sino que se transforma siguiendo lo señalado en las investigaciones de Coebkurn (1997), Scott (2000), Schwart (2011) o Balbo (1978). Al igual que la introducción de los electrodomésticos implicó la aparición de un conjunto de tareas nuevas que no permitió la reducción del tiempo dedicado al trabajo doméstico (Alemany 2001), el aumento del tiempo de consumo limita las posibles ventajas de la innovación tecnológica para reducir el tiempo dedicado a la cocina. En este sentido, Dujarier (2014) introduce la idea del trabajo de consumo para referirse al aumento de tareas vinculadas al mismo con el fin de encontrar la mejor oferta o el producto deseado, así como mostrar la compra realizada en las redes sociales (Alonso y Fernández 2020).

Los cambios de valor social atribuido a los trabajos y la transformación de los hábitos cotidianos modifican las prácticas de consumo ligadas a la alimentación de manera que, como apunta Balbo (1978), una parte del trabajo doméstico se realiza fuera del hogar e implica tareas de gestión. La disminución del tiempo dedicado a las tareas domésticas, así como la creciente atención, material y simbólica, al cuidado de las criaturas influye en los hábitos de consumo, especialmente el alimentario, que, a su vez, están condicionados por la generación, el ciclo vital y la clase social. El estudio exploratorio presentado apunta a la expansión del trabajo doméstico en los hábitos de consumo ocupando tiempo libre que no se percibe como tiempo dedicado a las tareas culinarias. En última instancia, a pesar de que disminuye el tiempo dedicado a las tareas de preparación y compra de los alimentos, los nuevos hábitos conllevan más tiempo de consumo. A partir de la exploración presentada, parece posible apuntar que dichos hábitos siguen representando más trabajo para las mujeres según sus condiciones estructurales, pero, en cualquier caso, quedan lejos de apuntar una convergencia de género consecuencia de una mayor corresponsabilidad. El carácter exploratorio de los resultados invita a seguir analizando sobre la capacidad de transformación del trabajo doméstico y las relaciones de género.

## FINANCIACIÓN

El proyecto "Los cambios en los usos del tiempo y la transformación de los hábitos cotidianos" ha sido cofinanciado por el Ajuntament de Barcelona (Exp 2019/280).

## CONTRIBUCIÓN AUTORES

Conceptualización: **SMC** y **VBC**; Metodología: **VBC** y **SMC**; Recogida y tratamiento de datos: **VBC** y **SMC**; Análisis: **SMC** y **VBC**; Interpretación de resultados: **SMC** y **VBC**; Redacción: **SMC** y **VBC**; Obtención de fondos: **SMC** y **VBC**.

## BIBLIOGRAFÍA

Ajenjo, Marc & García, Joan (2014) Cambios en el uso del tiempo de las parejas. ¿Estamos camino de la igualdad? *Revista Internacional de Sociología*, 72(2): 453-476.

Alemaný, Carmen (2001) Les principal aportacions feministes a l'anàlisi de la tecnologia. *AsparKia* XII: 9-17.

Alonso, Luis Enrique & Fernández, Carlos (2020) Capitalismo y personalidad: consideraciones sobre los discursos empresariales de la rentabilización del yo a través de la marca personal. *Política y Sociedad*, 57(2):521-541.

Balbo, Laura (1978) La doppia presenza. *Inchiesta*, VIII (32): 3-6.

Becker, Gary (1981). *A Treatise on the Family*. Cambridge, Massachussets: Harvard University Press.

Bianchi, Suzanne (2011) Family Change and Time Allocation in American Families. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 638: 21-44.

Borràs Vicent (2007) Las desigualdades en el consumo a través del género. *Revista Española de Sociología*, 8: 139-156.

Borràs, Vicent; Ajenjo, Marc & Moreno, Sara (2018) More parenting in Spain: a possible change towards gender equality?. *Journal of Family Studies*. DOI: 10.1080/13229400.2018.1440618

Borderias, Cristina; Carrasco, Cristina & Alemany, Carmen (Eds.). (1994) *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Madrid: FUHEM-Icaria.

Braña, Francisco (2019) A fourth industrial revolution? Digital transformation, labor and work organization: a view from Spain. *Journal of Industrial and Business Economics*, 46 (3): 415-430.

Braveman, Harry (2007) La degradación del Trabajo en el siglo XX. *Revista Taller. Sociedad, cultura y política*, 24.

Cockburn, Cynthia (1997) Domestic technologies: Cinderella and the engineers. *Women's Studies International Forum*, 20 (3): 361-371.

Díaz Mendez, Cecilia (2005) Los debates actuales en la Sociología de la Alimentación. *Revista Internacional de Sociología*, 40: 47-78.

Díaz Méndez, Cecilia & Garcia Espejo, Isabel (2014) Eating practice models in Spain and the United Kingdom: A comparative time-use analysis. *International Journal of Comparative Sociology*, 55(1): 24-44.

Domínguez Marta (2015). Parentalidad y división del trabajo doméstico en España 2002-2010. *Revista Internacional de Sociología*, 149: 45-64

Durán, María Ángeles (1986) *La jornada interminable*. Barcelona Icaria.

Dujarier, Marie-Anne (2014) *Le travail du consommateur*. Paris: La decouverte.

Fernández, Carlos Jesús & Heikkilä, Riie (2011) El debate sobre el Omnivorismo Cultural. Una aproximación a nuevas tendencias en sociología del consumo. *Revista Internacional de Sociología*, 69 (3): 585-605

Gálvez, Lina; Rodríguez, Paula & Domínguez, Marta (2010) Género, Trabajos y usos del tiempo en España, dentro del contexto europeo. En: Antonio Villar (ed.) *Mujeres y mercado de trabajo en España. Cuatro estudios sobre la discriminación salarial y la segregación laboral*. Madrid: Fundación BBVA.

Gershuny, Jonathan (2000) *Changing times: work and leisure in postindustrial society*. Oxford: Oxford University Press.

Gracia, Pablo (2014) Fathers' child care involvement and children's age in Spain: A time use study on differences by education and mothers' employment. *European Sociological Review*, 30 (2): 137-150.

González-Páramo, José Manuel (2017) Cuarta revolución industrial, empleo y estado de bienestar. *Real Academia de las Ciencias Morales y Políticas del Reino de España*. Madrid.

Hook, Jennifer (2010) Gender Inequality in the Welfare State: Sex Segregation in Housework, 1965-2003. *Chicago Journals*, 115(5): 1480-1523.

Kan, Man Yee; Sullivan, Oriel & Gershuny, Jonathan (2011) Gender Convergence in Domestic Work: Discerning the Effects of Interactional and Institutional Barriers from Large-scale Data. *Sociology*, 45(2): 234-251.

Moreno, Sara (2009) Uso del tiempo, desigualdades sociales y ciclo de vida. *Política y Sociedad*, 46(3): 191-202.

Moreno, Sara (2017) The Gendered Division of Housework Time: Analysis of Time Use by Type and Daily Frequency of Household Tasks. *Time & Society*, 26(1), 3-27.

Moreno-Colom, Sara; Ajenjo Cosp, Marc & Borràs Català, Vicent (2018). La masculinización del tiempo dedicado al trabajo doméstico rutinario. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 163: 41-58. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.163.41>)

Parsons, Talcott (1999) *El Sistema social*. Madrid: Alianza Editorial.

Pérez, Carlota (2010) Technological revolutions and techno-economic paradigms. *Cambridge Journal of Economics*, 34(1): 185-202.

Prieto, Carlos (dir) (2015). *Trabajo, cuidados, tiempo libre y relaciones de género en la sociedad española*. Madrid: Ediciones Cinca

Piore, Michael & Sabel, Charles F (1990) *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza Editorial

Sayer, Liana (2010). "Trends in Housework". En: Judith Treas and Sonja Drobic (eds). *Dividing the domestic. Men, Women and Household Work in Cross-National Perspective*. California: Stanford University Press.

Schwartz, Ruth (2011) La 'revolución industrial' en el hogar: tecnología doméstica y cambio social en el siglo XX. En C. Carrasco; C. Borderías y T. Torns (eds.), *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*. Madrid: Ed Catarata.

Scott, Joan (2000) La mujer trabajadora en el siglo XIX. En: G. Duby; P. Perrot (eds). *Historia de las mujeres en Occidente*.

Treas, Judith (2008) The dilemma of gender specialization: Substituting and augmenting wives' household work". *Rationality and Society*, 20: 259-282.

Treas Judith & Tai, Tai (2012) How Couples Manage the Household Work and Power in Cross-National Perspective. *Journal of Family Issues*, 30 (8): 1088-1116.

Veblen, Thorstein (1974) *Teoría de la clase ociosa*. México: Fondo de Cultura Económica.

West, Candace & Zimmerman, Don (1987) Doing Gender. *Gender and Society*, 1: 125-151.



INTERVENCIONES

---

DEBATES

# HOW DO WE FINANCE THE CORONA DEBT? ATTEMPT TO FIND A "RIGHT" ANSWER TO A "WRONG" QUESTION FROM THE PERSPECTIVE OF MODERN MONETARY THEORY (MMT)<sup>1</sup>

---

Dirk Ehnts<sup>2</sup>

Universität Flensburg

Michael Paetz

Universität Hamburg

The year 2020 was marked by the Covid 19 pandemic and its economic consequences. In Germany, the government deficit and the debt ratio rose to an estimated 5% and 75% of GDP, respectively, as a result of the decline in economic activity. The current development also suggests that GDP will not return to the pre-crisis level of 2019 in the coming years. In order not to jeopardize the economic recovery from the pandemic by returning to a rigid austerity course, it is now of particular importance to say goodbye to misconceptions regarding the financing and sustainability of government deficits. The GDP growth measure should be replaced by the unemployment rate plus the Agenda 2030 targets and additional indicators built on Raworth (2017). This is the only way to set the course for an economic policy for the 21st century.

## **THE WRONG QUESTION**

The "financing question" ultimately aims at whether the increase in government debt could become a problem in the long run, if governments are unable to repay the debt in the future or replace it with new debt. This thinking is essentially based on neoclassical theory, which still dominates economics textbooks.

According to this theory, a state can finance itself by (i) collecting taxes, (ii) issuing government bonds or (iii) having its expenditures paid for by the central bank. However, only case (i) ensures (long-term) sustainable government financing. Case (ii) can lead to an explosive path of the government debt ratio if spending is too high. As the debt ratio rises, private investors would demand ever higher interest rates, which would have to be covered by further borrowing. If insolvency is feared, the state will no longer receive any money and insolvency would be inevitable. Central bank financing (case (iii)) would supposedly lead to certain hyperinflation.

Today we know, however, that the tripling of the US government deficit from about one trillion dollars (2019) to three trillion dollars (2020) was no problem. The government deficit in the second quarter of 2020 was 27.5%. The interest rate on US government bonds fell, inflation remained low and even the external value of the US dollar increased. Obviously, the increase in government debt has not led to any of the problems feared by the standard textbooks.

---

<sup>1</sup> English translation of: *Wie finanzieren wir die Corona-Schulden?* - Wirtschaftsdienst (March 2021).

<sup>2</sup> dehnts@googlemail.com

This development is in line with the ideas of Modern Monetary Theory (MMT).<sup>3</sup> It sees the government deficit as a purely statistical variable, which is the result of economic activity and should therefore not be made a target variable. This is also true because the state cannot directly control the tax revenues it receives anyway. In the Corona pandemic, for example, these turned out to be much lower than expected.

## **MODERN MONETARY THEORY**

Modern Monetary Theory was launched almost exactly 25 years ago by US investor and race car designer Warren Mosler. His essential insight was that a modern currency is a state monopoly. Today, this is mostly delegated to (state-owned) central banks, which act as the bank of the state. They pay the government's bills by increasing banks' balances with the central bank, which in turn credit deposits to payees. Since central banks act as creators of currency, they cannot "finance" their spending at all - new money (both deposits and central bank balances) is always created when they spend on behalf of the government. This also applies to the Federal Republic of Germany within the euro area: the Bundesbank makes all expenditures on behalf of the federal government.<sup>4</sup>

Only at the level of political rules can a "financing" of government spending be constructed. Thus, the central account of the federal government (at the Bundesbank), which is debited when government spending takes place, must be balanced at the end of the day. This account is filled by tax revenues and sales of government bonds. However, this is not "money" in the physical sense, but merely a score to offset income and expenditure. If the score is not negative at the end of the day, the Bundesbank can spend on behalf of the federal government by increasing the central bank account of one bank and reducing that of the federal government. From a purely technical point of view, however, this is not necessary in this way - anyone who wants to increase an entry in a balance sheet obviously does not have to "save up" the figures that are entered there in advance.

The state (incl. its central bank) creates its currency according to its own political rules. Since it promises nothing more than to accept the currency for the settlement of tax debts and for all other payments to the state, they are ultimately tax credits (Ehnts and Paetz 2019). The state spends money at the federal level and subsequently withdraws it from circulation via tax payments. Since a state with its own currency can always make its payments, deficits should therefore not form the basis of economic policy rules (Kelton 2020). Government financial deficits are inevitably accompanied by equal financial surpluses in the private sector.<sup>5</sup> Instead of a government deficit, one could therefore also speak of a surplus in the private sector. An alternative definition of government debt would then be: "tax credits held by the private sector".

The capacity of an economy is only limited by its available resources - not by the available means of payment. Of course, this does not mean that all usable resources should be consumed. What the available possibilities should be used for and to what extent depends on the economic policy objectives. According to Mosler (1997), these are full employment and price stability and should be supplemented by sustainable resource use.

The inflation rate is essentially determined by the development of unit labour costs. If the economy is approaching full employment, wages can be expected to rise more rapidly and drive up unit labour costs. In the case of under-utilisation, on the other hand, an acceleration of price development is not to be expected. The inflation rate can in principle be reduced by higher unemployment, but ultimately depends

---

<sup>3</sup> Elements of the MMT can be found among others in post-Keynesian publications such as Helmedag (2018, 54-90).

<sup>4</sup> Incidentally, this has nothing to do with any "independence" of the central bank, however defined. The Bundesbank is the main bank of the Federal Republic of Germany and has always made all payments to the Federal Government.

<sup>5</sup> In an open economy, a national deficit can also lead to surpluses abroad.

on wage negotiations between employees and employers. The level of employment is in turn determined by effective demand.

Private spending depends essentially on long-term expectations. Since the influence of interest rates on the demand for investment goods is rather subordinate, the central bank is overburdened with stabilizing an economy and needs the support of fiscal policy. This is especially true in crises, where long-term expectations about future sales are naturally low.

The state can also influence the development of the general price level through prices in public transport, the health system and other areas, as well as through the minimum wage and wages in the public sector. The legal framework for collective bargaining also influences the development of unit labour costs and prices via the trade unions.

Monetary, fiscal and wage policies should all be geared towards achieving the goals of full employment and price stability. On the other hand, transferring the goal of stable prices to the central bank alone and causing a rise in unemployment with a regular austerity policy, which leads to a tendency towards falling inflation rates, is not expedient. Since the question of financing does not arise for a government with its own currency, an austerity policy is not necessary as long as the economy is underutilized.

### **CURRENT DEVELOPMENTS CONFIRM MMT**

That a government cannot become insolvent in its own currency, provided the central bank cooperates, is currently particularly evident in the UK. In the pandemic, the Bank of England (2020) grants the British government the possibility to overdraw the so-called Ways&Means account. Additional government spending is then not linked to the sale of interest-bearing government bonds to the private sector. This illustrates that, thanks to the currency monopoly, a state does not need any revenues to spend. The issuance of government bonds is merely optional and can be used to reduce the central bank balances of banks, if desired.

In Canada, this "direct government financing" has been in place for decades. The fear of rising inflation outlined above did not materialize. According to Becklumb and Frigon (2015, 1-2), the Canadian central bank typically retains about 20% of all government bonds. In return, it credits the government's account with the corresponding equivalent value. The authors classify this transaction as "internal", since bonds that the government holds with itself are no more a liability than a promissory note issued against itself. Andolfatto (2020) of the St. Louis Federal Reserve Bank argues similarly for the USA. For a long time, voices have been growing in central banks that question the conventional view of government financing.

Developments in the Eurozone also confirm the theoretical considerations of MMT. Economists such as Randall Wray or Wynne Godley have criticized from the beginning that the strict deficit rules of the euro area stand in the way of an appropriate economic policy (see e.g. Godley (1992)). In fact, the unemployment rate has never fallen below 7% since the euro area came into existence. The inflation target has also been achieved sporadically at best over the past decade. Full employment and price stability depend much more on government spending than most economists want to admit.

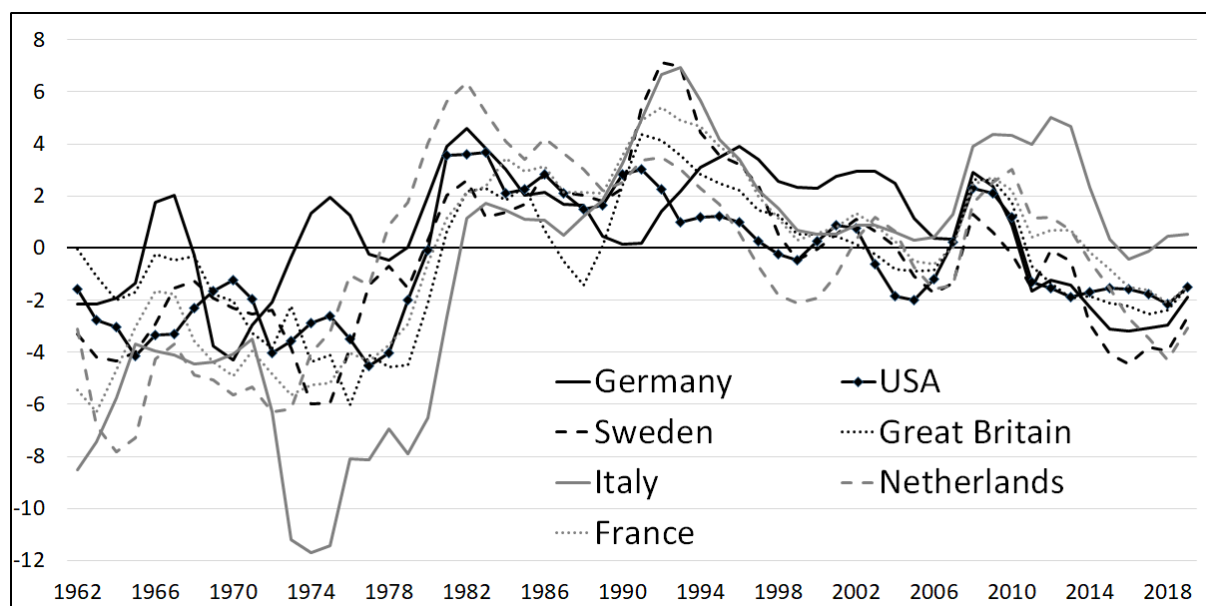
In the meantime, the European Commission has probably also realized this and swiftly suspended the Eurozone rules based on government deficits after the outbreak of the pandemic. As early as March 2020, the general exit clause was activated so that deficits would no longer be sanctioned. Also in March 2020, the European Central Bank (ECB) assumed the role of "lender of last resort" by launching the Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP). This allows it to buy government bonds virtually without limit, reducing their default risk to virtually zero. In this way, a renewed euro crisis with rising interest rates on government bonds from the periphery could be avoided.

## DEBT, INTEREST AND GROWTH

In the Handelsblatt, Tom Krebs (2020) calls for "a European fiscal rule that limits the level of debt". The Economist (2020), on the other hand, calls in an editorial for making the deficit limits dependent on the unemployment rate and suspending them in the event of increased unemployment.<sup>6</sup> Blanchard et al. (2020) also argue for a modification of the European fiscal rules, because the dynamics of debt ratios are too complex to be assessed on the basis of a single indicator (the debt ratio). They call for qualitative standards to prevent an explosive path of government debt ratios, more country-specific analysis and greater fiscal space.

We will show below that even this analysis falls short. An explosive debt path is ruled out in our view, provided the central bank cooperates. It is usually argued that for the long-term stability of the debt ratio, the GDP growth rate must be higher than the interest rate on bonds. The following chart shows that this was the rule until the 1970s.

**FIG. 1**  
**SPREAD BETWEEN 10-Y BOND YIELD AND GDP GROWTH RATE, SELECTED COUNTRIES**  
**(MOVING THREE-YEAR AVERAGE IN PERCENT)**



Source: Ameco.

However, after the oil price crises caused inflation rates to rise significantly in most industrialised nations, central banks decided to fight even the smallest sign of inflation with sharply rising interest rates. Combined with the decline in government spending to stabilise employment, this led to decades of rising unemployment and falling growth rates.

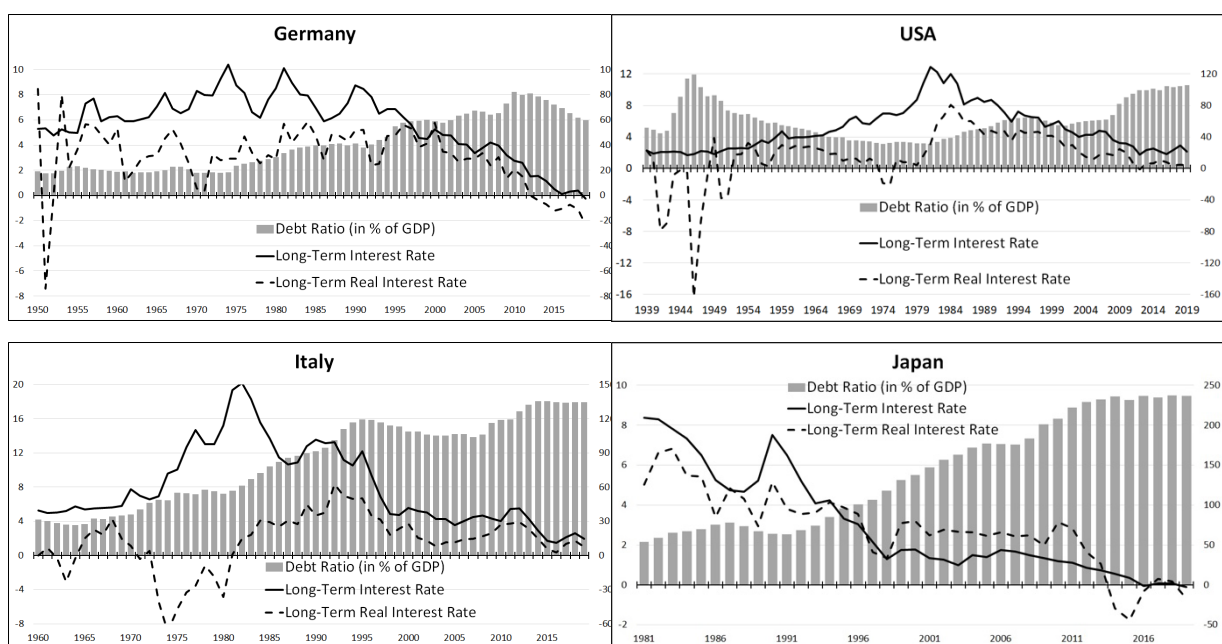
After the financial crises of 2001 and 2007/8, however, interest rates in most nations fell back below the growth rate. The central banks depressed long-term interest rates with bond purchases, as this was the only way they saw themselves in a position to fight the great recession. However, since fiscal policy in the euro area followed the austerity course again in the following years and falling interest rates in a recessionary environment do not produce any appreciable increase in the demand for investment goods,

<sup>6</sup> In Ehnts (2019), the same proposal was made against the background of double-digit unemployment rates in the countries of the euro zone.

the euro area has never been able to recover from the financial crisis, even with negative interest rates (cf. Ehnts and Paetz (2021)).

As mentioned at the beginning, proponents of low debt ratios fear that interest rates on government debt will rise as soon as the debt-to-GDP ratio increases. The following chart shows, however, that such an increase has not occurred in the past despite rising debt ratios. The reasons for this are, on the one hand, the lower inflation rates, which have led to a falling interest rate level, and the (implicitly given) signal of the central banks to buy government bonds without limit if necessary. The latter has assured buyers of government bonds that their money is safely invested and thus eliminated the risk premiums due to a possible default.

**FIGURE. 2**  
**YIELDS FOR 10-Y GOVERNMENT BONDS AND DEBT TO GDP RATIOS FOR SELECTED COUNTRIES**



source: Ameco and FRED; own calculations

Nevertheless, there is in principle the risk that if interest rates rise again in the future, the debt ratios will follow an explosive path. However, interest rates will only rise again after the crisis has been overcome and therefore growth and inflation rates will rise again.

### RETHINKING FISCAL SUSTAINABILITY

Commentators such as This is money (2020) also argue that bonds owned by the state central bank should no longer be included in the national debt.<sup>7</sup> After all, the government pays the interest and the repayment principals to its own central bank. If this point is taken into account, the stability condition must also be reconsidered. When buying government bonds, the central bank increases the reserves of the commercial banks. Since the (long-term) interest on government bonds is usually higher than the interest that the central bank pays for the banks' reserve assets, this increases their profit, which in turn is paid back to the government. A stable debt ratio can therefore also be achieved if the interest on government bonds is above

<sup>7</sup> This is in line with post-Keynesian stock-flow-consistent models, in which the financial relationships of an economy are consistently mapped with the help of double-entry bookkeeping (see Godley and Lavoie (2007)).

the growth rate, because part of the interest payments flow back to the government anyway. Furthermore, the debt ratio, which only takes into account the bonds owned by the private sector, corresponds only to the share of bonds not held by the central bank in the total debt ratio.<sup>8</sup>

Regardless of the level of the debt ratio, the solvency of a government depends exclusively on the political rules that are drawn up at the European level on the basis of the concept of "fiscal sustainability" (see Fullwiler (2016, p. 14)). For this purpose, reference values for deficits (3% of GDP) and debt levels (60% of GDP) are given. A robust negative relationship between the level of national debt and the real growth rate of an economy has not yet been proven. Breuer and Colombier (2020) emphasize that empirical studies would therefore not be suitable for guiding fiscal policy. Since insolvency is also ruled out as long as the central bank fulfils its function as the lender of last resort, the European requirements for deficits and debt ratios are both arbitrary and unnecessary. Since economic development is also influenced by government spending, the reference values de facto limit economic growth.

The ECB is currently making purchases on the secondary market to ensure that government bonds are viewed as risk-free. In combination with the suspension of the Stability and Growth Pact (SGP), there are currently no de facto spending limits for the governments of the euro zone. However, a reduction in debt to the EU benchmarks is already being considered. The Stability Council (2020, p. 2) predicts: "In the years 2022 and 2023, with the expected reduction in the general government structural funding deficit by more than 0.5% of GDP, the benchmark for European budgetary surveillance will be to reduce the structural budget Deficit met ". Since government surpluses have to go hand in hand with private deficits for a given trade balance, this strategy cannot work if the private sector should also want to reduce expenditures after the pandemic due to higher debt (or lower savings). In this case, there is the threat of another lost euro decade if both the state and the private sector try to cut their spending at the same time.

## **THE FUTURE OF THE EUROZONE**

In order to allow the governments of the Eurozone to make the necessary expenditures to prevent a further self-inflicted collapse of the Eurozone, the ECB must permanently assume the role of lender of last resort. To this end, the PEPP programme, for example, could be made permanent. A return of interest rate differentials and the corresponding dynamics with the end of a partial default as in the case of Greece, on the other hand, would create a downward spiral that could cause some member states to leave the euro area.<sup>9</sup> If the role of lender of last resort is one of the official and permanent tasks of the ECB, a sovereign insolvency of the euro area member states - and thus also the liability issue - would be ruled out once and for all. This would also mean that interest rate spreads and the "bank-sovereign doom loop" would disappear forever.

However, if the SGP were to be reactivated before GDP and unemployment rates have returned to pre-crisis levels in all member states, this would show that the EU Commission and Council continue to follow the old patterns of thinking. This also applies to the many national debt brakes that stand in the way of an expansionary fiscal policy and should be abolished. Furthermore, the imposition of "structural reforms", as demanded by the Spanish government, among others, within the framework of the Next Generation Programme, should be abandoned (El Pais 2020). The EU Commission has already lost a lot of trust with similar conditions in recent years. In the context of its austerity policy in the 2010s, for example, the Italian government was recommended dozens of times to reduce spending in the health sector.

---

<sup>8</sup> In order to keep interest rates low, it is usually sufficient to provide credible assurance that this function is being fulfilled. This can be seen by the falling interest rate differentials for government bonds in the euro area after Mario Draghi's announcement that he would do anything to stabilize the euro area and the implementation of the OMT program of the ECB after 2012.

<sup>9</sup> Moreover, interest rate differentials are difficult to reconcile with fair competition among euro member states, as this article shows here: <https://www.socialeurope.eu/it-is-the-ecbs-jobs-to-close-spreads>, accessed February 15, 2021.



This crisis should therefore not be used to transfer further competences to Brussels in order to force a renewed austerity policy and reinforce the loss of confidence in the European institutions. Instead, in the context of fighting the Corona pandemic, it would make sense to use national expenditures to have vaccines developed and distributed to the population through the health system. Since the ECB can produce euros free of charge and without bounds, the limits lie in the real resources, but not in the supposedly "scarce" money. The main indicator to be used in the future instead is the unemployment rate. With regard to GDP growth, we should use other targets like those of the Agenda 2030 indicators. Raworth (2017) presents a useful framework to think about the challenges that need to be addressed. Stiglitz et al. (2009) provide further ideas about measuring economic performance and social progress. Price stability will stay as a goal of economic policy.

## **NEW MONETARY AND FISCAL POLICY**

Since the oil price crises, central banks have immediately stifled an economic upswing by raising interest rates on any suspicion of rising inflation rates. While the "interest rate hammer" was effective and inflation rates fell, the same cannot be said of the interest rate cuts. They spurred asset prices, but did not lead to a sufficient recovery in the labour market. Thus, unemployment rates continued to rise with each economic cycle.

In contrast, we advocate "soft" management as long as there is no sign of a steady increase in the inflation rate. Instead of reacting immediately to every upswing with drastic interest rate hikes by the central bank, the state can reduce demand by deferring investments or reduce wage increases for state employees. The automatic stabilisers also dampen inflation, as more purchasing power is siphoned off in the upswing through higher tax revenues. In the Eurozone, it would currently be necessary to assign the stabilisation of economic development more to national fiscal policy, although a coordination of economic policy would also be desirable.

The inflation target of 2% can only be achieved if unit labour costs grow faster. Higher government spending can also contribute significantly to this if it strengthens the bargaining power of workers over bottlenecks in the labour market.

## **CONSEQUENCES FOR INTERNATIONAL TRADE AND EXCHANGE RATES**

Higher demand, via additional imports, could cause the euro area's net exports to fall. Should a trade deficit arise, however, this would not be a cause for concern with a flexible currency. An increase in foreign currency liabilities could, at worst, lead to a depreciation of the euro, which would tend to counteract the deficit. Since these foreign currency liabilities arise in the private sector, the debt sustainability of governments is not affected. Since the euro has so far fluctuated smoothly against the currencies of trading partners without inducing seriously disruptive imported inflation, we are confident that a more expansionary economic policy will not have a significant impact on inflation.

Dullien and Tober (2019), on the other hand, argue that "[w]hen, however, the government continuously covers its debt service with newly created money, [...] a continuous expansion of the money supply ... would mean a continuous devaluation in portfolio theory via exchange rate effects". Four arguments speak against this view. As shown above, the central bank can always prevent an explosive path of the debt ratio. Covering the debt service on bonds held by the central bank is merely an internal accounting operation that does not affect the money supply in the private sector. Second, the developments of money supply and exchange rates do not correlate in the way claimed. Third, an exchange rate always involves two countries. If the government deficits in other countries were to increase equally (which is by no means unrealistic), no effect would be expected anyway.

Fourth, the development of the money supply depends on a variety of factors. If, after the pandemic, the private sector were to use the revenues from an increase in government spending, for example, to repay loans that had to be taken out during the crisis, money would be destroyed and an increase in the money supply would be counteracted. The currencies of Norway, Sweden and Denmark exemplify that high government spending does not necessarily have to be accompanied by a devaluation of the currency. A "continuous devaluation" would therefore not be expected if the Eurozone were to agree to a Green New Deal. However, if a government were to continue to increase its spending permanently, even at full capacity, inflation is inevitably to be expected, which can lead to devaluation. This is not, however, a policy advocated by MMT proponents.

### **HOW TO DESIGN THE SOCIO-ECOLOGICAL TRANSFORMATION DEMOCRATICALLY?**

In view of climate change and its consequences, it does not seem advisable to further intensify the use of raw materials and energy. The state should therefore act in a guiding and coordinating way and must not be led by deficits and debt levels. Without higher government spending, we will not be able to manage the necessary ecological transformation. The ideologies of the 20th century must be overcome. Neither the state nor the market alone will be able to solve our problems. Moreover, it is necessary to reunite society, which is currently threatening to break apart due to increasing inequality. The social exclusion that accompanies inequality leads to more aggression and violence, as Bauer (2011) shows.

The "Overton window" seems to be open again, as it was in 2009/10. A reactivation of the Maastricht rules in combination with a debt reduction based on national debt brakes would plunge Germany as well as the Eurozone into a recession or even depression within a few years. The latter is to be feared especially if the ECB's PEPP is terminated and the interest rates of the government bonds of Southern European countries would rise again. Against this background, it is necessary to establish adequate macroeconomic management instead of getting bogged down with the useless question of financing government spending.

MMT, as a description of our monetary system, can help to find such an approach. Just as environmentalists and engineers should understand how a petrol engine works, politicians and citizens should understand the monetary system. Only then can the desired path be chosen democratically from all the possibilities for shaping the future.

### **BIBLIOGRAPHY**

Andolfatto, David (2020), Does the National Debt Matter?, retrieved on January 3, 2021, <https://www.stlouisfed.org/publications/regional-economist/fourth-quarter-2020/does-national-debt-matter>

Bank of England (2020), HM Treasury and Bank of England announce temporary extension to Ways and Means facility, retrieved on January 3, 2021, <https://www.bankofengland.co.uk/news/2020/april/hmt-and-boe-announce-temporary-extension-to-ways-and-means-facility>

Bauer, Joachim (2011), *Schmerzgrenze: Vom Ursprung alltäglicher und globaler Gewalt*, München: Karl Blessing

Becklumb, Penny und Mathieu Frigon (2015), How the Bank of Canada Creates Money for the Federal Government: Operational and Legal aspects, Library of Parliament In Brief Publication No. 2015-51-E, retrieved on January 3, 2021, <https://lop.parl.ca/staticfiles/PublicWebsite/Home/ResearchPublications/InBriefs/PDF/2015-51-e.pdf>

Blanchard, Olivier, Leandro, Alvaro und Jeromin Zettelmeyer (2020), Redesigning the EU Fiscal Rules: From Rules to Standards, Diskussionspapier, 72nd Economic Policy Panel Meeting.

Christian Breuer und Carsten Colombier (2020) "Debt and growth: historical evidence", *Economics Bulletin* 40(3), 2594-2609

Cruz-Hidalgo, Esteban, Dirk Ehnts und Pavlina Tcherneva (2019), Completing the Euro: The Euro Treasury and the Job Guarantee, *Revista de Economía Crítica* 27, 100-111

Dullien, Sebastian und Silke Tober (2019) Stärken und Schwächen der Modern Monetary Theory, *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 4, 91-101

Economist, The (2020), Budget deficits should depend on the unemployment rate, retrieved on January 3, 2021, <https://www.economist.com/leaders/2020/11/28/budget-deficits-should-depend-on-the-unemployment-rate>

Ehnts, Dirk (2016), *Modern Monetary Theory and European Macroeconomics*, Basingstoke, UK: Routledge

Ehnts, Dirk (2019), Warum Ökonomen zu Staatsschulden raten, retrieved on January 3, 2021, [https://www.deutschlandfunkkultur.de/modern-monetary-theorie-warum-oekonomen-zu-staatsschulden.1005.de.html?dram:article\\_id=489304](https://www.deutschlandfunkkultur.de/modern-monetary-theorie-warum-oekonomen-zu-staatsschulden.1005.de.html?dram:article_id=489304)

Ehnts, Dirk and Michael Paetz (2019), Die Modern Monetary Theory: Staatsschulden als Steuergutschriften, *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 4, 77-89

Ehnts, Dirk and Michael Paetz (2021), COVID-19 and its economic consequences for the Euro Area. *Eurasian Economic Review*, abgerufen am 19. Januar 2021, <https://doi.org/10.1007/s40822-020-00159-w>

Ehnts, Dirk and Maurice Höfgen (2019), *Society Register* 3(2), 49-65

Ehnts, Dirk and Maurice Höfgen (2020), Von der Modern Monetary Theory zur Forderung einer Jobgarantie, *Momentum Quarterly* 9(4), 227-242

Ehnts, Dirk (2020a), *Geld und Kredit: Eine €-päisiche Perspektive*, 4. Auflage, Marburg: Metropolis

Ehnts, Dirk (2020b), Will rising interest rates in the future bankrupt the UK government?, abgerufen am 3. Januar 2021, <https://gimms.org.uk/2020/12/12/rising-rates/>

El Pais (2020), Brussels urges Spain to reform pensions and jobs in return for EU funds, retrieved on January 3, 2021, [https://english.elpais.com/economy\\_and\\_business/2020-12-08/brussels-urges-spain-to-reform-pensions-and-jobs-in-return-for-eu-funds.html](https://english.elpais.com/economy_and_business/2020-12-08/brussels-urges-spain-to-reform-pensions-and-jobs-in-return-for-eu-funds.html)

Fullwiler, Scott (2016), The Debt Ratio and Sustainable Macroeconomic Policy, *World Economic Review* 7, 12-42

Godley, W. (1992), Maastricht and All That, *London Review of Books*, 14(19).

Godley, Wynne and Marc Lavoie (2007). *Monetary Economics - An Integrated Approach to Credit, Money, Income, Production and Wealth*, Palgrave MacMillan.

Krebs, Tom (2020), Es braucht eine Reform der europäischen Schuldenregeln, abgerufen am 3. Januar 2021, [https://www.handelsblatt.com/meinung/kolumnen/homo\\_oeconomicus/homo-oeconomicus-es-braucht-eine-reform-der-europaeischen-schuldenregeln/26664856.html?ticket=ST-7401577-StPdIqQiWKPnzAgjBkXV-ap5](https://www.handelsblatt.com/meinung/kolumnen/homo_oeconomicus/homo-oeconomicus-es-braucht-eine-reform-der-europaeischen-schuldenregeln/26664856.html?ticket=ST-7401577-StPdIqQiWKPnzAgjBkXV-ap5)

Helmedag, Fritz (2018), *Warenproduktion mittels Arbeit: Zur Rehabilitation des Wertgesetzes*, 3. Auflage, Marburg: Metropolis

Höfgen, Maurice (2020), *Mythos Geldknappheit: Modern Monetary Theory oder warum es am Geld nicht scheitern muss*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel

Initiative on Global Markets (2019), *Modern Monetary Theory*, abgerufen am 3. Januar 2021, <https://www.igmchicago.org/surveys/modern-monetary-theory/>

Kelton, Stephanie (2020), *The Deficit Myth: Modern Monetary Theory and the Birth of the People's Economy*, New York: PublicAffairs

Mosler, Warren (1997) Full Employment and Price Stability, *Journal of Post Keynesian Economics* 20(2), 167-182

Mosler, Warren und Damiano Silipo (2017), Maximizing price stability in a monetary economy, *Journal of Policy Modelling* 39 (2), 272-289

Raworth, Kate (2017), *Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st-Century Economist*, New York: Random House Business

Stabilitätsrat (2020), Bund und Länder betreiben verantwortungsvolle Haushaltspolitik in der Corona-Krise – Ausnahmesituation besteht 2021 fort, 22. Sitzung des Stabilitätsrates am 18. Dezember 2020, retrieved on January 3, 2021, [https://www.stabilitaetsrat.de/SharedDocs/Downloads/DE/Sitzungen/20201218\\_22.Sitzung/Pressemitteilung/20201218\\_Pressemitteilung.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.stabilitaetsrat.de/SharedDocs/Downloads/DE/Sitzungen/20201218_22.Sitzung/Pressemitteilung/20201218_Pressemitteilung.pdf?__blob=publicationFile)

Stiglitz, Joseph, Amartya Sen and Jean-Paul Fitoussi (2009), *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress

This is Money (2020), Free money! How the Bank of England used quantitative easing to make £150bn of the UK's debt disappear, retrieved on January 3, 2021, <https://www.thisismoney.co.uk/money/news/article-8801909/Free-money-Bank-England-150bn-UK-debt-disappear.html>

CLÁSICOS U OLVIDADOS  

---

CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

## E.J. MISHAN: ROMPIENDO LA CASTIDAD METODOLÓGICA Y CONCEPTUAL

---

Federico Aguilera Klink<sup>1</sup>

Mishan fue un economista lúcido e irónico que tenía una perspectiva muy clara y adelantada sobre las limitaciones metodológicas y conceptuales de una economía basada en el crecimiento y de sus nefastas consecuencias para el bienestar y la felicidad de las personas, así como para el medio ambiente. Formado en Manchester y en la London School of Economics (LSE) realizó su Tesis Doctoral bajo la supervisión de Milton Friedman en Chicago, aunque parece que la ortodoxia económica no le afectó demasiado pues siempre mantuvo su mirada iconoclasta, especialmente durante los años en los que fue catedrático de la LSE a su vuelta de Chicago.

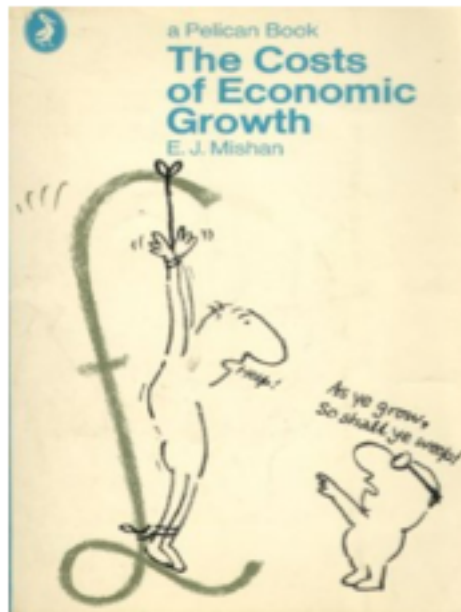
Hay tres aspectos que quiero destacar de su trabajo en esta breve nota: el relativo a la crítica del crecimiento económico, el relativo a la crítica de los supuestos fallos del mercado y el relacionado con el mal llamado teorema de Coase.

Su crítica al crecimiento económico y a su indicador habitual el PIB (el índice económico, le llama él) fue muy lúcida, novedosa y temprana pues lo consideraba un indicador de velocidad pero no de dirección ya que no indicaba hacia dónde nos dirigíamos. Escribe en 1967 *The Costs of Economic Growth* y la portada del libro es toda una declaración de intenciones: un hombre atado de pies y manos al símbolo de la Libra, del que cuelga pidiendo socorro, mientras otro hombre le dice: "Cuanto más crezcamos más lo lamentaremos". Sin embargo, en el Prólogo a este libro reconoce que, ya desde 1956, cuando se incorpora como profesor a la LSE, empezaba a estar preocupado por las dudas que tenía sobre el valor para el

---

<sup>1</sup> faklink@gmail.com

bienestar humano de la ola de crecimiento económico de la posguerra, escribiendo en 1960 varios artículos sobre el tema que serían los embriones del citado libro.



Creo que se pueden entender mejor esas dudas y preocupaciones, así como su ironía, cuando Mishan reconoce la influencia que tuvo la lectura del libro de Galbraith titulado *The Affluent Society* (1958), y cómo comparte la afirmación de éste según la cual "la sabiduría convencional (en economía) es cada vez más irrelevante" por lo que hay que distinguir entre análisis económico y dogma económico. Pero: "No es posible aplicar el análisis económico para justificar medidas liberales sobre el libre comercio, más competencia, menor deuda pública o un crecimiento económico más rápido.... y si los economistas hacen esas justificaciones las hacen basándose en decisiones políticas".

Reconoce que no hace propuestas detalladas -para él secundarias- pues entiende que la principal tarea es la de "convencer a la gente de la necesidad de un cambio radical en la manera habitual de observar los acontecimientos económicos", y critica a los economistas que obtienen una buena reputación gracias a una "exhibición de moderación" y a no sugerir nada que el público no esté dispuesto a aceptar.

Mishan sí cuestiona la manera de mirar y se pregunta si las dos últimas décadas de crecimiento material en Occidente han mejorado la felicidad de la humanidad, cuestión que no puede abordarse exclusivamente con el aparato técnico de las ciencias sociales ni con la frecuente invocación a los juicios de valor. Por eso hay que arriesgarse a ir contra los usos y costumbres establecidos (la sabiduría convencional que ya criticaba Galbraith) y "prepararse para soportar el desprecio de aquellos que hubieran sido más celosos en la salvaguarda de su castidad metodológica", algo que parece que debió experimentar en carne propia.

Sin embargo, entiendo que, lógicamente, debió tener también sus propias prevenciones o autocensuras pues, de acuerdo con lo anterior, y dado que conoce el texto de Kapp *Los costes sociales de la empresa privada* (1950), ya que lo cita -aunque muy de pasada- en "Crecer o no crecer", podría haberse apoyado en él para profundizar en algunas cuestiones metodológicas y conceptuales que le ayudasen a mostrar causas y consecuencias con más claridad.

Una última cuestión novedosa para el momento en el que escribe es la referente a la cuantificación y la evidencia empírica sobre los daños ambientales (deseconomías externas). Para Mishan: "Todavía queda



una fe exagerada en los números, que implica que con demasiada frecuencia se deje por completo fuera de todo cálculo aquello que no puede cuantificarse...existe un fuerte prejuicio entre los investigadores para poder aceptar que los efectos no mensurables puedan ser más significativos que los mensurables... por lo que resultan injustificables conclusiones basadas únicamente en los efectos mensurables". Y tenía mucha razón, como estamos viendo, pero por eso mismo el concepto de costes sociales de Kapp le habría ayudado más que el de deseconomías externas a plantear con más claridad los problemas del crecimiento económico ya que Kapp ironizaba en su libro sobre la apariencia de la cuantificación.

El segundo aspecto que quiero destacar es la claridad y brevedad con la que Mishan cuestiona y desmonta todo el tema dogmático de los fallos del mercado, comodín tramposo que se sigue enseñando y usando para no entrar con todas sus consecuencias en los problemas ambientales y muchos otros problemas de política pública. En el capítulo 5 de *Growth: the Price we pay* (1969), que es una versión más accesible al público de su libro de 1967 y que se tradujo en España como *Los costes del desarrollo económico* (1971), señala lo siguiente: "El mercado competitivo ha sido considerado durante largo tiempo por los economistas como un mecanismo barato para asignar bienes y servicios con una eficiencia tolerable...Cuando se observa que la producción de 'males' o efectos de rebosamiento nocivos ha empezado a acompañar de forma creciente a la producción de bienes, quizás resulte justificado hablar de un serio fallo del mecanismo de mercado. De hecho, este fallo no debe atribuirse al propio mercado, sino al marco legal dentro del cual actúa. En especial, debemos recordarnos que lo que constituye un coste para la empresa depende de la legislación vigente....Pero, precisamente, lo que *constituye un coste* de acuerdo con la ley y lo que *debería contabilizarse como coste* es el tema en discusión....Entonces, ¿cómo puede modificarse la legislación de forma que se supriman las injusticias existentes?".

Para mí este siempre ha sido un párrafo clave pues entiendo que Mishan muestra que la noción de fallos del mercado está vacía, es decir, que no hay fallos del mercado sino fallos -o creación deliberada de marcos legales para beneficiar a las empresas y eximir las de responsabilidad, como señala Kapp, pues la ley acepta deliberadamente una noción y distribución de costes- del marco legal. Por lo tanto, si queremos comprender y no adoctrinar, hay que dejarse de fallos del mercado y se hace necesario estudiar y ver quién aprueba la ley, con qué criterios y con qué objetivos, es decir, quién se beneficia y quién carga con los costes. Sin tener esto claro no podemos avanzar nada en la comprensión del problema y menos todavía hablar de eficiencia como si ésta fuera algo objetivo y ajeno al marco legal.

Esta aclaración me sirve para ir al tercer aspecto. Coase no desarrolló nunca nada parecido al Teorema de Coase, pero sí dejó que los demás lo inventaran, le hicieran famoso y repitieran y consagraran algo que no existe y que leyendo al propio Coase ("El problema del coste social"), donde, por cierto, no habla en ningún momento de costes sociales, él considera una "situación muy poco realista", como es la de los costes de transacción nulos. La realidad es que hay muy pocos economistas que muestren que han leído a Coase y por lo tanto se han dedicado a repetir como loros lo del Teorema. Pero Mishan si lo leyó y, además, sabía economía y tenía un gran sentido del humor, como demuestra en "Pangloss y la contaminación" y en muchos ejemplos que pone en su Manual de *Análisis Coste Beneficio* y otros textos.

Así es que, como parte del supuesto Teorema de Coase se basa en que cuando dos personas negocian un acuerdo, sin costes de transacción, el resultado, por hipótesis, es que la disposición a pagar es igual a la disposición a recibir (lo que hace más irreal todavía el 'Teorema'), a Mishan se le ocurre (como ejemplo práctico de lo que acabamos de ver sobre los fallos del mercado, la noción de coste y su dependencia de las leyes) cuestionar el famoso Teorema poniendo el siguiente ejemplo: dos grupos sociales (vecinos y autoridad aeroportuaria) que negocian, sin costes de transacción, sobre el número de vuelos adecuados en un aeropuerto, pero bajo leyes diferentes (una que tolera el ruido y otra que lo prohíbe) y con disposiciones a pagar y a recibir más realistas, es decir, diferentes puesto que existen efectos renta.

No voy a desarrollar la argumentación, que se encuentra en varios textos de Mishan y entre ellos en "The postwar literature on externalities" (véase: *De la economía ambiental a la economía ecológica*, Aguilera y Alcántara, 1994). La consecuencia es que, en contra de lo que sugería el Teorema de Coase de que el resultado óptimo siempre era único, con independencia de la asignación de los derechos de propiedad, Mishan demuestra que, incluso con costes de transacción nulos, que ya es forzar la situación, resulta que hay tantos óptimos como leyes ya que cada marco legal proporciona diferentes nociones de coste y de eficiencia por la sencilla razón de que la distribución de la renta cuenta y, por lo tanto, la disposición a pagar será diferente de la disposición a recibir. En otras palabras, cuando la ley me favorece, mi decisión o la negociación no está limitada por mi disposición a pagar, y lo contrario ocurre cuando la ley me perjudica, ya que mi disposición a pagar depende de mis ingresos. Así pues, cuando la ley permite el ruido (favorece a los intereses aeronáuticos) habrá más vuelos que cuando la ley prohíbe el ruido ya que en este último caso los vecinos del aeropuerto no tienen limitaciones de renta para negociar. Pero los Manuales siguen transmitiendo ignorancia, ignorando a Mishan, impidiendo que los estudiantes disfruten de un economista irónico y lúcido y permitiendo que los problemas ambientales se sigan relegando a una etiqueta vacía como la de externalidades y los fallos de mercado y no a cuestiones de poder, de entender el significado económico de las leyes (lo que es eficiente si la ley permite contaminar deja de serlo con una ley que lo prohíbe), y de comprender la interacción entre economía y naturaleza.

# CRECER O NO CRECER. ¿CUÁLES SON LOS PROBLEMAS?

E. J. Mishan<sup>1</sup>

El debate sobre el tema de crecimiento *versus* no crecimiento se ha convertido en un pasatiempo de moda en los últimos cinco años. Y puesto que el disfrute continuado de dicho pasatiempo depende en gran medida de su carácter de problema abierto, resultaría tanto atrevido como pretencioso el proponernos aquí la obtención de conclusiones definitivas. No es que yo crea que existe un peligro real de que esto ocurra, pues más bien me temo lo contrario: que el goce que se obtiene actualmente al contemplar las continuas diferencias de opinión acabe con una creciente sensación de frustración, una frustración que no proviene tanto de nuestra incapacidad de llegar a conclusiones claras, como de nuestros repetidos fracasos en la tarea de organizar nuestros pensamientos sobre este tema y adquirir perspectiva para considerarlo.

Si mi interpretación del estado de ánimo del público es correcta, ha llegado el momento de eliminar argumentos retóricos en este debate y de ir hacia una confrontación más directa. Me propongo, por tanto, intentar una definición de los temas en cuestión más cuidadosa de la que se ha hecho hasta ahora y, a la luz de esta definición de temas, poner las bases para una investigación más profunda de los mismos.

## **LA POSIBILIDAD FÍSICA DE UN CRECIMIENTO SOSTENIDO**

Existen dos aspectos en este debate que pueden considerarse separadamente, aunque han de entrar conjuntamente en cualquier conclusión de política: en primer lugar, la cuestión de si el crecimiento económico continuado es físicamente posible, y, en segundo lugar, la cuestión de si es deseable.

Consideremos primero el aspecto de la posibilidad física. Es obvio que, para empezar, tenemos que ponernos de acuerdo sobre cuál va a ser nuestra medida del crecimiento económico. ¿Vamos a incluir el crecimiento de la población? ¿Vamos a utilizar el PNB o alguna de sus variantes? ¿Qué otros posibles indicadores existen? ¿Vamos a incluir el ocio?

<sup>1</sup> Reproducido de *Revista Española de Economía*, Vol. 6, nº 1 (Enero-Abril), 1976, pp. 231-272. Publicado originalmente en *Encounter*, mayo 1973. Versión española de Ana Martínez Puján.

Es necesario considerar además otro conjunto de cuestiones: ¿estamos interesados en el crecimiento económico del mundo como un todo, o vamos a limitarnos a áreas concretas? Si decidimos esto último, ¿vamos a establecer algún supuesto respecto del crecimiento en el resto del mundo?

Suponiendo que hubiéramos llegado a un acuerdo en las respuestas a los dos conjuntos de preguntas anteriores, hemos de reconocer que existe un número virtualmente ilimitado de sendas de crecimiento posibles. Si consideramos el mundo en su conjunto, con un volumen de población humana estabilizado alrededor de seis mil millones de personas, por ejemplo, podríamos encontrarnos -supuesto que fuéramos capaces de prever los descubrimientos técnicos más importantes- con que una tasa media de crecimiento de, digamos, un 4 por 100 anual, significaría el colapso de la civilización en un período de cincuenta años, mientras que una tasa de crecimiento del 2 por 100 podría mantenerse durante doscientos años. Alternativamente, podríamos adoptar una senda de crecimiento que comience con una tasa fuerte que va luego reduciéndose, y que mantiene durante siglos una tasa de crecimiento reducida. O podríamos encontrarnos con que es posible mantener una tasa de crecimiento del 3 por 100 casi indefinidamente, siempre que se concentrase en ciertas áreas geográficas, o siempre que se utilizasen solamente ciertos tipos de tecnología, o siempre que se suprimiesen ciertos servicios o artículos de consumo.

He enumerado las anteriores posibilidades hipotéticas, en parte, para hacer patente nuestra impresionante ignorancia. Es claro que no somos capaces de prever todos los descubrimientos científicos importantes para las próximas décadas, y menos aún en el próximo siglo; y no seremos por tanto capaces de proyectar al futuro el conjunto de perfiles alternativos de crecimiento, ni para un país o grupo de países, ni para el mundo como un todo. Durante mucho tiempo nos veremos, pues, forzados a limitarnos a especular sobre cuestiones tales como si el mundo en su conjunto (suponiendo que su crecimiento poblacional tienda a disminuir y a mantenerse estable después de X años) puede seguir manteniendo una tasa de crecimiento de, digamos, del 2 al 3 por 100 anual durante el futuro previsible.

## CUESTIONES DE METODO

Este podría ser un tema definido sobre el cual podríamos reflexionar; pero hay dos cuestiones de método que hemos de considerar antes de dar rienda suelta a nuestra imaginación, y ambas se refieren a cuestiones institucionales y políticas.

En primer lugar, al plantear la cuestión de si el mundo *puede* continuar manteniendo una tasa de crecimiento del 2 al 3 por 100, nos estamos haciendo una pregunta acerca de las posibilidades tecnológicas. Podría ocurrir que el PNB, tal como se mide convencionalmente, creciese a esta tasa del 2 al 3 por 100 anual, *siempre que* todos los demás recursos estuviesen adecuadamente asignados, lo que significa que todos los servicios productivos tuviesen, en cierto sentido, precios correctos. La contaminación *antieconómica* del aire, del agua, etc., sería, por tanto, evitada. En realidad, una asignación ideal exigiría (en un contexto amplio, y en ausencia de todas las instituciones dedicadas a persuadirnos de que consumamos más) que todos los beneficios de la productividad (o casi todos) se transformasen en aumento del ocio. Esto implicaría que los bienes "reales" "per cápita" (distintos del ocio) no crecerían, o crecerían muy poco, en el tiempo. Este crecimiento económico resultante con "producto físico constante" es obviamente mucho más fácil de mantener en el tiempo que el crecimiento convencional con producto físico creciente, especialmente cuando la asignación de recursos es tan imperfecta que siguen produciéndose más y más productos que generan contaminación.

Pero ¿podríamos justificadamente hacer este supuesto, si no existe de hecho gran probabilidad de que mejore la asignación de recursos bajo las instituciones políticas y económicas existentes? En verdad, la cuestión de lo que *puede* hacerse, de lo que es técnica y económicamente factible, resulta de importancia académica. Es útil para informar la política. Pero si estamos interesados en las perspectivas reales de la continuación de, digamos, una tasa de crecimiento del 2 al 3 por 100 en el futuro, hemos de especular

también, acerca de los cambios probables, si es que existen, de las instituciones políticas y económicas, que vendrían determinados por variaciones de las actitudes públicas. Tendremos que plantearnos la difícil pregunta: ¿es realista esperar esto o aquello en el futuro previsible?

En segundo lugar, el preguntar si el mundo *puede*, desde el punto de vista técnico, mantener esta tasa de crecimiento del 2 al 3 por 100, durante un largo período, significa abstraer los peligros actuales que parecen amenazar crecientemente la supervivencia humana. Enumeremos algunos de ellos:

1. La amenaza de alteraciones ecológicas resultantes de una interferencia más insensible, y en mayor escala, de la biosfera.

2. La amenaza de calamidades genéticas provenientes de las crecientes radiaciones de los miles de productos químicos que aparecen en el mercado cada año, acerca de cuyos efectos a largo plazo, en particular o en combinación, no conocemos prácticamente nada.<sup>2</sup>

3. El creciente peligro de epidemias, debidas a las crecientes oportunidades de viajar.

4. La amenaza a la supervivencia humana que surge del crecimiento de pesticidas y microbicidas cada vez más resistentes, en respuesta a tratamientos cada vez más poderosos.

5. El peligro de una catástrofe nuclear, o de la aniquilación, por medios más horribles, de una parte importante de la humanidad a medida que un número creciente de pequeños países, a menudo dirigidos por fanáticos, llegan a poseer los secretos de la destrucción termonuclear y de la guerra bioquímica.<sup>3</sup>

6. El peligro de que la tendencia de la posguerra hacia la violencia creciente, el crimen y la corrupción hundan a la sociedad en la anarquía (de la que sólo podrá salvarse por medio de la tiranía más opresiva).

7. El peligro de que la política de maximizar las economías de escala en la extracción de minerales, de petróleo, de la purificación del agua, la generación de electricidad, etcétera, así como los avances en la tecnología de armas pequeñas, y la supervivencia organizada de poblaciones en áreas urbanas enormes den como resultado una sociedad cada vez más vulnerable al sabotaje de fanáticos bien entrenados.<sup>4</sup>

8. La amenaza de guerras intestinas, especialmente dentro de las áreas más pobres del mundo, que surge de la continua frustración de las expectativas; expectativas agravadas por el crecimiento del turismo, las comunicaciones y los medios de comunicación.

9. Los conflictos y la inquietud dentro de cada país, y entre países, que pueden surgir del crecimiento en la escala de inmigración legal desde los países pobres hacia los países ricos del mundo.

De nuevo nos vemos obligados a preguntar si deberíamos abstraernos de estas amenazas a nuestra civilización, o a nuestra supervivencia, al valorar las perspectivas de un crecimiento futuro sostenido. No puede dudarse de que cada una de estas amenazas proviene del crecimiento económico y tecnológico, y que cada una de ellas se agravará cada vez más a medida que el crecimiento económico y tecnológico

<sup>2</sup> Fuimos afortunados al descubrir los efectos mutantes de la Talidomida a tiempo. Podríamos no ser tan afortunados la próxima vez, aunque sólo sea porque los efectos genéticos de otros medicamentos pueden necesitar mucho más tiempo para manifestarse de forma reconocible, y para entonces puede ser demasiado tarde. De acuerdo con un reciente folleto publicado en los Estados Unidos por *The National Foundation: March of Dimes*, "...medicamentos aparentemente inofensivos como la aspirina, las píldoras para adelgazar, los tranquilizantes, las gotas para la nariz y las vitaminas, están siendo investigados como posibles causas de defectos de nacimiento...; el número de nuevas medicinas que aparecen en el mercado está creciendo a una tasa enorme. Nadie sabe exactamente qué son capaces de hacer a un niño en gestación...".

<sup>3</sup> Según el Presidente Kennedy, "cada hombre, mujer y niño viven bajo la espada de Damocles nuclear sostenida por el más fino de los hilos, capaz de ser cortado en cualquier momento, por accidente, por negligencia o por locura" (de su discurso ante la asamblea general de las Naciones Unidas en Nueva York, 25 de septiembre de 1961).

<sup>4</sup> Además, tales peligros pueden evitarse, cediendo a los gobiernos poderes de supervivencia, y control que resultarán más omnipresentes y efectivos, por medio del progreso científico que facilita la identificación, la persecución y la incapacitación de la gente. Es decir, que el precio de la seguridad será el sacrificio de un ingrediente esencial de la buena vida: la libertad personal.

continúe en el futuro. Aunque lo ocurrido en el pasado puede considerarse como irrelevante para la cuestión de si podemos continuar creciendo en el futuro, la cuestión acerca de la posibilidad física de un crecimiento continuado debe plantearse en términos de si *de hecho* seremos capaces de crecer. Si esto es así, difícilmente podremos excluir de nuestra consideración el riesgo eventual de aquellos acontecimientos que, de ocurrir, aniquilarían la sociedad humana completamente.

Permítaseme añadir, de pasada, que estas posibilidades no deben excluirse como exageraciones de los pesimistas. En realidad, la historia está llena de falsas profecías, pero no sólo de profecías pesimistas. El canciller británico Robinson, que en la primavera de 1825 aseguraba a sus conciudadanos que estaban a punto de entrar en una época de prosperidad sin precedentes<sup>5</sup>, sólo tuvo que esperar hasta el otoño de ese mismo año para ser testigo del principio de lo que se convirtió en una de las mayores crisis económicas del siglo XIX, crisis que sólo se superó alrededor de 1830; y los políticos americanos han aprendido a ser prudentes, al pensar en las repetidas predicciones de inminente prosperidad del presidente Hoover después del hundimiento de la Bolsa en 1929<sup>6</sup>.

Pero del hecho de que hemos tenido, y aún tenemos, profecías milenarias no puede inferirse nada acerca del futuro. Los peligros que existen hoy, algunos de los cuales he subrayado anteriormente, *no* son imaginarios. Los académicos pueden diferir acerca de las magnitudes de los mismos, o acerca de los riesgos y la posibilidad de que tales acontecimientos ocurran, pero existe un acuerdo general entre ellos acerca de que no existían a principios del siglo riesgos comparables a éstos; y acerca de que, por lo que sabemos, nadie ha argumentado en favor de que tales peligros estén disminuyendo.

De todos modos, teniéndolos adecuadamente en cuenta, continuaré mi argumentación dejando de lado estos peligros tan reales, y considerando la posibilidad de un crecimiento económico sostenido, suponiendo su ausencia.

## LA TECNOLOGIA, VARIABLE CRUCIAL

Supongamos, pues, que podemos anticipar razonablemente un mundo de población estable en el futuro previsible y que la cuestión que debemos enfrentar es si, independientemente de la distribución de la producción futura del mundo, puede mantenerse durante los próximos dos siglos una tasa media de crecimiento per cápita del producto físico comparable a la que hemos "disfrutado" en el período de la posguerra, en ausencia de los peligros enumerados anteriormente. ¿Qué debemos conocer con objeto de abordar tal pregunta?

*Es claro que no es suficiente el conocimiento de las reservas existentes de los principales materiales utilizados en la industria moderna.* Poseemos ya estimaciones aproximadas de las reservas existentes de carbón, de petróleo y de un gran número de metales. Y aun cuando fuesen en realidad subestimaciones en más del 2 o el 3 por 100, esto no produciría una gran diferencia en el número de años exigidos para agotarlas a las tasas crecientes de utilización en curso. Si, por ejemplo, el consumo de petróleo en el mundo sigue creciendo a una tasa del 10 por 100 anual, las reservas asequibles (incluyendo los descubrimientos previstos futuros) se agotarían en aproximadamente tres décadas. Incluso si las reservas llegan a ser cuatro veces mayores de las actualmente estimadas, podríamos seguir funcionando sólo durante otros catorce años.

<sup>5</sup> No todos están de acuerdo en esta opinión. Según un observador contemporáneo, "es difícil encontrar un ejemplo más curioso que el que suponen los discursos de Robinson, optimista respecto de la prosperidad, y Hume, pesimista al respecto, en los que pueden encontrarse conclusiones opuestas, deducidas a la vista de un conjunto de estadísticas cuyas cifras eran irrefutables para ambos". Harriet Martineau, *History of the Thirty Years' Peace*.

<sup>6</sup> Tampoco los economistas olvidarán difícilmente algunas de las previsiones más arriesgadas emitidas por miembros eminentes de la profesión. Por ejemplo, la emitida por Irving Fisher, decano de los economistas americanos, en otoño de 1929, justamente antes del hundimiento de la Bolsa, cuando afirmó que "los precios en el mercado de valores han alcanzado lo que parece ser un alto nivel, permanentemente mantenible", o las afirmaciones de la Sociedad Económica de Harvard, en junio de 1930, en el sentido de que "los movimientos irregulares y conflictivos de los negocios darán pronto lugar a una recuperación sostenida...". En este sentido, véase Galbraith: *The Great Crash 1929* (Londres, 1955).

Y si son ocho veces más grandes, lo que es difícilmente posible, podríamos seguir funcionando durante otras dos décadas. Por otro lado, las reservas de carbón de distintos grados de accesibilidad son mayores y, añadidas a las reservas de petróleo, podrían proporcionarnos la energía necesaria para mantener las tasas de crecimiento de la posguerra durante otros doscientos años, suponiendo que volvamos a utilizar el carbón (y en ausencia de otras fuentes de energía).

Creo que también existe un acuerdo general actualmente acerca de que no podemos continuar extrayendo una gran cantidad de materiales primarios a las tasas *actuales* mucho más allá de finales de este siglo.

*Los conocimientos de economía* tampoco son suficientes. Los economistas siguen recordándonos, quizá innecesariamente, que, a medida que un recurso se hace escaso, su precio crece, como consecuencia de lo cual es utilizado con menor intensidad. Si hay hambre en alguna parte de Asia, los precios del grano crecerán en consecuencia, aun cuando dudo de que este clásico ejemplo del funcionamiento adecuado del mecanismo de los precios proporcione un gran consuelo a los nativos que mueren de hambre. En términos generales, y en ausencia de otros acontecimientos, una subida en los precios de los recursos escasos actúa en el sentido de reducir los niveles de vida a través de un crecimiento en el coste de la vida, en una tasa que dependerá de los factores físicos y de las instituciones económicas. Es cierto que la subida del precio de un recurso que se hace escaso inducirá también a las empresas a producir sustitutos de este recurso, produciendo así subidas de precios en aquellos productos que dependen de tales recursos. Hemos de admitir también que en los libros de texto estos sustitutos siempre se encuentran a mano. Pero en el mundo real no podemos estar seguros de que nuestra suerte en el pasado seguirá manteniéndose. En realidad, puede ser muy poco razonable esperar que nuestra capacidad pasada de descubrir sustitutos cercanos se mantenga cuando todos -excepto unos pocos- de los metales considerados hoy como "esenciales" se agoten, si las tendencias actuales continúan dentro de los próximos cincuenta años. Si continúa la *tendencia actual* del consumo, todas las reservas conocidas de plata, oro, cobre, platino, estaño y cinc se agotarán en los próximos veinte años. No existe experiencia histórica de que el hombre haya sido capaz de encontrar sustitutos para un número tan grande de materiales importantes.

Podemos concluir razonablemente que, de *no existir innovaciones tecnológicas en el futuro*, no seremos capaces de continuar creciendo indefinidamente. La tierra y sus recursos son finitos, demasiado finitos, y nuestra absorción continuada de los mismos, en una escala cada vez creciente, deberán eventualmente agotarlos. La única cuestión es cuándo, y las respuestas (en ausencia de avances tecnológicos) parecen todas caer dentro de la primera mitad del próximo siglo.

La variable crucial, en todas las previsiones optimistas y en todas las declaraciones de fe, es la innovación tecnológica. Leemos acerca de las existentes posibilidades técnicas que probablemente se traducirán en nuevos procesos y productos comerciales. Leemos también acerca de los avances tecnológicos actuales, de que éstos se encuentran muy cerca de un cierto número de desarrollos "excitantes" o "revolucionarios", especialmente en el campo de la energía; y nos sentimos dispuestos a tomar coraje. En efecto, ¿no tenemos tras de nosotros doscientos años de éxitos científicos remarcables y de logros tecnológicos? ¿No es cierto que esta tendencia debe continuar a medida que nuestros conocimientos básicos aumentan?

### **¿HECHOS O FANTASIAS?**

Para el hombre común es difícil distinguir en estas lecturas (no todas las cuales son optimistas) entre los elementos de hecho y de fantasía, entre las expectativas razonables y las fantásticas esperanzas. Al vivir en un mundo que se está transformando delante de nuestros ojos por medio de nuevas aplicaciones de la ciencia, le resulta difícil ser escéptico acerca de las posibilidades científicas y de que éstas sean pronto capaces de producir una oferta ilimitada de energía a partir del granito o del agua, ya que hoy existe una presunción casi irresistible en favor de la capacidad de la ciencia. Si únicamente suena posible, el hombre



común está dispuesto a creer que ocurrirá. Así estaremos dispuestos a aceptar la idea de una vasta proliferación de plantas de energía nuclear sobre la tierra, teniendo los problemas de espacio resueltos, y en el supuesto de que los problemas de radiación y recalentamiento se mantendrán bajo control.

Sin embargo, si no queremos que nuestros recursos materiales se agoten, deberemos ser capaces de recuperarlos, y así estamos dispuestos a imaginar que la tecnología descubrirá formas de hacer esto crecientemente más eficientes y más baratas. Y aunque las cantidades finitas de recursos materiales deben en último término limitar el período de expansión continuada, reasignando en el tiempo el consumo de productos hacia el consumo de servicios, podremos ser capaces de prolongar el período económico de crecimiento continuado durante cientos de años.

Respecto de la oferta de alimentos, el punto de vista optimista se basa en que el problema puede resolverse a través del monocultivo intensivo, que utiliza grandes cantidades de tierra y grandes cantidades de fertilizantes y pesticidas químicos (los métodos de la llamada "Revolución verde"). Hemos de suponer también que la tecnología responderá con prontitud y con éxito a las repercusiones ecológicas adversas a corto y a largo plazo, que vienen asociadas con los modernos métodos industriales en la agricultura, y hemos de ignorar las consecuencias sociales de tal transformación en la economía de cientos de miles de campesinos asiáticos, así como los problemas que se siguen de la destrucción de los modos tradicionales de vida.

No quisiera resultar demasiado cínico. Todo esto puede ser maravillosamente posible, y todos podemos ser maravillosamente afortunados; afirmo simplemente que existen razones legítimas para dudarlo.

Los avances de la tecnología en Occidente durante los últimos doscientos años pueden muy bien ser atribuibles a circunstancias especialmente favorables. Ciertamente, no ha existido problema hasta el presente en cuanto a límites de capacidad asimilativa de la biosfera, ni tampoco existieron problemas para la disponibilidad de combustibles fósiles, baratos. En cuanto al progreso científico, podemos muy bien encontrarnos ante rendimientos decrecientes a escala en la investigación, en parte por la incipiente falta de comunicación entre un conjunto creciente de especialistas dedicados a campos muy concretos. Además, podría muy bien ocurrir que no existan soluciones a un cierto número de los problemas en los que los científicos están trabajando. Puede ocurrir que las cosas que creemos ser capaces de hacer no pueden simplemente hacerse dada la naturaleza de las cosas (aunque podemos necesitar décadas para darnos cuenta de ello). Finalmente, es posible (más que posible) que, si tuviésemos éxito en arrancar a la naturaleza algunos de sus más profundos secretos, vivamos para desear no haberlo hecho.

Así, pues, podemos seguir teniendo dudas y preguntar de nuevo: ¿Podemos estar seguros de que pronto seremos capaces de utilizar cantidades ilimitadas de energía sin correr peligros? ¿Podemos estar seguros de ser capaces de reciclar, a bajo coste y sin demasiado despilfarro, una amplia gama de nuevos materiales? ¿Y qué ocurre con los límites de espacio de una tierra en la que se viaja cada vez más? ¿Y qué ocurre con los límites de tiempo de unos niveles crecientes de consumo?

Una tasa de crecimiento sostenido del 3 por 100 per cápita anual implica que la renta media será alrededor de 100 veces mayor que la renta media actual dentro de ciento cincuenta años; y será 10.000 veces mayor dentro de otros ciento cincuenta años. Imaginemos las cantidades de energía y materiales necesarios para hacer frente a niveles tan fantásticos. ¿Qué forma tomarán gastos de tal magnitud? ¿Cómo podrá arreglarse una persona para absorberlos?

## **LA DESEABILIDAD DE UN CRECIMIENTO ECONOMICO SOSTENIDO**

Suponiendo que el crecimiento per cápita pudiera mantenerse indefinidamente a las tasas actuales, nos planteamos ahora la cuestión de si tal crecimiento es deseable.

Pero "deseable", ¿en qué sentido? Es posible afirmar que el conocimiento en sí mismo, o el poder que nos proporciona, es el fin adecuado de la actividad humana. En este sentido, no puede haber, por supuesto, más discusión, puesto que la precondition de un crecimiento económico sostenido es el crecimiento del conocimiento. No estaríamos de acuerdo, sin embargo, en el sentido de que, si reconocemos el conocimiento y el poder como las finalidades legítimas del comportamiento humano, no puede haber excepciones en la utilización de los medios necesarios para hacer a la gente más adaptable en el futuro a los descubrimientos científicos y tecnológicos, ya sea a través de la interconexión de computadoras, a través de la química de activación de cerebros o de la ingeniería genética (en resumen, a través de considerar a la humanidad como un instrumento respecto de los fines seguidos por la ciencia y la tecnología).

Alternativamente, puede argumentarse que el crecimiento del conocimiento ejerce una influencia humanizadora sobre las personas, proposición discutible en cualquier momento, y especialmente en momentos en que el conocimiento que está creciendo es un conocimiento científico y vocacional altamente especializado. De todos modos, el argumento tiene el mérito de implicar una finalidad más aceptable, la "humanización", por la cual puede juzgarse el crecimiento de nuestros conocimientos.

Pero ésta es sólo una dimensión de un criterio más amplio de deseabilidad social, el criterio de la "calidad de vida" o del "bienestar o felicidad de la gente normal", al que por brevedad llamaremos bienestar social. Aun siendo quizá vaga y demasiado amplia, la frase es significativa y puede cubrir un cierto número de dimensiones: seguridad, libertad, equidad, decencia, belleza, serenidad. Sin embargo, si el bienestar social se adopta como la piedra de toque de nuestra investigación, la investigación misma puede tomar diferentes formas.

1. Podemos, por ejemplo, preguntarnos la siguiente cuestión: ¿estamos obteniendo nuestra parte de la ola de creciente riqueza? La respuesta es seguramente no. Incluso el economista más conservador estaría de acuerdo en que un poco de iniciativa política nos liberaría de una gran cantidad de despilfarro innecesario. Los hombres creyentes en el progreso del siglo XVIII se asombrarían de nuestras capacidades tecnológicas, y se verían desanimados al contemplar lo que hemos hecho con ellas. ¿Cómo podríamos justificar la fealdad y el abandono de nuestras ciudades, el ruido que nos aturde, el desorden, el hedor, el falso brillo chillón y la desolación? Concedamos, pues, que podríamos haber usado nuestra enorme riqueza para crear formas más razonables de vivir, y pasemos a otras interpretaciones de la cuestión.

2. Podríamos comparar la calidad de vida actual con la de épocas pasadas. Los partidarios del crecimiento siempre están dispuestos a ese tipo de comparaciones, y, sin embargo, las comparaciones que hacen son injustas en varios sentidos. Utilizan lo poco de historia que conocen para seleccionar los períodos más desagradables del pasado: "las fábricas de tejidos oscuras y satánicas" y otros rasgos desagradables de la primera parte de la "Revolución industrial" resultan un punto de referencia muy utilizado; o las antiguas economías esclavistas; o la vida imaginaria de un hombre de las cavernas primitivo, "malvado, embrutecido y limitado".

Por otra parte, acentúan aquellos aspectos de la vida actual que, justamente a causa de la creciente riqueza y del consumismo indiscriminado, han asumido una importancia desproporcionada en nuestras vidas: la higiene, la longevidad, la persistencia de la juventud, la movilidad, la facilidad de distracciones, la permisividad y la falta de esfuerzo. Sin darse cuenta, dejan también de subrayar los rasgos que eran comunes a todas las épocas preindustriales: la inusitada (para nuestros *standards*) cantidad de vacaciones y de días festivos, la falta de una distinción clara entre el trabajo y la vida y un sentido más amplio del tiempo y el espacio (debido a la lentitud de los viajes, la lentitud de las noticias y la falta de trabajo a destajo). Existían también los grandes mitos que sostenían la esperanza de una forma de vida más allá

de la muerte, así como una forma de vida más estable, un mayor goce de la naturaleza, un acceso fácil al campo, al aire limpio, a los lagos, a los ríos, a los campos tranquilos y a los bosques.<sup>7</sup>

Además, al comparar la calidad de vida en diferentes períodos de la historia, debe abandonarse la noción de una forma de vida media. En todas las épocas, incluida la nuestra, existieron ricos y pobres, afortunados y desafortunados, y las proporciones entre cada uno de ellos pueden variar de lugar en lugar y de una época a otra. Un historiador puede ser capaz de escoger ciertos períodos, dentro de los últimos cinco mil años, en los que para ciertos grupos en partes específicas del mundo la vida parecía ser buena y plena, mientras que para una parte importante de los restantes no dejaba de tener inconvenientes.<sup>8</sup> Tales comparaciones son, en cierto sentido, relativas e inconcluyentes, aunque puede existir acuerdo entre los historiadores sobre ciertos períodos y lugares, y no sobre otros. Personalmente, dudo, sin embargo, que muchos historiadores estuviesen de acuerdo en el uso del PNB como vara de medir histórica del bienestar, y que concluyesen, por tanto, que la vida es hoy transparentemente más feliz que nunca lo ha sido.

3. Podemos, finalmente, preguntarnos si la vida *se está haciendo* más agradable (o si estamos haciéndonos mejores, o si estamos cada vez más contentos) a consecuencia del crecimiento económico. Teniendo en cuenta lo que conocemos de la naturaleza humana, podríamos observar los acontecimientos económicos y sociales recientes en áreas particulares con objeto de obtener claves sobre la cuestión de en qué medida las formas de vida que el crecimiento económico produce están de acuerdo, o están en conflicto, con las necesidades biológicas y físicas del hombre. Y al especular acerca de los descubrimientos tecnológicos y económicos de un futuro previsible, podríamos discutir si, en conjunto, es probable que seamos mejores o más felices en las próximas décadas.

Esta me parece un área prometedora de investigación, un área a la que sugiero dirijamos nuestra atención.

Obviamente, no podemos *probar* proposiciones acerca de la disminución del bienestar social, como podemos probar, por ejemplo, que un crecimiento significativo del precio del buey, *ceteris paribus*, producirá una disminución en la cantidad máxima de buey que la gente está dispuesta a comprar. Al discutir sobre bienestar social, se exigen juicios subjetivos: juicios de hecho y, posiblemente, también juicios de valor.

Digo *posiblemente* juicios de valor porque podrían evitarse. Utilicemos un ejemplo extremo. Yo puedo afirmar que el crimen es "erróneo". Si usted está de acuerdo conmigo, entonces compartimos el mismo juicio de valor o la misma postura ética a este respecto. Si, por el contrario, usted no está de acuerdo conmigo, podría intentar convencerle. Podría describirle el temor de los hombres honestos si los asesinos no fuesen castigados. Podría hablarle de la lástima que me produce que se extinga la vida de un hombre inocente. Podría describirle el dolor de su familia y la pérdida sufrida por la comunidad, y así, apelando a su imaginación, a sus sentimientos y a su conciencia (que son producto del instinto, la educación y el medio social y emocional en el que se ha vivido), podría finalmente conseguir su asentimiento a la proposición de que es erróneo asesinar.

Podría, sin embargo, intentar otro camino. Aunque apelase también a su imaginación describiendo las consecuencias probables de considerar el asesinato como una forma de conducta aceptable (la pena

<sup>7</sup> En las civilizaciones preindustriales, según Jacques Ellul en su *The Technological Society*, el tiempo concedido a la utilización de las técnicas era corto en comparación con el tiempo de ocio dedicado al sueño, a la conversación, los juegos y la meditación. Para el hombre primitivo, el trabajo como tal *no* era una virtud, y resultaba más conveniente no consumir que trabajar demasiado. Así, el hombre trabajaba lo menos que podía y estaba contento con su consumo restringido. Hoy en día, *confort* significa sillas cómodas, colchones blandos, cuartos de baño, aire acondicionado, máquinas lavaplatos, etc. La principal preocupación es evitar el esfuerzo físico. Y, por tanto, nos hemos convertido en dependientes de las máquinas. Según Giodion (citado por Ellul), los hombres de la Edad Media estaban también preocupados por el confort, pero para ellos confort significaba un orden moral y estético. El espacio era el elemento primario. El hombre buscaba los espacios amplios, las habitaciones grandes, y no se preocupaban de si las sillas eran duras o las habitaciones no estaban bien caldeadas. Lo que importaba era la proporción y los materiales utilizados.

<sup>8</sup> Para la historia reciente de Inglaterra, yo elegiría la época de Chaucer, la época de la reina Isabel, la segunda mitad del siglo XVIII y, posiblemente, la época eduardiana

de la familia de la víctima, el temor que puede inundar y dominar a una sociedad tan tolerante, el tiempo y esfuerzo que la gente debería gastar para protegerse), no trataré de persuadirle de que el asesinato es erróneo. Simplemente, plantearé la sugerencia de que tales consecuencias no son compatibles con la vida humana, al menos no con una forma de vida feliz. Si usted está de acuerdo conmigo en que una sociedad que permitiese el asesinato probablemente experimentaría una disminución en la felicidad de sus gentes, entonces usted está suscribiendo un juicio de hecho.

Resulta innecesario remarcar que pueden existir estrechas conexiones entre los juicios de hecho y los juicios de valor. Pero en el tipo de discusión en el que estamos inmersos, existen ventajas que abogan por subrayar la distinción. En cualquier caso, el tipo de juicio que se encontrará en muchos de los argumentos que siguen se basa principalmente, y quizá únicamente, en juicios de hecho. Tales juicios se invocan para detectar las consecuencias que se producirían de ocurrir cierto fenómeno, y al valorar su impacto sobre el bienestar de la gente. Están también incluidos juicios acerca de la naturaleza de los juicios de valor de la gente. Aunque ambos tipos de juicios son necesariamente subjetivos (es decir, no pueden probarse "científicamente") no se sigue de ello que no puedan ser considerados como guías de la acción.

Sin embargo, no todos los juicios merecen igual respeto o igual apoyo, ni deben merecerlo. La creencia de que la música de los Beatles prevalecerá sobre la de Beethoven (que, puedo asegurarlo, es una convicción mantenida por algunos jóvenes) no es, en mi opinión, una creencia inteligente; y no despilfarraré mi tiempo argumentando sobre ella. Del mismo modo, no es inteligente la creencia de que las *Aventuras de Superman* proporcionan una experiencia humana más auténtica que *Guerra y Paz*, de Tolstoi. Ciertamente, si la sociedad se abandonase alguna vez a tal indiscriminada tolerancia, la literatura no tendría un lugar en los "currículums" de nuestras Escuelas y Universidades.

En este sentido, debo recordar que estamos restringiendo nuestra atención a los países ricos de Occidente<sup>9</sup> en los cuales existe ya un cierto *consensus* de opinión, y ciertas creencias comunes acerca de los elementos que forman una vida deseable. Debería también recordarles, que cuando juzgamos el pasado o pensamos en el futuro, no debemos atribuir de forma incuestionada *todos* los acontecimientos y *todos* los descubrimientos al crecimiento económico y tecnológico. Algunos acontecimientos significativos, buenos o malos, pueden poseer una ligazón muy tenue con el crecimiento económico y tecnológico, aunque realmente éstos pueden ser mitigados o agravados por aquéllos. Pero dejando de lado ciertos escrúpulos en este sentido, no debemos ir tan lejos como para omitir factores que podrían ser decisivos, simplemente porque una relación estadística no ha sido establecida satisfactoriamente, o es improbable que lo sea.

Elijamos un ejemplo de actualidad: ¿necesitamos realmente test psicológicos exhaustivos para determinar si el crecimiento manifiesto de la violencia y la crueldad sádica en los medios de comunicación influye a la gente para peor? ¿No es un reflejo de la obsesión por la medida, típico de la sociedad tecnológica, el que nos sintamos impelidos a emprender experimentos prolongados y a emplear todo el arsenal impresionante de la moderna estadística con objeto de descubrir algo que debería ser obvio para cualquiera, o (para plantear el asunto de forma más moderada) con objeto de confirmar un hecho que es parte de la experiencia psicológica común de la raza humana desde los albores de la civilización?

¿Cuándo se ha propuesto que los padres deberían ser visiblemente crueles uno con otro, bajo la hipótesis catártica de que, en consecuencia, sus hijos se harán más gentiles o amables? ¿Cuándo, según la misma teoría, se ha considerado a un padre borracho y obsceno como una buena influencia? ¿Por qué hemos de aceptar fácilmente el punto de vista de que la atmósfera vital de una prisión puede ejercer una influencia embrutecedora sobre el carácter de los encarcelados, cuando al mismo tiempo se nos

<sup>9</sup> Excluyo las dos terceras partes más pobres del mundo, no porque crea que las conclusiones que hemos obtenido respecto de las ventajas de un crecimiento económico sostenido diferirían mucho cuando se les aplican. Pero su problemática es distinta; y las cuestiones que nos preguntaríamos serían distintas también.

pide que suspendamos el juicio de nuestros instintos, de nuestros sentidos, y de nuestra experiencia, y que consideremos seriamente la posibilidad de que las escenas de repetida crueldad, escenas de una violencia gratuita y fría, escenas con tintes sádicos vistas día tras día, por los jóvenes e impresionables, no tendrá influencia negativa sobre su carácter o sus ideas, acerca de lo que es normal y aceptable en el comportamiento?

Lo menos que debería decirse como guía de la acción social es que, puesto que se mantiene, y se ha mantenido durante milenios, el supuesto de que "los malos ejemplos" son malos, la política social debería dirigirse con base a este supuesto hasta que la evidencia contraria sea aplastante e irresistible. Nuestra política actual en este sentido (como muchas otras en una sociedad dominada por el sentido comercial y el crecimiento económico), es, por supuesto, la contraria.

### **AL MARGEN DE NUESTROS TEMAS**

Del peculiar conjunto de argumentos que han surgido en este debate, existe un cierto número que puede ser rechazado de antemano. Podemos ahorrar tiempo y esfuerzo identificando algunos de ellos antes de seguir adelante.

*No existe alternativa al crecimiento económico.* Resulta difícilmente aceptable el argumento de que el crecimiento económico no debería ser condenado a menos que exista una alternativa de política clara y factible. Si alguna práctica corriente se considera dañina, existen razones para tratar de evitarla aun cuando no existan prácticas alternativas. Así, supuesta la ausencia de alternativas claras, debe hacerse la distinción entre una propuesta de *abandonar* una práctica existente o una política, y una propuesta de *criticar* una práctica o política existente.

Si la piedra de toque de nuestra investigación va a ser el bienestar de la gente normal, y si, en relación con esto, atacamos el supuesto tradicional en favor del crecimiento económico como beneficioso para el bienestar social, no hacemos más que criticar una tendencia existente. Aquellos que, a pesar de todo, prefieren apoyar el crecimiento económico, pueden elegir entre intentar refutar nuestros argumentos, o aceptándolos, continuar apoyando el crecimiento económico sólo mientras no existan alternativas factibles de política. Lo que los partidarios del crecimiento no pueden mantener incuestionablemente es que la *crítica* efectiva del crecimiento económico no es válida (y, presumiblemente, debería ignorarse) *sólo porque* no parece existir alternativa factible.

De todos modos, creo que este tema tiene un interés más inmediato que el de la pura evaluación histórica, en el sentido de que creo que las políticas alternativas surgirán sin dificultad una vez que la gente haya empezado a pensar con seriedad sobre la posibilidad de desviar nuestra sociedad de la órbita del crecimiento y de tender a una sociedad más estable.

Y si de hecho se deduce que no existen alternativas factibles, que el crecimiento económico es inevitable, deberíamos recordar algo que es obvio: inevitabilidad no excluye indeseabilidad. Si, al igual que el proceso por el cual nos hacemos viejos, el crecimiento económico se considera indeseable, parecerá más razonable tratar de reducirlo que tratar de acelerarlo.

*El deseo manifiesto de más crecimiento económico.* Existen algunas objeciones triviales a la legitimidad de cuestionar la deseabilidad del crecimiento económico

"a la vista de la clara disposición de la gran mayoría de la gente... en todas partes... a adquirir o acumular las ventajas que la vida proporciona en las sociedades industriales avanzadas."<sup>10</sup>

Tales afirmaciones confunden la cuestión del derecho con cuestiones de hecho, y también inducen a equivocación respecto de los hechos que son relevantes.

Por tanto, concluir tales observaciones con una pregunta retórica (¿qué derecho tengo yo, Mishan, a decir a los demás lo que deben querer?) no es pertinente. Desde luego, el economista de la empresa no quiere otra cosa mejor que aparecer como defensor de los derechos del hombre de la calle que debe poder gastar su dinero exactamente como quiera. Y, por mi parte, concedo al hombre de la calle el derecho a dormir en un colchón relleno con cereal de desayuno, o a llevar un collar de cabezas de ajo si así lo desea, ya que yo no cuestiono el derecho de la gente a gastar como quiera o, igualmente, a votar como desee. Lo que se cuestiona aquí es si su bienestar aumentará *de hecho* como consecuencia de esos gastos.

Y esta cuestión no puede contestarse simplemente preguntando a la gente. Si se pudiese, yo no desperdiciaría mi tiempo discutiendo el caso, ya que lo emplearía mejor realizando sondeos de opinión. Los sondeos de opinión pública podrían en realidad arrojar luz sobre si la gente quiere más crecimiento económico, y sobre si la gente *cree* que un crecimiento económico acelerado irá a favor de su bienestar. Pero tales sondeos no pueden contestar a la pregunta de si el crecimiento económico aumenta *de hecho* su bienestar.

Por supuesto, resulta muy conveniente para el economista suponer simplemente que el crecimiento económico amplía las posibilidades de elección abiertas ante los ciudadanos, e interpretar simplemente su elección en el mercado, o su comportamiento económico general, como reflejo de un juicio maduro acerca de lo que mejor conviene a su felicidad. Pero no creo que los economistas sean tan locos como para creer realmente esto. Serán, al menos, capaces de diferenciar entre la cuestión de las consecuencias eventuales (normalmente imprevisibles) de las elecciones individuales y colectivas, y la cuestión de la organización política que permite que los ciudadanos realicen tales elecciones, y también, incidentalmente, de sus motivos y estímulos para realizarlas.<sup>11</sup>

Si, en consecuencia, adopto el punto de vista de que, en conjunto, las consecuencias para Occidente de una persecución continua del crecimiento económico producirán probablemente una disminución del bienestar social, mi creencia, soy consciente de ello, puede entrar en conflicto con las creencias de la mayoría de la gente. Sin embargo, una voz que arguya en favor de un punto de vista minoritario, no es absurda por tal razón, ni es incompatible con el funcionamiento de la democracia liberal.

Ahora bien, si el bienestar social ha empezado en realidad a disminuir a medida que la riqueza aumenta, entonces es tentador especular acerca de cómo puede producirse esta disminución del bienestar social bajo las instituciones sociales existentes. Y, en particular, bajo democracias liberales que poseen legislaturas responsables, y dentro de economías competitivas de empresa privada que en teoría capacitan a la gente para realizar sus propias elecciones y para aprender de sus propias equivocaciones.

En relación con el comportamiento económico individual, una parte de la explicación es, en resumen, que debido a la ausencia de precios adecuados, éstos no reflejan los costos sociales. En consecuencia, los

<sup>10</sup> Norman Podhoretz, en *Commentary* (Noviembre 1971). Añadiría de paso que, a partir de la observación de que hoy, o durante cualquier período de la historia, la gente gasta su renta en ciertas cosas (es decir, no destruye o quema el dinero), no puede inferirse que crea en el crecimiento económico continuado como algo que aumenta su bienestar social. Yo puedo asegurar a los lectores que no me desprendo de mi dinero y espero ganar más: y que si gano más lo gastaré también. Sin embargo, afirmo mi creencia de que un crecimiento económico sostenido no aumentará el bienestar social. ("Maximizar mi utilidad sujeta a una restricción presupuestaria", es consistente simplemente con conseguir lo mejor posible de un mal empleo).

<sup>11</sup> Podemos demostrar convincentemente que Hitler condujo al pueblo alemán al desastre, aunque al mismo tiempo reconozcamos que los alemanes estaban en su derecho de llevarle al poder por medio de sus votos. No es necesario para la demostración el explicar *por qué* fue elegido.

bienes del medio ambiente que son escasos son dilapidados y destruidos. Otra parte de la explicación es que, a causa de la publicidad comercial, las instituciones económicas y el periodismo moderno, el sistema de creencias resultante es tal que las gentes en las sociedades opulentas buscan menos los bienes como fines que satisfagan sus necesidades que como medios de asegurar sus *status*.

Respecto del comportamiento político, la elección que ofrece un sistema de dos partidos en cualquier momento de tiempo es limitada. Los partidos democráticos se encuentran totalmente absorbidos en la tarea de retener el poder o volver al Poder. Por necesidad son conservadores. Se dirigen principalmente hacia cuestiones seguras: el nivel de empleo, los precios, la balanza de pagos, los conflictos industriales, y (desde la guerra) al comportamiento general del crecimiento, ya que están pensando principalmente en el efecto electoral de sus acciones sobre los próximos años, durante los cuales sus peticiones respecto de los prejuicios existentes entre los miembros del partido, y el público en general, figurarán como datos inalterables. Además, cuando ambos partidos adoptan la misma política sobre cuestiones críticas (es decir, cuando ambos están preocupados principalmente por el crecimiento económico, o la eficiencia concebida estrechamente, y sólo de forma muy secundaria por el medio ambiente y los problemas ecológicos a largo plazo) el electorado no tiene virtualmente elección por el momento. Aun cuando la mayoría de la población ha empezado a dudar de la sabiduría convencional, el surgimiento de un tercer partido político es una enorme tarea, que requiere tiempo, paciencia, riesgos, sacrificios, y recursos abundantes, tanto financieros como políticos. Y para cambiar las actitudes y las convicciones de los dirigentes de los partidos actuales sobre cualquier tema importante se requiere también tiempo y paciencia, y recursos financieros y políticos.

Estos argumentos son relevantes también para el punto de vista sostenido por Edward Banfield en su obra *The Unheavenly City* (1944) en la que afirma que los problemas sociales existentes no pueden realmente ser tan graves, porque si lo fuesen, la gente se hubiera preocupado de resolverlos. Aquellos que no se resuelven, se mantienen, por lo tanto, simplemente porque los costes de buscarles remedio serán mayores que sus beneficios sociales.

Esta visión confortable de la sociedad era mantenida sin duda alguna a principios de la Revolución francesa. Pero, aunque no es sino una tautología, la cuestión del coste merece mayor atención.

Ciertamente, cualquier organización alternativa abierta a la sociedad, que sea manifiestamente superior a la existente, sería adoptada sin dudar si fuese claramente percibida por la mayoría de la gente y si la transición pudiese realizarse sin coste ni esfuerzo. Pero cualquier proyecto factible de mejora social no aparece claro en la mente de nadie durante un cierto tiempo; y, cuando aparece, la iniciativa, el esfuerzo, y los gastos que se necesitarán para persuadir a los demás de su deseabilidad pueden ser importantes, y aún mayores esfuerzos y gastos pueden ser necesarios para superar los intereses comerciales organizados y otros grupos de presión. Se sigue, por tanto, que incluso si existiesen propuestas muy válidas, pueden fallar por falta de fondos y de recursos en que apoyarse.

*La tecnología como un benefactor potencial.* Se afirma frecuentemente que, al igual que la ciencia, la tecnología (la fuerza más importante que opera detrás del crecimiento económico) es neutral. No podemos, por tanto, asociarla con atributos buenos o malos. "Todo depende de cómo el hombre la utiliza".

Esto no supone mucha ayuda. En primer lugar, no hablemos del "hombre" como una encarnación singular de cualidades heroicas. Hablemos de los hombres tal como surgen de la historia, organizados en estados-nación, alineados ideológicamente y luchando perpetuamente por sus intereses. Aunque reconozcamos la dedicación de algunos y las sorprendentes cualidades de muchos, no faltan ejemplos históricos para ilustrar también, su imprudencia, su locura, su corruptibilidad, y su iniquidad. Y es a una sociedad de seres e instituciones imperfectos a la que la ciencia ofrece sus descubrimientos y transmite el potencial de los mismos en forma de tecnología. Si, en tal sociedad, la ciencia es un benefactor potencial, también es una amenaza potencial.



Así, pues, el potencial *benefactor* (o dañino) de la ciencia y la tecnología no es la cuestión a discutir<sup>12</sup>, aunque sí lo son sus efectos *reales*. El conjeturar de forma inteligente acerca del futuro presupone un cierto conocimiento del poder y alcance de la actual ciencia moderna, y también alguna idea de los descubrimientos científicos previsibles en un futuro próximo, con base en la cual podemos especular acerca de las consecuencias probables de tales acontecimientos sobre nuestras vidas y caracteres, teniendo también en cuenta las limitaciones de los hombres y las fuerzas motoras de las instituciones modernas, políticas y económicas. Sólo de esta forma podemos apreciar correctamente las contribuciones que las ciencias y la tecnología han hecho y pueden hacer, a la vida humana. Debemos mencionar un argumento utilizado a este respecto: el consistente en invocar desafíos y llamadas que el hombre debe valientemente encarar en el futuro para ser merecedor de su destino, y otras retóricas resonantes que tienden al mismo propósito. En efecto, tal retórica favorecerá el desarrollo de la tecnología independientemente de sus consecuencias. Si la tecnología parece tener consecuencias beneficiosas, éstas se citan como prueba concluyente de las bendiciones que aquella proporciona a la humanidad; si, por el contrario, las consecuencias son claramente inconvenientes o poco claras, los tecnócratas gritan: ¡desafío! y perciben la necesidad inmediata de más tecnología aún, con objeto de resolver los problemas que la tecnología nos ha causado ya.

*El crecimiento como un benefactor potencial.* Por las mismas razones, tampoco es legítimo argüir que el crecimiento económico *per se* está por encima de todo reproche; que el crecimiento económico *puede ser bueno*.<sup>13</sup> Un economista famoso (lo admito con desgana) defendía juiciosamente el crecimiento económico sobre la base de que aun cuando puede ser dañino en ciertas circunstancias, también puede ser beneficioso; y aunque puede ser demasiado rápido, también puede ser demasiado lento. Inevitablemente, concluía, debemos buscar la tasa de crecimiento "óptima" (o el justo medio). Este tipo de razonamiento no es sino un deslizamiento en el mundo de la tautología. Yo no dudo que el mismo economista desearía persuadirnos de que si excluimos todas las "externalidades" el propio infierno sería un lugar muy confortable en el que vivir.

Es decir, podemos imaginar alguna destilación de la esencia del crecimiento económico, una esencia purificada de todos los "efectos externos" perjudiciales, que (cuando definimos de forma suficientemente amplia, el término "efecto externo") no puede sino conducirnos a un progreso humano ideal. Pero tales destellos de inspiración no ofrecen un cuadro plausible del futuro ni una vía para la acción. Todos los economistas saben que las repercusiones adversas pueden siempre reducirse, dada cierta iniciativa política y cierto esfuerzo. Estas repercusiones adversas incluyen la contaminación del aire y el agua, el ruido, la congestión, la fealdad y la plaga de turistas; sin embargo, esto no significa nada para nuestros propósitos. Al juzgar la calidad de vida durante las últimas tres décadas, obviamente no podemos abstraer de los hechos la creciente contaminación. Y lo mismo al discutir el futuro previsible. *No* es el ideal potencial que los economistas creen poder realizar, ni tampoco los mundos felices de los funcionarios gubernamentales o de los ejecutivos de grandes corporaciones lo que estamos discutiendo, sino la *probabilidad política* de

<sup>12</sup> En realidad, cualquier científico se ve tentado a subrayar los "buenos" usos posibles de su investigación. Incluso en un campo tan aterrador como el estudio de las sustancias ácidas que almacenan y pasan ciertos caracteres hereditarios para la producción de proteínas por la célula, la investigación queda justificada por medio del alegato de que sólo así pueden los científicos aprender qué factores producen anomalías y pueden conseguir corregirlas. Poco o nada se dirá de los controles genéticos. Pero (como Ellul subraya continuamente) la ciencia posee su propia dinámica interna, Si puede hacerse, pronto o tarde y bajo un pretexto u otro, se hará.

<sup>13</sup> La frecuente observación de que el crecimiento económico es bueno para alguna gente, aunque no quizá para otros, es distinta de la afirmación de que el crecimiento puede ser bueno para la sociedad como un todo en ciertas circunstancias. Pero es demasiado vulgar e irrelevante para merecer mención específica en el texto. En realidad, está tan cerca de ser una tautología, que no merece discutirse, puesto el que cierto enriquecimiento material de una persona "sea bueno para ella", es, en esta proposición, dependiente de su propio juicio. Y si el status material en sí mismo es lo que discutimos, es obviamente cierto que algunas personas pueden encontrarse mejor, tanto si la economía como un todo es estable, crece o decrece nuestros términos de referencia, repetimos, se refieren al efecto que el crecimiento económico continuado tiene sobre la calidad de la vida como un todo en una sociedad ya opulenta.

que se produzcan reducciones significativas de cada una de las formas usuales de contaminación durante las próximas tres décadas.<sup>14</sup>

*El crecimiento como una obra de caridad.* La "necesidad" de mantener el ritmo de crecimiento económico con objeto de ser capaces de realizar buenas obras, es un caso especial del argumento precedente y, por tal razón, es también inadmisibles. Las buenas obras incluyen ayudar a los pobres y necesitados, promover la cultura, y expandir la educación.<sup>15</sup>

No es simplemente que estos argumentos para la persecución continuada del crecimiento económico son completamente distintos de aquellos que producen un mayor bienestar o felicidad social, ya que estos argumentos pueden obtener apoyo sobre bases éticas aun cuando estuviésemos de acuerdo en que el crecimiento económico supone realmente una disminución del bienestar social para la mayoría de la gente. El hecho es que objetivos tan valiosos pueden todos cumplirse *sin* crecimiento económico sostenido (a menos que por ayudar al pobre entendamos ayudar a los que no tienen nada en las dos terceras partes del mundo económicamente subdesarrollado). Si queremos decir esto, deberíamos tener en cuenta que la ayuda proporcionada a estos países pobres por parte de Occidente es pequeña. Los Estados Unidos, el donante más importante, realiza donaciones por sumas que totalizan mucho menos de un 0,5 por 100 de su PNB. Y aunque es confortable creer que cuando estás masticando tu pastel, las migajas no van a despilfarrarse totalmente, la caridad en esta escala microscópica puede difícilmente justificar la persecución del crecimiento económico en los países de Occidente. Podría reconsiderarse la cuestión si decidimos hacer donaciones que supongan una proporción considerable de nuestras rentas a los países pobres fuera de Occidente. (Respecto de la ayuda que estos países pobres pueden obtener del comercio con los países occidentales, si éstos continúan creciendo a la tasa de la posguerra, éste es un asunto controvertido especialmente en vista de la experiencia china; y no entraré aquí en esta discusión, excepto para subrayar que plantearía un dilema moral para Occidente si llegáramos al acuerdo de que nuestro crecimiento económico adicional sería malo para nosotros, pero bueno para ellos.)

Si la cuestión es ayudar a los pobres *indígenas* de distintas formas o promover las artes, o expandir la educación de adultos, tendríamos que preguntarnos primero de qué sumas de dinero estamos hablando. ¿Serían suficientes 20 mil millones de dólares? Si no lo son, ¿quizá 50 mil millones de dólares o 100 mil millones? Pero esta última cifra es poco más de tres años de crecimiento del PNB a las tasas actuales. Sin que nadie fuese perjudicado, sería técnicamente factible distribuir otros 100 mil millones de dólares entre estas buenas causas. Exagerando de forma extravagante, podríamos justificar quizá cinco o seis años de crecimiento a las tasas actuales, pero difícilmente más que esto.

<sup>14</sup> El tema de que la factibilidad económica no es suficiente, y no ha prevalecido de hecho contra los intereses comerciales y políticos, ya ha sido desarrollado recientemente en relación con la contaminación del agua en los Estados Unidos por A.M. Freeman y R. Haveman: "Clean rethoric, dirty wáter", *The Public Interest* (verano 1972).

Según *The Wall Street Journal* (5 de noviembre de 1971): "Un informe del Consejo de Prioridades Económicas (una publicación financiada privadamente por el mundo de los negocios) acusa a algunas de las mayores empresas de la nación, de saltar sobre el vagón del medio ambiente con publicidad que va desde lo patentemente falso hasta lo sutilmente engañoso. El coste de tal publicidad, afirma el Informe, puede exceder con mucho, en algunos casos, la cantidad de dinero que las compañías gastan en reducir directamente la contaminación...".

Según el periódico *The New York Times* (5 de noviembre de 1971): "De las 289 páginas de publicidad que cuestan alrededor de los seis millones de dólares, en los números de 1970 de las revistas *Time*, *Newsweek* y *Businessweek*, los investigadores encontraron que más de la mitad provenía de cinco industrias que, en los estudios de los expertos, aparecen como las que más gastos anticontaminación deberían realizar (electricidad, acero, petróleo, papel y químicas)".

<sup>15</sup> Nos gustaría incluir entre las razones positivas, el fortalecimiento de la defensa del país. Y, en el mundo de hoy, se podría pensar que podemos utilizar por esta razón todo el crecimiento económico que nos sea posible obtener. Pero la proporción que los Estados Unidos gastan hoy en defensa es menos del 10 por 100 del PNB, y de esta suma sólo una fracción es utilizada en investigación. Ignorando la ineficiencia en la forma en que el Departamento de Defensa gasta estos fondos, o ignorando las equivocaciones costosas del Departamento de Estado, el coste de la investigación dirigida hacia el mantenimiento de la seguridad nacional, y dirigido a mantenernos a la altura de la carrera de armamentos podría continuar quizá durante mucho tiempo sin que la economía tuviese que crecer. Este argumento, de ser aceptado, apoyaría un crecimiento económico continuado, pero ¿lo apoya la evidencia? La investigación moderna está cada vez más especializada: la gran mayoría de la innovación industrial parece surgir de su propia investigación. La defensa no es una excepción.

Estos argumentos son, sin embargo, muy tentadores y estoy abierto a discusión sobre la necesidad, en el clima político incierto de hoy, de formas particulares de investigación y crecimiento, con propósitos de defensa.

Lo que es más importante, sin embargo, es que en realidad no tenemos que elevar el PNB de los Estados Unidos a niveles más altos para tal propósito, ya que con la abundancia de bienes que hoy se producen (con tantos bienes producidos que son triviales, inútiles, si no perjudiciales) poseemos ya recursos más que suficientes para ser capaces de transferir recursos de la producción de aquéllos a la producción de bienes más necesarios.<sup>16</sup>

*La apelación a los parámetros del sistema.* Y esto nos lleva a la cuestión del realismo político en un nuevo sentido, ya que hemos hablado antes de la necesidad de medir la probabilidad de acontecimientos futuros (por ejemplo, la probabilidad de que se reduzcan las repercusiones adversas en el próximo futuro) a la luz de las actuales actitudes e instituciones. La observación anterior de que algunas de las consecuencias beneficiosas del crecimiento económico podrían realizarse sin crecimiento económico debería considerarse también de cara a la cuestión del realismo político.

Por ejemplo, ¿es probable que la gente en los Estados Unidos, hoy o en un futuro próximo, esté de acuerdo en transferir sumas del orden de 30 a 50 mil millones de dólares anuales, que sería la requerida para erradicar la extrema pobreza de su medio? Aunque tales sumas no alcanzasen más del 3 o el 5 por 100 del PNB, la respuesta es probablemente no. Puede concluirse que, dadas las limitaciones institucionales, sólo podemos hacer un poquito más por los pobres si hacemos mucho más por nosotros mismos. En términos tan atractivos, los tecnócratas y los hombres de negocios siempre están dispuestos a hacer el bien.

Pero, aunque esta conclusión es correcta no constituye una justificación del crecimiento económico. Más bien al contrario. Recordemos una argumentación anterior en el sentido de que al evaluar las características más importantes de las sociedades modernas el debate exige que relacionemos dichas características con el crecimiento económico. El rasgo que ahora examinamos (el hecho de que aun cuando existe evidencia por todas partes de despilfarro casi criminal, los ciudadanos de las sociedades opulentas no pueden colectivamente acordar una reducción de sus gastos más extravagantes con objeto de aliviar la pobreza más extrema de sus conciudadanos) está con seguridad relacionado con el proceso de crecimiento económico. Si esta lamentable limitación institucional surge de una ética que es favorable (si no esencial) al crecimiento económico, una ética que en sí viene promovida por el crecimiento económico; si, para ser más explícitos, el objetivo de crecimiento económico se ha mantenido durante años (y continuará manteniéndose) sólo por la prioridad concedida por los individuos a la satisfacción de sus propios intereses, y si tal búsqueda de la satisfacción de los intereses individuales viene agravada por el descontento generado por el propio sistema, entonces, tales "limitaciones institucionales" se encuentran ellas mismas entre los productos más vergonzantes del crecimiento económico.

En resumen, si aceptamos las actitudes políticas actuales como limitaciones o "parámetros", estamos dando por bueno implícitamente un juicio precipitado sobre las consecuencias humanas de la persecución del crecimiento económico.

*Los prejuicios del no-crecimiento para una economía que crece.* Finalmente, en la medida en la que ecólogos y especialistas en el medio ambiente rechazan un crecimiento económico adicional y sostenido como una finalidad social deseable para Occidente, se enfrentan frecuentemente con los economistas, que les recuerdan las dificultades que surgen cuando una economía no crece. En cada uno de los cortos períodos de estancamiento de la economía americana, ha existido un crecimiento apreciable del número de desempleados, una disminución de la participación del trabajo en la renta (excepto quizá durante la depresión más prolongada, la de la década de los treinta), unas condiciones de vida particularmente duras

<sup>16</sup> Según Reece, "Businessmen look hard at advertising", *Harvard Business Review* (mayo-junio 1971), una encuesta de opinión entre ejecutivos de grandes empresas reveló que el 85 por 100 pensaba que la publicidad a menudo persuade a la gente para comprar cosas que no necesitan y (en la opinión del 51 por 100) cosas que incluso no desean.

para la parte más pobre de la población, una frustración de las expectativas de la gente y una conflictividad creciente en las clases trabajadoras.

Sin embargo, estos rasgos de la recesión no son pertinentes para lo que aquí se discute, ya que son peculiares de una economía orientada hacia el crecimiento, una economía en la que un período de no-crecimiento o de disminución del crecimiento surge de las deficiencias del mercado y de políticas monetarias y fiscales inadecuadas, por lo que necesariamente trae consigo desempleo, estancamiento y, en consecuencia, frustración creciente.

Aquellos que se preocupan principalmente por la calidad de vida nunca han propuesto que se cree desempleo *en una economía orientada hacia el crecimiento*, como forma de disminuir el ritmo de crecimiento económico. En vez de esto, tratan de persuadir al público de que *abandone* el objetivo de crecimiento económico en favor de una economía estable (o de estado estacionario), en la que existirán instituciones que cuidarán explícitamente de aquellos factores que benefician la calidad de vida. Los medios reales por los que una economía de estado estacionario puede ponerse en funcionamiento (el racionamiento de materias primas, el control sobre la tecnología y el nivel de riqueza que se pretende) son temas importantes de discusión, pero quizá sean prematuros. La preocupación inmediata es la revolución de pensamiento y sentimientos necesaria para que las aspiraciones del hombre hacia una vida mejor puedan realizarse.

Así, pues, el *fin* del ecólogo y del especialista en medio ambiente *no* es una economía que no crece *per se*, sino más bien la *aceptación* por el público en general de una economía que no crece. Una vez que se acepte la ética de una economía que no crece y una vez que el sentimiento competitivo de desear más, cada vez más, sea cosa del pasado, será mucho más fácil acabar con la pobreza que todavía existe en los países de Occidente, reducir los gastos de lujo y el despilfarro, y producir una distribución más igualitaria de la renta.

## LAS CUESTIONES DECISIVAS

Espero haber aclarado algunas de las controversias verbales que tienden a impedir que este debate progrese, y ahora estamos mejor preparados para darnos cuenta qué cuestiones son las decisivas. Puesto que estamos ocupados con la cuestión de si es probable que el crecimiento sostenido del PNB per cápita en Occidente produzca bienestar social, estas cuestiones decisivas pueden dividirse quizá en dos categorías.

En primer lugar, tenemos el conjunto convencional de efectos secundarios adversos, la contaminación del aire, la contaminación del agua, la contaminación de la tierra, el ruido, la fealdad de las ciudades y de los campos, todo lo cual ha aumentado alarmantemente desde la guerra.<sup>17</sup> La cuestión es: ¿han compensado estos efectos adversos las expectativas "normales" de aumentos del bienestar?, y también, ¿es probable que tales efectos adversos continúen creciendo tan rápidamente en el futuro de forma que compensen con creces las ganancias de bienestar potenciales? Además, yo subrayaría que en la medida en la cual estamos discutiendo sobre tendencias futuras, las potencialidades beneficiosas del crecimiento (las esperanzas y aspiraciones de los tecnócratas y las declaraciones de intenciones de los políticos) *no* deben contar. Lo que necesitamos es un juicio de lo que probablemente pasará teniendo en cuenta la constelación de las fuerzas políticas y comerciales.

En la segunda categoría se encuentran las demás consecuencias del crecimiento económico. ¿Qué peso hemos de conceder a aquellas repercusiones que son menos tangibles y más complejas que las economías externas usuales antes mencionadas? Sin duda, los nuevos descubrimientos generan una gran

<sup>17</sup> Soy consciente de que la Ley de Aire Puro de 1957 en Inglaterra hizo mucho para reducir el sulfuro y el carbono contenido en el aire, y el peligro de las nieblas. El monóxido de carbono contenido en el aire ha venido creciendo lentamente. El Tamesis es hoy *un poco* más limpio que lo que era hace unos años. Y algunos pescados han aparecido, según dicen. Pero estas mejoras locales son ligeras comparadas con el expolio del campo y con la contaminación local sobre la cual está creciendo la preocupación.

cantidad de excitación nerviosa. Sentiremos seguramente cierta exaltación inicial al poseer un nuevo instrumento o al experimentar una nueva forma de viajar o hacer deporte. Pero estas emociones tienen poco que ver con la buena vida. Debemos dejar estas frivolidades y considerar que el espíritu de Fausto ha tomado posesión de nuestra sociedad y no nos permite descanso ni respiro. Sin darnos cuenta, a través de un proceso de adaptación continua e incuestionada de nuestro estilo y ritmo de vida a las posibilidades tecnológicas y comerciales, podemos estar perdiendo, irrevocablemente, fuentes tradicionales de bienestar y gratificación. Los más pesimistas respecto del futuro se preocupan especialmente de estas consecuencias menos medibles del crecimiento económico continuado.<sup>18</sup>

## **DESPILFARRO**

Es difícil hacer balance para resumir los efectos netos sobre el bienestar del crecimiento de la producción de bienes y del despilfarro correspondiente durante los últimos años. Algunas impresiones vívidas de los efectos destructores del medio que acompañan el crecimiento económico y de las locuras del enfoque ingenieril del crecimiento pueden obtenerse leyendo el trabajo pionero de Kapp: *The Social Costs of Business Enterprise* (1962).

Colocar una cifra sobre estos asuntos es, sin embargo, otra cuestión. Incluso si dispusiésemos de detalles sobre todos los datos físicos de los efectos de todos los pesticidas químicos o de los crecientes niveles de ruido, de las playas contaminadas por aceites y petróleos, de los efectos de los pesticidas sobre las cosechas y del despojo de la tierra, nos encontraríamos en un sistema económico estrictamente independiente, con una tarea de evaluación casi imposible.

Me inclino a describir lo que ha estado ocurriendo en el frente de la contaminación en términos impresionistas, dando por seguro que el equilibrio de la argumentación se restaurará por medio de los esfuerzos continuos de la propaganda comercial, de los políticos del *establishment*, de los directores de compañías y de los artículos de nuestros periódicos y revistas, que hablan con aplomo de los beneficios que hemos obtenido y los beneficios que están por venir. Así, pues, podemos contar con que se mantiene a la mayoría de la gente continuamente consciente de los muchos beneficios del crecimiento económico.

Además de describir el impacto de estos efectos adversos en nuestras vidas<sup>19</sup>, podemos subrayar el concepto pasado de moda de la utilidad marginal decreciente de los bienes y de la utilidad marginal creciente de los males. Y no sólo la utilidad marginal decreciente de los bienes, sino la posibilidad real de una utilidad marginal negativa. Por un lado, al elegir entre una variedad creciente de bienes, nos encontramos ante un proceso lleno de tensiones y que lleva tiempo (incluso con servicios imparciales a los consumidores que difícilmente pueden mantener el paso con el cambio rápido de productos y modelos). Por otro lado (como observa Stefan Linder en su admirable y divertida obra *Harried Leisure Classes*, 1969), *los americanos se están volviendo neuróticos tratando de encontrar tiempo para utilizar todos los aparatos y equipos de deporte que se sienten obligados a comprar*. Y sufren de una frustración sin fin, al tratar simplemente de "evadirse" en sus automóviles a los centros de recreo, al mismo tiempo que otros millones de norteamericanos igualmente determinados a evadirse.

---

<sup>18</sup> Una crítica excelente sobre las premisas éticas de la economía en los últimos doscientos años, y comentarios sobre la falta de propósito moral de la sociedad opulenta de consumo puede encontrarse en Walter Weisskopf: *Alienation and Economics* (Nueva York, 1971).

<sup>19</sup> Véase mi *Costs of Economic Growth* (Londres, 1967), partes I y II; también mi: "The Spillover Enemy", *Encounter*, dic. 1960.

Es necesario subrayar otra cuestión. La incidencia de un único efecto adverso (sea el aire contaminado, la locura del tráfico, el ruido o el miedo a la violencia criminal)<sup>20</sup> puede ser suficiente para contrarrestar toda la prosperidad que produce el crecimiento económico.

Supongamos que una familia posee cinco aparatos de televisión, cuatro refrigeradores, tres coches, dos yates, un aeroplano privado, una piscina y medio millón de dólares en valores bursátiles. ¿Qué posibilidad de disfrute le queda si difícilmente existe un momento del día o de la noche en el que sus oídos no sean asaltados por el ruidoso tráfico aéreo o terrestre? ¿Qué posibilidad de disfrute le queda a una familia que teme salir por las noches, que debe tomar elaboradas precauciones contra el robo, que vive en una continua ansiedad ante la posibilidad de que cualquier miembro de la familia resulte secuestrado, mutilado o asesinado? Una enorme cantidad de bienes de consumo, o una impresionante lista de logros técnicos difícilmente pueden compensar cualquiera de estos hechos desagradables (producto de la riqueza de la posguerra) que han llegado a afectar a las vidas de millones de norteamericanos y a convertir en cenizas sus esperanzas de un futuro mejor.

Finalmente, existe en ese sentido un inconveniente que merece una mención especial. Este inconveniente, familiar para los economistas, dice mucho más en contra del crecimiento económico continuado, aunque sólo sea porque para él los economistas no pueden proponer ningún remedio que sea consistente con el crecimiento económico. Me refiero a lo que en la jerga de los economistas se conoce como *la hipótesis de la renta relativa*, o más familiarmente, como el *efecto Jones* (es decir, el efecto de mantenerse a la altura de los Jones).

En una sociedad opulenta, como observó Thornstein Veblen, la satisfacción de la gente no depende sólo de la utilidad percibida de los bienes que compra, sino también del valor de *status* de dichos bienes. Una forma más general de plantear la cuestión es considerar que la satisfacción que una persona deriva de sus gastos corrientes no sólo depende de los bienes que compra, sino también de los bienes que compran los demás. Así, pues, en una sociedad consumista para una persona lo que cuenta no es sólo su renta absoluta, sino también su renta *relativa*, es decir, su posición en la estructura de rentas. En su forma extrema (a medida que la riqueza aumenta, según la teoría, nos acercamos cada vez más a esta forma extrema) sólo importa la renta relativa. Un hombre preferiría entonces una reducción de su renta del 5 por 100, acompañada de una reducción del 10 por 100 en la renta de los demás, a un aumento del 25 por 100 en su renta, acompañado de un aumento del 25 por 100 en la renta de los demás.

Cuanto más prevalece esta actitud (y la ética de nuestra sociedad la promueve activamente) más fútil resulta el objetivo de crecimiento económico para la sociedad como un todo, ya que es obvio que, en el tiempo, no todo el mundo puede encontrarse relativamente mejor. Los economistas pueden, por supuesto, seguir elaborando sus conclusiones óptimas incluso en estas condiciones; pero no tienen forma de medir la pérdida en términos de futilidad total. Puesto que el valor de estos efectos que disipan la riqueza nunca se miden; las estimaciones de crecimiento de la renta "real" durante los últimos años (o "el bienestar económico medido") deben rechazarse como totalmente carentes de significado.

Como sabían Gilbert y Sullivan: "Las cosas nunca son lo que parecen...", y podríamos adoptar esta frase como el *leitmotiv* que refleja las consecuencias sociales no medibles del crecimiento económico en una sociedad ya opulenta.

<sup>20</sup> La conexión entre la creciente riqueza y el crimen no ha sido explicitada. Las estadísticas muestran que el crimen en los Estados Unidos está positivamente relacionado con el tamaño de las ciudades. Aunque esto puede ser un rasgo particular de los Estados Unidos, parece que también existe una relación entre riqueza y crimen en otros países. Ciertamente, el crimen ha crecido rápidamente en todos los países de Occidente desde la guerra. Esto en parte es consecuencia, quizá, de las tensiones de las ciudades que en sí son consecuencia directa del crecimiento económico, puesto que se necesita menos trabajo agrícola. Y también se debe, en parte, en mi opinión, a las mayores oportunidades de enriquecimiento rápido (en las que la facilidad de huida en automóvil juega una parte importante), junto con la erosión de los niveles morales (atribuibles a la extensión de niveles mundanos y al crecimiento de la violencia pornográfica en los medios de comunicación).



Estas consecuencias no-medibles surgen de dos características del crecimiento económico moderno. Por un lado, están las fuerzas necesarias para sostener el ritmo del crecimiento económico, tanto las fuerzas de motivación como los métodos productivos. Por otro lado, están las fuerzas innovadoras, tanto la "industria del conocimiento" en sí misma como el flujo resultante de nuevos productos y servicios. Considerémoslas en este orden.

## **LAS FUERZAS MOTIVADORAS**

Como observaba Bernard Shaw, "el descontento es la fuente del progreso". Este descontento está profundamente enraizado en la ética de la sociedad opulenta. Las agencias de Madison Avenue lo institucionalizan y nuestro sistema de educación superior lo consagra. Si el continuo descontento con lo que tenemos es una exigencia para mantener a la gente comprando la creciente producción de la industria moderna (y si el creciente descontento con lo que existe es necesario para mantenerles trabajando en la máquina), ¿es posible creer que la gente es de todos modos más feliz a medida que gana más y posee más bienes?

Además, este descontento con la propia renta y el propio status se intensifica probablemente en la posguerra con la proliferación de información acerca de las rentas y actividades de consumo de la gente de otras ocupaciones, tanto en el propio país como en el extranjero. El secreto de cómo mantener a la gente funcionando es aumentar la distancia entre sus condiciones materiales y sus expectativas materiales. Si esta distancia es una medida de insatisfacción de la sociedad, podemos preguntarnos si alguna vez ha sido tan grande como lo es hoy, no sólo en las sociedades opulentas, sino en todas las partes del mundo en el que las gentes aspiran a los niveles económicos de Occidente.

Pero la gente se mantiene en funcionamiento no sólo alimentando expectativas irrealizables, sino por otra razón. "Mantenerse a la altura de los Jones", en relación con la educación, se ha convertido en la utilización principal del ocio (al menos entre las clases profesionales) en una sociedad tecnológica obsesionada con la producción y la publicación de nuevos conocimientos. Según la observación siguiente de un economista distinguido:

A medida que la oferta de trabajo educado aumenta, los individuos encuentran que deben mejorar su nivel educativo simplemente para defender sus posiciones de renta adquiridas. Si no lo hacen, otros lo harán, y se encontrarán con que sus actuales empleos no están disponibles ya para ellos... cuanto más amplia sea la clase de trabajo educado y más rápidamente crezca, más imperativas resultan tales actitudes defensivas.<sup>21</sup>

Los futurólogos siguen hablando animadamente acerca de cómo la educación se convertirá en un proceso continuo desde la cuna a la tumba. Sin embargo, para los trabajadores normalmente educados, cuya proporción en la fuerza de trabajo está creciendo, los esfuerzos continuos necesarios para mantenerse al paso de los avances inexorables en su campo o especialidad reducen efectivamente el tiempo de ocio y de libertad. El pensamiento de que uno nunca está seguro de que posea los conocimientos necesarios en su campo, el trabajo de Sísifo que siempre está por hacer, aplasta el espíritu y reduce el margen de tranquilidad y disfrute del aquí y el ahora.

## **LOS METODOS PRODUCTIVOS**

Los economistas han fracasado rotundamente hasta ahora en impresionar al público con el prejuicio consumista del mecanismo de mercado. El hecho es que las elecciones que los ciudadanos hacen *como*

---

<sup>21</sup> Lester Thurow: *The Public Interest* (verano 1972).



consumidores resultan fundamentales en el cuadro resultante de asignación de recursos. En contraste, el trabajador tiende a ser considerado como una especie de átomo movable, un factor que ha de combinarse con otros factores de producción, de acuerdo con las variaciones de los precios de los factores, y que debe moverse de las industrias en recesión a las industrias expansivas, de forma que se haga siempre frente a los rápidos cambios en la demanda de los consumidores. En consecuencia, la planta y el equipo en algunos sectores resulta inútil demasiado pronto y los trabajadores especializados resultan redundantes en los dolorosos ajustes necesarios para hacer frente a las variaciones de la demanda de consumo que, en una sociedad opulenta, a menudo son impulsivos, volubles y muy dudosa significación en el bienestar.

Aunque los economistas pueden justificar estos despilfarros aparentes, generados por alteraciones de las vacilantes corrientes de demanda, afectando permanecer neutrales con respecto a los gustos de los consumidores (y mostrándose dispuestos a estimar eficientemente el valor social de un transistor adicional o cualquier otro aparato inútil, a través de la disposición de una persona para pagar por él) no existe cálculo correspondiente de las pérdidas realmente significativas de bienestar sufridas por los trabajadores que resultan redundantes, aun cuando sea temporalmente, por las variaciones irracionales de los gastos de los consumidores. Los costes de trasladarse de una industria o área a otra, especialmente cuando existe una familia que mantener, pueden ser prohibitivos. Puede existir poca elección, excepto seguir en la vecindad y sufrir ansiedad, además de la pérdida de ingresos y *status* durante un período indefinido.

La seguridad del trabajador en la economía moderna está sujeta, sin embargo, no sólo a las veleidades de la demanda, sino también (y en mayor medida) al flujo continuo de innovaciones tecnológicas, tanto en bienes como en métodos de producción. Una nueva organización administrativa y de fábrica, nuevas planta y maquinaria, pueden facilitar su trabajo físico, pueden hacer el trabajo más interesante o menos, pueden acercarle o alejarle de sus compañeros de trabajo en términos de espacio o comunicación. Pero cualquiera que sea el resultado, el trabajador no tiene elección real, excepto adaptarse a la cambiante forma de la tecnología, sea cual sea el efecto que tenga sobre él.

Este hecho debilita considerablemente la posición en defensa del crecimiento económico y el consumismo. Durante los últimos dos siglos los trabajadores se transformaron de artesanos en obreros y apretadores de botones. ¿No ha existido una disminución de la satisfacción que antes experimentaba el trabajador al modelar el producto final obteniéndolo de los materiales de la tierra, y en el orgullo que una vez sintió al servir a una comunidad que valoraba su habilidad? Y si esto es así, ¿podemos estar seguros que esa pérdida ha sido plenamente compensada a través de la abundancia de bienes producidos en masa y a través de la transformación del medio ambiente en un ambiente mecanizado?

## **LAS FUERZAS INNOVADORAS**

En una sociedad que rinde un homenaje ritual a nuestras catedrales seculares, "científico", "investigación", son palabras sagradas, y "academicismo" es casi sinónimo de santidad. Pero las consecuencias sociales de la persecución desinteresada del conocimiento, del que depende en último término el crecimiento económico sostenido, están lejos de encontrarse fuera de discusión.

Para anticiparme a una respuesta conocida a esta disyuntiva, podría añadir que el escepticismo sobre las ventajas de la extensión del conocimiento no llega a pedir la censura, y que la censura en sí misma no implica necesariamente represión, y mucho menos inquisición.

Por una parte, las condiciones necesarias para el avance organizado de la "industria del conocimiento" pueden mostrarse como crecientemente desfavorables para la buena vida. El grado de especialización que

marca un despiadado esfuerzo por empujar cada vez más los límites de cada disciplina puede convertirse en algo tan desgarrador que aplaste cualquier capacidad de disfrute instintivo de la vida.<sup>22</sup>

Por otra parte, todo conocimiento es conocimiento imperfecto. En consecuencia, cualquier uso específico de un conocimiento nuevo tendrá efectos que son difíciles de prever. El presumir que el crecimiento tecnológico es favorable puede ser adecuado para una economía relativamente primitiva. Pero en las economías modernas que producen cada año nuevos procesos industriales y comercializan cientos de nuevos productos, el tiempo y la investigación necesarios para descubrir los efectos secundarios de cualquiera de ellos se multiplica rápidamente, y los riesgos que corremos se multiplican en consecuencia.

Podríamos pensar que el riesgo de cualquier accidente realmente serio que surgiese de los efectos secundarios ecológicos o genéticos de cualquier sustancia sintética es pequeño. Pero a medida que el número de tales sustancias se multiplica de una década a la siguiente, el riesgo agregado de que ocurra alguna calamidad aumenta hasta que se aproxima a la virtual certeza (las únicas circunstancias mitigadoras son la aparición de una calamidad menor que sirva de advertencia).

Actualmente poseemos tecnologías que deseáramos ardientemente no haber descubierto nunca: bombas nucleares, gases venenosos, métodos bioquímicos y otros aún más nauseabundos, de exterminar la vida humana (o la vida en general). Existen medicamentos, como la talidomida, que lamentamos haber comercializado, y existe un número de pesticidas sintéticos y químicos que consideramos sólo como bendiciones dudosas.

Finalmente, el crecimiento del conocimiento supone un apoyo de lo secular en detrimento de lo sagrado. Si sólo hiciese surgir dudas en las mentes de la gente podría ser subversivo para el bienestar. Podríamos preguntarnos si la pérdida de los grandes mitos por los cuales los hombres trataron de ordenar sus vidas, y más particularmente, la pérdida de fe en una deidad benevolente y en la reunión de todos después de la muerte, no es principalmente responsable de la profunda corriente de desolación que aflige a la sociedad moderna.<sup>23</sup>

En realidad, a medida que crece el conocimiento histórico y a medida que los académicos encuentran su camino desmontando las leyendas populares y los héroes nacionales, el orgullo de cualquier pueblo en su pasado común empieza a hundirse, y junto con él, el sentido de unidad compartida<sup>24</sup>.

## LA FORMA DE LOS TIEMPOS VENIDEROS

Volviendo a las consecuencias sociales de un flujo anticipado de nuevos bienes y servicios, podríamos estimular nuestra memoria por medio de una rápida ojeada a cualquier lista de innovaciones que se consideran probables antes de finales de siglo, tal como el centenar de artículos exhibidos por Kahn y Wiener<sup>25</sup>. Esta lista ofrece destellos de un mundo científico maravilloso, junto con las estimulantes perspectivas de robots domésticos, hogares computerizados, medicinas que regulan el estado de ánimo,

<sup>22</sup> Esta especialización intensiva está haciendo la comunicación entre científicos crecientemente difícil, aun cuando estén trabajando en el mismo campo general.

<sup>23</sup> La melancolía de la que Boswell se quejaba con tanta frecuencia no es rara en la última parte del siglo XVIII, y ha sido atribuida por algunos historiadores a la erosión de la fe religiosa que provino de los inicios de la Ilustración. Esta melancolía iba a extenderse a todos los estratos de la sociedad, después de la publicación del *Origen de las especies* de Darwin. La angustia de una persona tan sensible como Charlotte Brontë al leer los argumentos ateos de Harriet Martineau y otros, es retratada con simpatía en la biografía escrita por la señora Gaskell.

<sup>24</sup> Las investigaciones de Eysenck publicadas en Inglaterra y Jensen en los Estados Unidos, que apuntan a una dotación genética inferior de los negros en aquellos países, es un buen ejemplo de la extensión del conocimiento que no tiene implicaciones útiles de política y que, por el contrario, puede ser profundamente dañina para la confianza y felicidad de la gente que lucha desesperadamente para obtener orgullo y confianza. También es interesante el hecho de que los científicos y liberales que atacaban los motivos, métodos o resultados de estos autores nunca pensaron en atacar su fe en la persecución del conocimiento por el conocimiento.

<sup>25</sup> Kahn y Wiener: *The year 2.000* (1967).

controles genéticos, lunas artificiales, satélites manejables, estimuladores del cerebro y técnicas cosméticas mejoradas.

De las innovaciones por venir, quizá las del campo de la medicina aparezcan a primera vista como las más prometedoras, si no las menos aterradoras. Las ayudas mecánicas o los órganos artificiales serán seguramente bienvenidos, a menos que nos imaginemos un mundo de cuasi-seres humanos hechos en gran parte de elementos intercambiables. Los estimuladores electrónicos o químicos de áreas específicas del cerebro, sea para conseguir placer o para mejorar la capacidad mental, aun siendo excitantes, también acarrearán posibilidades siniestras. Un comentario parecido es aplicable para los controles genéticos. Kahn y Wiener incluyen en el número 39 de su lista un conjunto de medicamentos más eficaces para el control de la fatiga, el humor, la personalidad, la percepción, la fantasía y otros estados psicológicos, lo que no resulta más tranquilizador. La posibilidad de que una parte cada vez mayor de la población de Occidente viva en un estado de más o menos sedación permanente, con cada persona envuelta en una sábana de euforia, con las facultades críticas adormecidas, incapaces de verdaderos sentimientos y de una comunicación real con los demás, nos recuerda a los cretinos emocionales de *Un mundo feliz*, de Huxley.

Pero la publicidad dada a las posibilidades más espectaculares presenta un cuadro erróneo del progreso de la medicina como un todo. La curación de enfermedades como la artritis, la jaqueca o el resfriado común no se encuentra todavía a la vista. Existe, además, el aumento de la incidencia de ciertas enfermedades y una acumulación creciente de enfermedades nuevas, que son directa o indirectamente atribuibles a la propia tecnología o al crecimiento económico. Además del ataque más poderoso de gérmenes que evolucionan en respuesta a la aplicación extendida de medicinas más poderosas, la profesión médica ha empezado a encontrarse con enfermedades que son consecuencia de los antibióticos y otros medicamentos que, de manera tan liberal, prescriben los médicos como medida precautoria<sup>26</sup>.

Los humos de los automóviles y fábricas son capaces de agravar las enfermedades bronquiales y cancerígenas. El ritmo de vida moderna en un medio urbano permanentemente ruidoso y congestionado puede ser responsable de la creciente incidencia de enfermedades coronarias en Occidente y de otras enfermedades debidas a la tensión. En términos más generales, aun cuando sólo podemos conjeturar el impacto de tal medio ambiente sobre la mente del asediado ciudadano de hoy (expuesto también a la avalancha creciente de noticias día a día, hora a hora, reportajes gráficos, debates, entretenimientos y programas cómicos), no se necesita mucha imaginación para ligar tales fenómenos con el crecimiento de desórdenes psíquicos en la posguerra, una parte de los cuales se expresa en forma de movimientos supersticiosos, cultos primitivos, crímenes sexuales, la obscenidad como artículo de moda, el fanatismo y la violencia.

En la medida en que tales desórdenes surgen como rasgos característicos del crecimiento económico en el propio Occidente, ¿puede uno anticipar razonablemente su disminución si el crecimiento económico continúa? Quizá sólo puede esperarse que el descubrimiento de medicamentos todavía más poderosos que afecten a la mente, así como tranquilizantes, consigan eliminar estos efectos (y habrá que rezar para que sus efectos secundarios no resulten demasiado peligrosos o deshumanizadores).

Un gran número de las innovaciones posibles en un próximo futuro, distintas de las médicas, consisten en la mejora y aplicación más amplia en la industria y el comercio, de los inventos existentes, tales como

<sup>26</sup> En palabras de Garreth Hardin: "La ciencia es una ocupación en la que fracasan la mayor parte de los experimentos... Confrontados con un problema nuevo, los científicos, si hubiesen de realizar una apuesta, apostarían a que no funcionará. Tal es el carácter conservador de su Juicio.

La probabilidad mayor es que cualquier remedio propuesto por vez primera no funcione. Es más, la experiencia muestra que existe una probabilidad igualmente alta de que un nuevo mecanismo resulte dañino.

La forma más inteligente de tratar con lo desconocido es en términos de probabilidad. Por tanto, supondremos que cada remedio propuesto hará un daño positivo, hasta que las contrastaciones más exhaustivas y más cuidadosamente examinadas indiquen lo contrario". *Exploring New Ethics for Survival: The Voyage of the Spaceship Beagle* (1972), p. 59.

computadoras y cerebros electrónicos, que tendrán el efecto de reducir los costes de producción. Si la innovación fuese sólo de este tipo, innovación que permite a la economía producir más de los bienes ya existentes, el crecimiento económico pronto llegaría a su límite, ya que lo que mantiene en continuo crecimiento a una economía ya opulenta es la aparición anual de nuevos bienes y nuevos modelos de los bienes ya existentes. Lo que empieza siendo un simple refrigerador, eventualmente se convierte, a consecuencia de los diseños del departamento de ventas de una gran empresa, en un atractivo mueble de cocina, con una gran variedad de colores y de apliques de madera, con toda clase de aparatos adicionales que lo completan. Con los avances de la ciencia, la televisión tendrá tres dimensiones, con control manual de tamaño, claridad de imagen y ángulo. El aire acondicionado vendrá con variedades de sonidos y de olores, aire del mar, aire de los bosques de pinos, aire de montaña. ¿Qué puede decirse en favor de tales probables innovaciones, excepto que prometen una cierta ilusión inicial, y el aburrimiento inevitable a medida que cada familia los posea?

El que los viajes espaciales ofrezcan grandes satisfacciones a nuestros hijos es algo que queda por ver. Una vez que sea totalmente factible, el viaje familiar de Navidad hacia un satélite espacial puede hacerse popular (lo que lo haría un pasatiempo oportuno, mientras que los enormes gastos exigidos para ello contribuirían adecuadamente a mantener la expansión adecuada de la economía); pero ¿es posible creer que el crecimiento de los viajes masivos interplanetarios a través de un Universo oscuro, frío e inhóspito traerá una gran cantidad de alegría y amor a las vidas de los hombres?

Volvamos, pues, a la cuestión: ignorando las eventualidades asociadas con la innovación tecnológica, ¿existen razones claras para suponer que la vida será más satisfactoria para el común de los mortales destinado a ser el recipiente inocente de este aluvión de maravillas? De haber sabido las maravillas de los coches sin caballos, las máquinas voladoras, las pantallas mágicas (para no decir nada de la educación universal y los servicios gratuitos), nuestros abuelos hubieran, sin duda, imaginado que la vida en el tercer cuarto del siglo xx sería una experiencia rica y fascinante. Pero ¿cree la gente hoy día que las vidas que llevan son ricas y fascinantes? Aparte del tedio de la familiaridad y la abundancia, existen muchas consecuencias imperfectamente previstas y más desgraciadas de la extendida adopción de las recientes innovaciones, hechos que no deben ser pasados por alto al evaluar el impacto de futuras innovaciones sobre el bienestar social.

### **CONSECUENCIAS SOCIALES DE LAS INNOVACIONES RECIENTES**

Como ejemplo, enumeraremos brevemente algunas de las repercusiones menos agradables de las invenciones mencionadas en el párrafo precedente:

*El automóvil*, además de producir ruido, congestión, tensión, y distracción visual ha sido el principal responsable de la monotonía y fealdad de vastas áreas urbanas en todo el mundo. Habiéndose multiplicado como la langosta, habiendo trepado por cada calle y cada avenida, toda la variedad y alegría asociada antaño con las ciudades famosas del mundo se ha convertido en cosa del pasado.

*La aviación*, además de hundirnos en una era de gritos ululantes de la cual es virtualmente imposible escapar (a menos que uno quiera vivir aislado), ha sido responsable de la explosión turística que ha destruido irrevocablemente todas las bellezas un día famosas de la costa mediterránea. En realidad, es suficiente hoy en día que una costa, un distrito de lagos, una isla, sean conocidos por sus bellezas, y se haga accesible, para que estén abocados a la destrucción<sup>27</sup>.

<sup>27</sup> Véase. "The Last Days of Andorra", *The Economist*, 22 de agosto de 1959.

Debería añadir, de paso, que esto no es el lamento de un elitista.<sup>28</sup> Estos inconvenientes se hubieran producido bajo las instituciones comerciales existentes independientemente de la distribución de la renta. En efecto, estos inconvenientes surgen a consecuencia del continuo aumento del número (demasiada gente y demasiados automóviles en relación con la escasez de las costas, o, en general, de nuestro demasiado pequeño planeta). Y la pérdida principal recaerá sobre futuras generaciones, que van a heredar un mundo casi totalmente carente de bellezas paisajísticas y de grandeza.

*La televisión*, usualmente aclamada como poseedora de un ilimitado potencial para la educación, posee también un ilimitado potencial para mantener a la gente inerte durante horas. Promueve la uniformidad del lenguaje (por cierto, un lenguaje pobre y vulgar), expone a gente inocente a dosis repetidas de discusiones y opiniones expertas que tienen el desgraciado resultado de incapacitarles para ver tantos lados de una misma cuestión y dejarles en un estado de completa estupefacción, dispuestos a creer cualquier cosa y a olvidarlo todo. La televisión podría ser designada como el nuevo opio del pueblo, un opio que le deja sin la capacidad de hacerse consciente de sus rasgos intolerables de forma que estén dispuestos a reaccionar contra ella.

## LOS AVANCES DE LA TECNOLOGIA

Finalmente, podríamos preguntarnos a nosotros mismos si algunas de las consecuencias menos afortunadas del progreso tecnológico son evitables, dada la naturaleza de las cosas.

*La sociedad del desperdicio*. El avance aparentemente irresistible de la economía hacia la tierra prometida de la universal abundancia es seguramente frustrante, no sólo a causa del "efecto Jones" discutido anteriormente, sino por una razón más simple. El hecho es que la experiencia de la riqueza universal en sí misma conlleva una actitud despilfarradora hacia las cosas. Cuando un niño sólo tiene un juguete, lo tratará con amoroso cariño. Cuando tiene una docena, se convierte en artículo de una colección. Los regalos pierden el poder de conmover cuando la gente "lo tiene todo", cuando la riqueza es tal que no se necesita un sacrificio para ofrecerlo.<sup>29</sup>

*Tecnología e individualidad*. No necesitamos tratar con tales insidiosas innovaciones como las que esperamos encontrarnos dentro de las dos o tres próximas décadas, tales como métodos biológicos y químicos para identificar, perseguir, incapacitar o anular a la gente con propósitos políticos o militares.<sup>30</sup> Incluso los usos aparentemente benignos de las técnicas existentes y posibles tienen consecuencias que deberían hacernos reflexionar, pues la tecnología -o más bien la técnica- considerada como una forma de sistematización compulsiva de toda actividad, ha llegado a introducirse en el verdadero centro de lo que solía ser nuestra vida privada y nuestros sentimientos íntimos. Existen métodos para tener éxito haciendo amigos, para tener un comportamiento sexual óptimo, métodos que se enseñan por medio de cintas magnetofónicas o manuales. Existen técnicas para el amor, el fervor, la fantasía, el impulso, la risa, y son todos entregados al comprador de un folleto, de una cinta magnetofónica, o al que se matricula en un curso. Los movimientos precisos, la respiración, el ritmo de una variedad de actitudes sexuales se elaboran hoy en día en películas y se ilustran en volúmenes para los modernos amantes.

Los "expertos" en ciencias sociales han empezado también a introducir este tema, como parte de cursos de "adaptación a la vida" en las escuelas y universidades. Por ejemplo, el Centro Comunitario de

<sup>28</sup> Como alegó equivocadamente Anthony Crosland en su "Social Democratic Britain", (*Fabian Tract*, 404, 1971).

<sup>29</sup> Durante la Segunda Guerra Mundial hice la guardia una noche por un amigo que, para mostrarme su gratitud a la mañana siguiente, me regaló una barra de chocolate. Este era un artículo escaso durante la guerra y yo quedé inolvidablemente conmovido por su amabilidad. Recuerdo también un periodista americano que, al visitar Inglaterra en la primavera de 1941, dio a su taxista una libra de té como propina. El taxista, gozoso, le invitó a su casa e insistió en que el periodista llamase a cualquier hora del día o de la noche en que necesitase transporte. Podemos multiplicar los ejemplos, pero no ejemplos de una sociedad opulenta.

<sup>30</sup> El punto 97 de la lista de 100 innovaciones probables de Kahn y Wiener.

la American University ofrece a sus estudiantes durante el curso 1972-73 un amplio abanico de servicios terapéuticos que incluyen lo siguiente:

*Terapias de grupo:* Se trata de grupos de crecimiento personal diseñados como experiencias de encuentro estructuradas y centradas en temas como la construcción de confianza, la realimentación entre el dar y el recibir, la comunicación directa y la conciencia sensorial. Servirán como una introducción. . . para personas que funcionan bien.

*Grupos de desarrollo de habilidades interpersonales:* Durante diez sesiones en esta tensión, con grupos enfocados en habilidades, se les enseñará a los estudiantes a controlar y dominar la ansiedad, usando... las habilidades sociales mejoradas y aprendiendo a ser adecuadamente asertivos y con una comunicación empática más directa.

Abstengámonos de hacer comentarios sobre esta patética exhibición de jerga referida al desventurado ser humano como una máquina defectuosa y que se maravilla, en cambio, de las condiciones de la sociedad opulenta cuyos miembros han alcanzado tal estado de perplejidad que cosas como la confianza y el intercambio de afecto, que debe ser tan natural como respirar y dormir, hay que dominarlos como una técnica.<sup>31</sup>

Pronto no existirá rincón de nuestra fantasía privada en el que una persona pueda esconderse y al que pueda llamar propio. Cada uno habrá de pertenecer a un mundo en el que los sentimientos son manejados y en el que no se permite la existencia de emociones no dirigidas.

*Implicaciones de bienestar de las innovaciones que ahorran trabajo.* El principal ataque de las innovaciones industriales o consumistas del pasado reciente y del futuro previsible parece ir dirigido hacia los métodos y técnicas que ahorran trabajo y que amenazan con culminar en una sociedad "apretadora de botones", en la que nuestros deseos comercialmente inspirados se verán inmediatamente satisfechos a expensas de nuestras necesidades básicas, físicas y psíquicas.<sup>32</sup> En efecto, las nuevas criaturas resultantes carecerán realmente de apetitos y, en consecuencia, también perderán la capacidad de disfrutar, lo cual no es sorprendente, pues es de suponer que el hombre fue hecho para utilizar sus músculos diariamente y para luchar físicamente. Podemos preguntarnos: ¿puede el descanso disfrutarse sin haberse uno cansado antes? ¿Puede la realización ser apreciada sin la frustración previa? ¿Puede existir el amor, el amor apasionado, el amor tierno, sin la tristeza o la pena? Al buscar procedimientos de gratificación instantánea, procedimientos proporcionados por la empresa moderna y puestos de moda por el colapso de los niveles del gusto, ¿no corren los hombres el riesgo de separarse de esa mezcla de experiencias que les hacen verdaderamente humanos?

Las innovaciones ahorradoras de trabajo plantean una amenaza aún más grave a la realización humana ya que, inevitablemente, actúan en el sentido de reducir la dependencia de la gente de otra gente

<sup>31</sup> Sin embargo, esta respuesta se encuentra en la esencia del proceso tecnológico, ya que allí donde la sabiduría aconsejase retirarse de la senda de crecimiento, o el abandono de ciertos productos o técnicas específicas, el tecnócrata invariablemente propone un "avance" (la búsqueda de más tecnología, con el objeto de arreglar o de poner un parche al daño creado por la tecnología existente).

Con objeto de que la gente posea la libertad de conducir automóviles rápidos, sacrificamos las vidas de 145.000 personas cada año y mutilamos para toda la vida a varias veces este número de personas. Pocos toman seriamente la propuesta de abolir este tipo de forma de viajar. Las únicas cuestiones que se discuten activamente son la mejora de los sistemas de seguro, más instrumentos de seguridad, mejores servicios hospitalarios y, últimamente, formas suplementarias y limitadas de transporte público.

<sup>32</sup> Estamos descubriendo lentamente necesidades físicas insospechadas, fácilmente satisfechas en pequeñas comunidades, pero probablemente incompatibles con las extensas sociedades metropolitanas, producidas y sostenidas por el crecimiento económico. En este sentido, véanse los capítulos 5-7 del libro de Gordin Rattray Taylor: *Rethink: a Paraprimitive Solution* (Londres, 1972).

y de transferir esa dependencia a las máquinas. Pero, ¿puede ignorarse que la interdependencia humana es el camino principal por el cual circula habitualmente el afecto y la confianza?

La comida precocinada y empaquetada ahorra tiempo a la ocupada ama de casa, por supuesto. Pero cuando una mujer cocina para un hombre, o para su familia, ¿es esta actividad sólo un trabajo? ¿O no es también la satisfacción instintiva de alimentar a su hombre o sus hijos (una forma simbólica de darse a sí misma) un acto de ternura o de afirmación?

Los programas de televisión para niños pueden ahorrarnos los cuentos de antes de dormir, pero ¿no es cierto que el niño que descansa apoyado contra su madre, y escucha el cuento que gentilmente se le explica, disfruta de una experiencia más rica? Con un movimiento de un dedo podemos inundar nuestra sala de estar de música orquestal perfectamente ejecutada, una delicia para el oído si no la obtuviésemos con tanta sencillez que, sin prestarle atención, recibimos sus retazos a medida que comemos, hablamos, leemos o lavamos los platos. Pero a finales del siglo pasado, cuando la música que un hombre podía disfrutar en su casa dependía de la habilidad de su esposa para tocar el piano, o de la capacidad cantante de su hija, ¿no es cierto que estos acontecimientos producían también una corriente de tranquilidad y felicidad y simpatía entre ellos?

Los contactos personales necesariamente disminuyen cuando se extienden procedimientos más eficientes de ahorrar trabajo. Han disminuido ya con la proliferación de supermercados, cafeterías, máquinas automáticas, transistores, televisores y, por supuesto, del automóvil. Y continuarán disminuyendo con la tendencia creciente a la automatización en las fábricas, a la computerización en oficinas y hogares, con la tendencia hacia máquinas que controlan otras máquinas y diagnósticos médicos obtenidos por computadoras en los hospitales, con la tendencia hacia la educación por medio de circuito cerrado de televisión, máquinas de enseñar y librerías automatizadas.

Si estamos de acuerdo en que, dada la naturaleza de las cosas, los lazos de confianza y amistad pueden crecer sólo lentamente, y que esta larga asociación y familiaridad con personajes y lugares es una fuente importante de gratificación para el hombre, ¿qué podemos esperar razonablemente, en este sentido, en un mundo de transición perpetua (donde cambio y "novedad" son siempre buscados) donde la tendencia a la movilidad creciente supone la movilidad de un trabajo a otro, de una ciudad a otra, y la utilización de viajes turísticos en los que se ven diez países en siete días y en los que se encuentran cientos de otros "buscadores de placer" de mentalidad parecida?

Tales reflexiones hacen difícil evitar la conclusión de que la búsqueda compulsiva de la eficiencia, dirigida principalmente hacia innovaciones que ahorran tiempo y esfuerzo continuará produciendo instrumentos todavía más eficientes para nuestro mutuo extrañamiento. La consecuencia inevitable es el agotamiento del flujo directo de simpatía y comunicación afectiva entre la gente, y, en consecuencia, un estrechamiento correspondiente de sus vidas emocionales.

## **CONCLUSION**

Un pensamiento nos lleva a otro, y, aun cuando existe cierto acuerdo en Occidente, hemos de preguntarnos a nosotros mismos si las cosas normalmente asociadas con la buena vida (una forma de vida más estable, un mayor sentido del espacio, un medio con mayor belleza natural y con mayor dignidad arquitectónica, una vuelta al amor por la calidad y la excelencia, una rehabilitación de las normas de propiedad, de la educación y del gusto) pueden realizarse en las sociedades industriales opulentas, que sólo buscan mayores tamaños, mayor velocidad, más eficiencia y aplastar al consumidor con instrumentos inútiles cada vez más caros y más prescindibles.

Es razonable preguntar sencillamente si más y más de lo que en sí es trivial es lo que estamos obteniendo al coste de más y más de lo que es en sí valioso. Si concedemos que una vez que los niveles



de subsistencia se han sobrepasado, como ocurre en Occidente, las fuentes de satisfacción más duraderas para el hombre surgen de la confianza y el afecto mutuos, de compartir la alegría y la pena, de dar amor y aceptarlo, de la amistad abierta y de la sana alegría (si se concede también que en una sociedad civilizada la alegría de vivir aumenta principalmente por un sentido de lo maravilloso, inspirado en la admiración de la naturaleza, en la percepción de la belleza; inspirado por el arte y por la renovada fe y esperanza en lo heroico y lo bueno), si esto se concede, ¿es posible creer, al mismo tiempo, que la dedicación de la mayor parte de las energías y el ingenio del hombre a la tarea de amasar, de acumular una cantidad cada vez mayor y más variada de posesiones materiales, puede añadir mucho a la felicidad de la gente?

Con esta nota final de duda concluyo este trabajo. Si he tenido éxito, en cierta medida, al resumir el conjunto de debates incontables en una forma reconocible, o en resolver cuáles son los temas interesantes y cuáles no lo son, el lector estará dispuesto a pasar por encima la revelación hecha en el proceso de mi abismal escepticismo en todo lo referente al futuro.

RECENSIONES DE LIBROS  

---

BOOKS REVIEWS

Gaffard, Jean-Luc; Amendola, Mario y Saraceno, Francesco; *LE TEMPS RETROUVE DE L'ECONOMIE*, Odile Jacob, Paris, 2020 (288 pp.), ISBN: 9782738151049.

---

Eguzki Urteaga<sup>1</sup>

Universidad del País Vasco

Jean-Luc Gaffard, Mario Amendola y Francesco Saraceno acaban de publicar su libro titulado *Le temps retrouvé de l'économie* en la editorial Odile Jacob. Conviene recordar que el primero es catedrático emérito en la Universidad Côte d'Azur, investigador en el Observatorio francés de las coyunturas económicas (OFCE) de Sciences Po y en la Skema Business School y miembro honorario del Instituto Universitario de Francia, el segundo es catedrático emérito en la Universidad de Roma La Sapienza y el tercero es investigador senior en el OFCE, catedrático en Sciences Po y en la LUISS Guido Carli de Roma. Son autores de numerosas obras, entre las cuales figuran *Out of Equilibrium* (1998) o *The Market Way to Riches: Behind the Myth* (2006), ambas redactadas por Amendola y Gaffard.

En la introducción de la presente obra, los autores constatan que "la situación actual de las economías de mercado (...) se ha convertido en escurridiza", ya que prevalece la inestabilidad (p.9). Los mecanismos de equilibrio no funcionan correctamente. De hecho, "la inflación no responde al flujo de liquidez. Las tensiones en el mercado laboral no inducen unos [incrementos salariales]. El rendimiento del capital productivo está [desconectado] de los precios de los activos financieros. La inversión productiva no responde a la bajada de los tipos de interés. La flexibilidad reforzada de los mercados no se traduce por [una mayor] innovación y un auge de la productividad" (p.9). Estos fenómenos reflejan los callejones sin salida "de una política económica y el descrédito de una teoría económica (...) que había apartado de su gramática cualquier forma de inestabilidad" (p.9).

"El tiempo, en su complejidad y la multiplicidad de sus declinaciones, [no está realmente pensado en las perspectivas] analíticas que continúan apoyándose en un principio de convergencia hacia un equilibrio a largo plazo" (p.9).

Los economistas franceses e italianos desean recordar ciertos hechos que suelen ser ocultados frecuentemente. "La producción [exige] tiempo, la inversión productiva se apoya en una previsión a largo plazo [llena] de incertidumbres, la moneda y la finanza son un puente necesario hacia el futuro, así como

---

<sup>1</sup> eguzki.urteaga@ehu.eus

lo son los recursos humanos que se benefician del aprendizaje" (p.10). En ese contexto, el objetivo de este libro es devolver al tiempo su lugar preponderante en el análisis de fenómenos económicos hechos de incertidumbre y de irreversibilidad (p.10). Repensar esta dimensión descuidada por la teoría económica supone reconocer la inestabilidad intrínseca de las economías de mercado que evolucionan bajo el impulso de rupturas recurrentes en el orden de la producción y de los mercados, pero también reconocer, a estas mismas economías de mercado, "una capacidad de resiliencia que se apoya en el control de relojes múltiples" (p.10). En efecto, "la búsqueda de las condiciones de viabilidad de una economía inevitablemente fuera del equilibrio es el verdadero nudo del debate" (p.10).

Como consecuencia de ello, la mirada sobre el comportamiento de los actores se halla radicalmente modificada.

"El emprendedor está [considerado] como iniciador de rupturas, que debe arbitrar entre unas [decisiones] a corto [y a] largo plazo. Los poseedores de capital, (...) iniciadores de crisis financieras, [siguen siendo] agentes necesarios a la viabilidad de los procesos productivos. Los poderes públicos (...) están llamadas a [desempeñar de nuevo] su función de regulación" (p.10).

En ese panorama, "inflación, déficits y deudas pueden tener su utilidad. Unas rigideces pueden resultar necesarias para prevenir peligrosos [fenómenos] acumulativos. (...) Actores privados y públicos detienen conjuntamente las llaves de una estabilidad relativa o, si se prefiere, de la viabilidad de la economía. Todo depende del comportamiento que adoptan, el cual está [determinado] por el contexto institucional y organizativo que fija su actitud hacia el tiempo" (p.11). Se trata de unos tiempos propios a cada fenómeno y actor que "interactúan unos con otros, fuera de cualquier equilibrio predeterminado" (p.11).

La economía neoclásica, nos dicen los autores, llega hasta la incongruencia de negar "la posibilidad de la inestabilidad de las economías de mercado" (pp.11-12). El estallido de las burbujas especulativas ha sido necesario para que el mundo académico tome conciencia de la insostenibilidad de semejante perspectiva (p.12). No en vano, "la fuerza de las ideas [consagradas] así como la de los intereses constituidos ha sido tal que las respuestas efectivas formuladas no han estado a la altura de los desafíos" (p.12). De hecho, si unas medidas no convencionales han sido tomadas, "singularmente en materia monetaria, consistentes en aflojar las [condiciones] de liquidez, no han tenido un efecto tangible, ni duradero, sobre la actividad. (...). Conjuntamente con una relajación [pasajera del rigor presupuestario], han permitido evitar [la caída] en una verdadera depresión" (p.12).

A pesar de ello, los bancos centrales no consiguen incrementar la inflación. "Los salarios no aumentan allá donde el pleno empleo ha sido restablecido (...) pagando el precio de la precariedad del empleo" (p.12). Las inversiones productivas se hacen esperar y "los tipos de interés a corto y largo plazo se han convertido en cada vez más débiles frente al excedente global de ahorro" (p.12). Por lo cual, la duda se adueña de los empresarios y gana los economistas cuyas recomendaciones, basadas en un enfoque científico, no responden a las expectativas generadas (p.13).

Varios factores explican por qué "la teoría económica, en su configuración actualmente dominante, [de corte] esencialmente neoliberal, ha resultado fallida" (p.13).

"Es ciega en cuanto a la inestabilidad de la economía de mercado, imaginando que sería suficiente [garantizar] la estabilidad del nivel general de los precios y de una competencia libre y no falseada en los mercados para conjurarla. Propone una visión truncada, [por no decir] falsa, de los fundamentos macroeconómicos (...) haciendo del consumidor la figura [central] y reduciendo la empresa a sus accionistas (...). Se equivoca en su percepción de la realidad de los mercados, no solamente imaginando que es posible [aproximarse a] la perfección, sino también

condenando sistemáticamente [las] imperfecciones (...). Ignora la perversidad de ciertos comportamientos especulativos de los poseedores de capital (...). Imagina, ingenuamente, que unas reglas intangibles en materia monetaria y presupuestaria pueden [convertir en] neutral la acción pública presentada como la causa de todos los males" (pp.13-14).

Estos errores hacen que "los desórdenes observados sean [considerados] pasajeros y sean atribuidos a unos comportamientos desviantes o a una defecto de percepción" (p.13). El principal debate que azota el mundo académico, confrontado a los desórdenes mencionados, alude "al ritmo, más o menos rápido, de la reducción de la deuda pública y de la implementación de unas reformas estructurales así como [al carácter oportuno] de incentivar el gasto público" (p.14). Este debate da cuenta del "entresimismo" prevalente en el mundo universitario y de la escasa apertura de la ciencia económica a las demás ciencias sociales.

La comprensión de lo que está en juego supone, previamente, "preocuparse por la realidad de las economías industriales de mercado, tales como se han desarrollado desde mediados del siglo XVIII en Europa y en Estados Unidos, antes de invadir, a finales del siglo XX, el mundo entero" (p.16). Estas economías se enfrentan a "un fenómeno recurrente de destrucción creativa, generador de rupturas repetidas de unos frágiles equilibrios existentes" cuya figura central es el emprendedor (p.16).

"El desempleo, la inflación, los déficits y las deudas, la estagnación y el crecimiento, las creaciones y las quiebras de empresas, las creaciones y destrucciones de empleo son otros tantos desequilibrios naturalmente asociados a semejantes rupturas, atestiguando de la inestabilidad intrínseca de las económicas de mercado. Estos fenómenos (...) se inscriben, cada uno, en una duración que les es propia y están articulados unos a otros" (pp.16-17).

Realizar este diagnóstico sobre el origen de los desórdenes observados y "proponer unas soluciones que [se refieren] al funcionamiento de los mercados, a la gobernanza de las empresas, a la organización del sistema financiero, a las políticas públicas, [significa] restaurar la economía en su dimensión fundamental, la del tiempo" (p.17). El tiempo, diferente de un fenómeno a otro, de un actor a otro, "es una sucesión de momentos que transcurren en un solo sentido, del pasado al futuro, un futuro indeterminado, fruto de bifurcaciones inesperadas" (p.17).

**"La producción, la inversión, el empleo, la finanza, el intercambio tienen unas duraciones específicas, de naturaleza, a la vez, tecnológica, organizativa e institucional, cuya interacción está en el origen de la multiplicidad de las trayectorias que la economía es susceptible de seguir" (p.17).**

Los economistas no se han prestado, excepto en contadas ocasiones, a una reflexión sobre la cuestión del tiempo. "Lo más a menudo, han caído en la tentación de [reducir] el movimiento a la convergencia hacia un equilibrio a largo plazo y [han priorizado] una visión mecánica del funcionamiento de la economía" (p.18). Los autores constatan "el carácter efímero de los éxitos obtenidos por las teorías económicas sucesivamente dominantes" (p.18). Finalmente, han sido incapaces de dar cuenta de una realidad en constante mutación (p.18). En efecto, el cuestionamiento recurrente "de las teorías económicas instaladas, a menudo olvidadizas de las circunstancias que las han visto nacer, [es su incapacidad a comprender] unos acontecimientos que no formaban parte de su gramática, que se trate de la Gran Depresión de los años 1930, la Gran Inflación de los años 1970 o la Gran Recesión [posterior a] 2008" (p.18). Estas teorías comparten el hecho de descuidar el orden temporal (p.19). No obstante, "del horizonte temporal de los decisores privados o públicos depende el grado de inestabilidad de la economía y su futuro" (p.19).

El control del tiempo depende de tres factores: "el emprendedor iniciador de las rupturas, el financiero que impone su ritmo al proceso económico, el gobierno encargado de la regulación. Tienen en común

[el hecho] de ser unos mediadores y de disponer de un poder de coordinación" (p.19). Así, es preciso reconocer el rol preponderante del emprendedor a quien corresponde tomar "las decisiones de [inversión] que estructuran el desarrollo de los niveles tanto microeconómicos como macroeconómicos. De él provienen las rupturas con los equilibrios existentes que lo conducen a [orientar] los recursos productivos hacia nuevos usos para utilizarlos mejor" (p.20).

"El emprendedor es el que se aventura sin verdaderamente conocer de qué estará hecho el futuro y que [deberá] afrontar los desequilibrios que [acontecerán]. Debe [realizar] inversiones, por naturaleza irreversibles, [a pesar de que] la configuración futura de los mercados le sea desconocida" (p.20).

En semejante contexto, incumbe a las administraciones públicas articular el perfil temporal del gasto, de los ingresos y del endeudamiento, tanto público como privado, "a fin de alisar las fluctuaciones inherentes a cualquier proceso de destrucción creativa" (p.22). Todo ello, sabiendo que las teorías y políticas económicas "se inscriben en un marco institucional [que] se ha transformado a lo largo de las crisis que han conocido las economías de mercado" (p.22). Por ejemplo, la Gran Recesión posterior a la crisis financiera de 2008 "ha revelado la impotencia de las [soluciones propuestas] y ha reabierto el debate sobre la naturaleza de las instituciones" (p.23). Es cuestión de determinar las instituciones más apropiadas para garantizar la estabilidad a largo plazo o, dicho de otra forma, "la continuidad y la viabilidad de la economía de mercado sometida intrínsecamente a unos cambios estructurales recurrentes" p.23).

En la primera parte del libro, titulada "los desengaños de una economía fuera del tiempo", los autores dedican el primer capítulo a la nueva economía que postula un ideal atemporal. Lo cierto es que la crisis financiera de 2008 ha cuestionado seriamente la teoría neoliberal sin derrumbarla del todo. De hecho, "unas medidas monetarias (...) no convencionales han sido implementadas [y] unos déficits presupuestarios han sido tolerados, pero con la condición de ser temporales" (p.27). Para ese paradigma, "el déficit de crecimiento continúa siendo atribuido a las imperfecciones de los mercados de bienes y del trabajo" (p.27). Persiste el consenso según el cual el funcionamiento de la economía es "el resultado de la optimización temporal de la elección de los consumidores" y sigue atribuyendo sus fallos a unas rigideces de precios y de salarios (pp.27-28). El problema es que las políticas económicas preconizadas sobre la base de estas ideas se limitan al corto plazo (p.28).

En efecto, la doctrina económica, que se ha convertido en dominante a partir de los años 1980, postula "la existencia de un equilibrio a largo plazo hacia el cual converge naturalmente la economía"; reduce "el análisis del desempleo al del [mero] funcionamiento de los mercados"; limita "la acción del banco central al control de la inflación"; considera "inútil, ineficaz y, finalmente, peligrosa una política presupuestaria activa"; confía a unos mercados financieros supuestamente eficientes "el rol de disciplinar gobiernos y empresas" (p.29). Si, aparentemente, el largo plazo es priorizado, en realidad, "lo que acontece [durante el camino] no tiene ningún efecto sobre el resultado final previamente determinado" (p.30). Por ejemplo, la moneda, "cuya neutralidad es postulada a largo plazo y buscada a corto plazo, recurriendo a unas reglas intangibles, se halla excluida de cualquier influencia duradera sobre los [resultados] reales de la economía" (p.30). La nueva economía reduce todas las decisiones al tiempo presente, sabiendo que se basa en tres hipótesis: unas anticipaciones racionales, unos mercados equilibrados y una preponderancia de la oferta (p.37). Ese modelo se refiere a un mundo ideal, atemporal y a-institucional (p.41).

En el segundo capítulo, dedicado a "la tiranía de la historia inmediata", los economistas recuerdan que Krugman (1999) había pronosticado, "sobre la base de los acontecimientos que habían sacudido, en los años 1990, los países de América latina, Japón y los países del Sur-Este asiático", las crisis susceptibles de conducir a una depresión (p.51). De hecho, las crisis financieras reaparecen, en Estados Unidos en 1987 y, luego, con mayor contundencia, en América latina (México y Argentina) y Asia del Sur-Este (Tailandia, Malasia, Indonesia y Corea del Sur) (p.52). Estas crisis han puesto en evidencia "la fragilidad

de ciertas estrategias de desarrollo demasiado poco [orientadas] hacia la realización de inversiones sólidas (...) y, posteriormente, la vulnerabilidad de economías sometidas a la volatilidad de los movimientos internacionales de capital" (p.52). Se han producido sistemáticamente tras la salida masiva de capital que obedece a reacciones a corto plazo (p.52).

Pero, la crisis de 2008 no ha sido solamente financiera, dado que ha sido igualmente "una crisis de la demanda, ocultada durante un largo periodo" (p.52). Esta última ha resultado de un incremento de las desigualdades (p.52). Su origen se halla en "la estagnación de los salarios de los trabajadores de una industria sometida a la competencia de los países emergentes con bajos salarios; un avance técnico (...) a favor de las cualificaciones más elevadas; unos disfuncionamientos de los mercados laborales que conllevan una polarización de los empleos y de los salarios; el aumento de las rentas consecutiva al retroceso de las regulaciones públicas", etc. (pp.52-53).

"Hubiese podido afectar la demanda más rápidamente si no [se hubiese producido] un endeudamiento masivo de los hogares menos adinerados. (...) Mientras que los hogares menos ricos han recurrido al endeudamiento para financiar sus compras, los hogares más ricos [han utilizado] su excedente de ahorro para comprar activos financieros, alimentando el incremento de los precios. [Ha resultado de todo ello] una inflación del precio de los activos financieros e inmobiliarios en un periodo durante el cual los precios de los bienes eran casi estables. La ruptura era inevitable" (p.53).

En 2008, "los efectos de la inestabilidad financiera han podido ser contrariados gracias a unas medidas de política económica proactivas (presupuestarias y monetarias) y a un esfuerzo de coordinación interestatal" (p.53). Sin embargo, estas medidas puntuales, destinadas a corregir unas desviaciones supuestamente coyunturales, no han podido solucionar las rupturas estructurales y los encadenamientos que han conducido a la crisis (p.54). Además, el paréntesis intervencionista ha sido cerrado rápidamente, ya que "estabilidad nominal y reformas estructurales han seguido siendo el credo de los responsables políticos y del pensamiento económico dominante, singularmente en Europa" (p.54).

En cualquier caso, conviene recordar que la mayoría de los países, a inicios de la crisis, ha privilegiado "una intervención rápida de los bancos centrales, a través de créditos masivos concedidos a las instituciones financieras" (p.55). Esta inyección masiva de dinero ha sido eficaz en la medida en que ha permitido evitar el colapso del sistema financiero internacional. "Ha permitido acompañar el desendeudamiento al que se veían [condenados] los bancos, las empresas y los hogares, que han buscado reconstituir sus [fondos propios], reduciendo así [sus deudas] a un ritmo más rápido" (p.56). A pesar de ello, "la demanda de bienes y servicios ha permanecido atónita [y] el crecimiento no se ha reactivado" (p.56). Dado que la política monetaria era inoperante para relanzar la economía, en otoño de 2009, "unos planes masivos de reactivación presupuestaria han sido implementados" (p.56). Han apoyado la demanda y han puesto la economía en la vía de la reactivación, pagando el precio de un deterioro generalizado de las arcas públicas (p.56).

Pero, una vez superada la fase más aguda de la crisis, "el temor a un incremento descontrolado de los déficits y de las deudas [públicas] ha provocado un [cambio] rápido de política económica" (p.56). En Europa, "allá donde la doctrina oficial era seguida con [el mayor rigor], el giro hacia la austeridad ha sido especialmente brutal. (...) La consolidación presupuestaria ha ido de la mano de la exigencia de reformas estructurales [que pretendían] liberar el potencial [de crecimiento] de la economía" (pp.56-57). Los países afectados han visto cómo el acceso a la financiación estaba condicionada a la implementación de reformas estructurales que concernían prioritariamente "el mercado laboral y las transferencias sociales" (p.57). Estas políticas han tenido "unos efectos recesivos más importantes que aquellos previstos, especialmente en Europa. Pero, la recesión ha sido considerada como un efecto secundario ineludible de unas políticas [que pretendían aumentar, a medio plazo], la tasa de crecimiento potencial de la economía" (p.57). En



realidad, el coste de los multiplicadores, calculado posteriormente, ha resultado ser mucho más elevado que lo pronosticado (p.58). Por lo cual, "no solamente la austeridad (...) ha afectado la producción y el empleo más fuertemente que lo previsto, sino que, [además], ha fracasado a restablecer el equilibrio de las finanzas públicas" (p.58).

"La caída de la actividad ha sido más fuerte que la reducción del gasto público, [provocando] un aumento del ratio de la deuda pública [respecto al] producto interior bruto" (p.58).

Si las bajadas de tipo de interés y la compra masiva de bonos del tesoro "han permitido contener la dinámica deflacionista y reducir las diferencias de tipo de interés en el seno de la zona euro, no han tenido el efecto inflacionista [esperado]" (p.59). El hecho de que "los tipos de interés a largo plazo se hayan convertido en extremadamente bajos frente a un excedente global de ahorro, se ha traducido, no por un aumento de los volúmenes de inversión productiva, sino por la formación de burbujas especulativas cuyo elemento emblemático es la compra de sus propias acciones por las empresas que no han dudado en endeudarse para ello" (pp.89-90). Por lo cual, "la trampa presupuestaria y el impasse monetario [padecidos durante la crisis] han estado en el corazón de la divergencia de los rendimientos reales de las economías europeas: una divergencia ya perceptible antes del [inicio] de la crisis" (p.64).

Para enfrentarse a la crisis, los Estados se han endeudado considerablemente, pero de manera diferenciada según los países. "Dado que las deudas públicas han continuado emitiéndose a nivel nacional, unas fuertes divergencias de los tipos de interés nominales han aparecido y se han amplificado, amenazando la viabilidad de la zona euro y conduciendo a [adoptar] unas medidas de consolidación presupuestaria" (pp.65-66). Los países más afectados por la recesión "se han enfrentado a una explosión de [su] deuda pública [como consecuencia] del coste de la protección social y de la caída de los ingresos fiscales. [En cambio], los países menos afectados han visto el coste de [su] deuda disminuir y su situación presupuestaria mejorar" (p.66). No obstante, a pesar de que los hechos contradigan sus predicciones, la doctrina dominante no ha sido fundamentalmente cuestionada (p.66).

En la segunda parte de la obra, titulada "inestabilidad y resiliencia de una economía en el tiempo", los economistas italianos y franceses subrayan que, "ni unos choques productivos, positivos o negativos, ni unas variaciones inconsecuentes del gasto público, ni [unas derivas financieras] parecen explicar, por si solos, la inestabilidad observada" (p.85).

"Las fluctuaciones que [afectan a] las economías de mercado resultan de la irrupción de nuevas oportunidades, a la vez, de ampliación de la demanda, de profundización de la división del trabajo, de creación de nuevas tecnologías que [generan] rupturas de los estados existentes, destrucciones creativas y conflictos de intereses" (p.85).

Todos estos aspectos son endógenos, porque proceden del comportamiento corriente de los emprendedores que deciden o no iniciar estas rupturas, "estando en situación de tomar decisiones de inversión irreversibles [cuyo] futuro es incierto" (p.85).

En efecto, las empresas deben intentar controlar los procesos iniciados, lo que implica proceder a "negociaciones y arreglos contractuales sobre los diferentes mercados [cuyo] objeto es hacer fiables sus anticipaciones a largo plazo" (p.85). En esa óptica, "la principal dificultad a la cual las empresas, que exploran nuevos mercados y nuevas tecnologías, se enfrentan es el tiempo requerido antes de que las inversiones se conviertan en operativas, [provocando] un desfase entre el perfil temporal de los costes y el de las rentas" (p.86). Para ello,

"una coordinación inter-temporal es requerida, que solo puede ser arreglada gracias a la intervención del sistema financiero, [siempre y cuando este] esté organizado de manera a privilegiar una finanza paciente. Se trata (...) de ofrecer la posibilidad a los emprendedores de

disponer de medios de financiación en los diferentes momentos requeridos y en los volúmenes requeridos" (p.86).

En la conducta de este cambio, los recursos humanos son tan importantes como los recursos financieros (p.86). De hecho, el trabajo "representa un fondo de recursos que constituye, en cada momento, un [condicionante de] lo que es posible hacer así como una oportunidad, en razón de las capacidades de aprendizaje del que está dotado, en razón de la durabilidad o de la solidez de los empleos que [dependen] tanto de la existencia de mercados internos de trabajo como de las movi­lidades de asalariados capaces de hacer valer, en el exterior, su experiencia" (p.86). La coordinación necesaria "procede del control, en cada etapa, del encadenamiento de los desequilibrios constitutivo del largo plazo, un control de naturaleza institucional relativa a los mecanismos de financiación y al funcionamiento de los mercados de trabajo" (p.87).

En el primer capítulo de esta segunda parte, dedicado al tiempo necesario para producir, los autores privilegian una visión del largo plazo que consiste en una sucesión de periodos cortos, "articulados unos a otros, en razón de las distorsiones y de los desequilibrios transmitidos" (p.89). En esta perspectiva, "corto y largo plazo no existen en sí mismos. Solo existen unos respecto a otros" (p.89). Lo esencial estriba en el proceso que se construye progresivamente y cuya viabilidad está en juego (p.89). Se basa en la observación según la cual "la producción exige tiempo, en el sentido de que las capacidades de producción deben ser construidas antes de ser utilizadas. (...) Incertidumbre e irreversibilidad caracterizan esta evolución que responde a múltiples interacciones y puede emprender [diversos] caminos" (pp.89-90). Implica revisar el análisis del hecho productivo y percibir el mercado que, como creador en el tiempo de informaciones y conocimientos, participa al proceso de coordinación, pero se trata de un mercado imperfecto, "caracterizado por unas restricciones naturales o contractuales a las que las empresas están sometidas" (p.90).

"Estas restricciones afectan la naturaleza de la tecnología [utilizada] o, más exactamente, el uso [realizado] de los conocimientos científicos y tecnológicos disponibles" (p.91).

En ese sentido, "la producción no es reducible a una relación técnica entre unas cantidades dadas de factores y de productos. Debe ser [concebida] como un proceso que [exige] tiempo y moviliza unos recursos utilizados en momentos diferentes, en cantidades [distintas] y durante duraciones [disparas]" (p.91). Por lo cual, la eficacia de la producción, no es solamente de carácter técnico, sino que depende igualmente del modo de organización elegido (p.91). Dado que la innovación es generadora de rupturas del equilibrio de la estructura temporal de la capacidad productiva, nuevos procesos de producción deben sustituirse a las antiguas (p.94).

Se trata, para los autores, de la "articulación, a lo largo del tiempo, de la construcción y de la utilización de procesos de producción variados en términos de características técnicas, de [objetivos] de mercado, de datos de implantación, que implican poner el acento en el análisis en el tiempo de los diferentes fenómenos. De este modo, es introducido en el análisis de su estructura temporal" (p.96). En un periodo marcado por la búsqueda de la innovación, "el perfil de la actividad y del empleo procede de la evolución del ratio entre construcción y utilización de la capacidad productiva, [es decir] entre inversión y consumo" (p.97).

Si se conjuga la irreversibilidad de las decisiones de inversión con la incertidumbre en cuanto a la información de mercado, se plantea la cuestión de la coordinación inter-temporal (p.101). "Los ajustes de la estructura de producción proceden de la posesión de recursos, es decir de [condiciones] objetivas heredadas. Reflejan, igualmente, unos comportamientos de mercado que [dependen de] elecciones esencialmente subjetivas, en situación de incertidumbre" (p.101). En ese contexto,

"tiempo [consiste en] colaboraciones o entendimientos entre las empresas, en convenios que estructuran los comportamientos presentes y futuros [a fin de proteger] las inversiones de cada uno. (...) La incitación a invertir está subordinada a la existencia de estas conexiones, es decir a una forma específica de coordinación inter-temporal que incrementa la fiabilidad de las anticipaciones a largo plazo" (p.107).

Por lo cual, a largo plazo, no es un dato sino una construcción posibilitada por unas conexiones de mercado. Tienen la virtud de hacer "las anticipaciones fiables, homogéneas e incluso racionales" (p.108). Decir que el largo plazo no es un dato significa que corresponde a la empresa definir el horizonte de sus decisiones, sabiendo que "su decisión depende del contexto institucional" (p.109).

En el segundo capítulo, centrado en el análisis de la búsqueda del capital paciente, los autores constatan que una exigencia prevalece tanto a nivel de la empresa como a nivel global: "la de poder disponer de un capital paciente. Ordena el modo de gobernanza de las empresas, es decir el vínculo que une poseedores de capital y directivos ejecutivos, y, más generalmente, las diferentes partes integrantes entre sí. Ordena, igualmente, el régimen monetario que caracteriza las relaciones entre las anticipaciones de las empresas y de los hogares, y la arquitectura monetaria y financiera" (p.114).

Precisamente, "el sistema monetario existe para permitir a cada uno hacer frente a la incertidumbre y hacer compatibles unas actitudes diferentes hacia esta misma incertidumbre. Su principal función es garantizar la fiabilidad de las relaciones de intercambio. [De ahí proviene] la exigencia de estabilidad" (p.115). Así, una inflación excesiva y duradera no es una perturbación puntual de un estado de equilibrio a largo plazo, sino que proviene de "mecanismos acumulativos que [resultan de] unos efectos producidos por los desequilibrios sucesivos registrados en los mercados de bienes y del trabajo" (pp.116-117). Para los autores, la política monetaria "no debería consistir en prevenir sistemáticamente las fluctuaciones del nivel general de los precios, sino que debería permitir aquellas requeridas por las transformaciones de la capacidad de producción y reprimir aquellas que la alteran más de lo necesario" (p.118).

En realidad, no existe un régimen monetario óptimo, "sino varios regímenes monetarios que se suceden en el tiempo, en respuesta al encadenamiento de los desequilibrios y ante la ausencia de un [objetivo] a largo plazo que podría anticiparse racionalmente. Cada uno de ellos establece una cierta relación entre las anticipaciones de los agentes y el comportamiento de las autoridades monetarias" (p.129). Lo cierto es que la política monetaria llevada a cabo ha afectado las estructuras financieras en detrimento de la estabilidad. Las instituciones financieras han respondido "creando nuevas prácticas y nuevos instrumentos financieros, convirtiendo la oferta de crédito en cada vez más acomodaticia. Los nuevos instrumentos financieros han permitido una diversificación de los riesgos" (p.131).

"La sofisticación de los instrumentos financieros [y] la titulización generalizada han creado unas facilidades financieras que han alimentado este exceso de inversión y la formación de burbujas especulativas" (p.131).

Tras la crisis financiera de 2008, unas medidas no convencionales de *quantitative easing* "han sido eficaces para contener el mecanismo acumulativo de crisis de la deuda. Pero, han sido inoperantes por sí [solas] para permitir la reactivación sostenible de la actividad" (p.132). Por lo cual, tanto los objetivos como los medios de la política monetaria deben ser revisados, "de manera a tener en cuenta la sucesión de los desequilibrios de mercado en lugar de [postular] una posición de equilibrio a largo plazo que no existe. Es también la razón por la cual esta misma política monetaria debe estar acompañada de una política macro-prudencial, concebida para paliar los riesgos de inestabilidad [surgidos a raíz] de los comportamientos inapropiados de los bancos, y de una política estructural que aspira a la organización del sistema financiero a fin de responder a la exigencia de compromiso [y no] de control" (p.134).

En el capítulo siguiente, que se interesa por la búsqueda de empleos sólidos, los autores indican que "las desigualdades han progresado y, con ellas, el dualismo en el seno de la sociedad" (p.146). El deterioro de las relaciones laborales resulta de "la tentación de sustituir el contrato mercantil al contrato de trabajo, unos empleos [líquidos] a unos empleos sólidos" (p.146). De hecho, las reformas del mercado de trabajo llevadas a cabo se inscriben en esta perspectiva.

"El recurso humano vuelve a ser, en la mente de los decisores, un recurso individual en lugar de ser [concebido como] un recurso colectivo. Las medidas de transición hacia el empleo [se imponen] a las garantías de mantenimiento en el empleo. La frecuencia de los cambios de empleo y, por lo tanto, de los pasos por el mercado externo aumenta, al tiempo que baja la duración media de los empleos" (p.146).

Hoy en día, el principal resultado de la flexibilidad del mercado de trabajo es "una polarización duradera entre empleos muy cualificados, fuertemente remunerados, y empleos no cualificados, escasamente remunerados, con, [a la postre], una bajada del salario mediano" (p.147). De esta polarización dan cuenta los estudios empíricos sobre la situación del empleo realizados desde hace dos décadas tanto en Estados Unidos como en Europa (p.147).

Esta transformación de la naturaleza de los empleos y la caída de los salarios que lo acompañan "afectan la calidad de los recursos humanos y, por lo tanto, el crecimiento potencial" (p.148). Esto se traduce por un incremento de las desigualdades y "un declive de la clase media que afecta la estructura de la demanda" (p.148). Ello no incita las empresas a invertir en el capital humano, dado que "anticipan [el hecho] de perder el beneficio de esta inversión con la salida, voluntaria o no, de sus asalariados" (p.149). Mientras que, "mantener un cierto nivel de protección del empleo es el medio para fomentar la inversión en capital humano, es decir para crear las condiciones propicias al aprendizaje y a la innovación, para favorecer una adaptación de las competencias a las nuevas exigencias de la oferta y la demanda de bienes" (p.149). Asimismo, la fuerte flexibilidad de los precios y de las remuneraciones ha generado rentas esencialmente. "Resulta de la recurrencia y de la profundización de los desequilibrios de mercado" (p.152).

Ante esta situación, los autores recomiendan, ante todo, tomar medidas para reducir las desigualdades primarias y crear las condiciones políticas y sociales "para que empresas, poseedores de capital y asalariados puedan invertir a largo plazo y permitir que se constituya una clase media cuya demanda garantice poder obtener unos aumentos de productividad" (p.155).

En la tercera parte del libro, titulada "la política económica a prueba del tiempo", los economistas constatan que "las políticas macroeconómicas, que obedecen a unas reglas o [resultan] de decisiones discrecionales, afectan y están afectados por los desequilibrios a las temporalidades diversas que [se producen] en los diferentes mercados. Tienen como objeto alisar las fluctuaciones" (p.160). Las políticas estructurales, de su parte, "introducen restricciones y coacciones de naturaleza institucional que deben permitir a las empresas y a los poseedores de capital proyectarse a largo plazo. Interactúan con las políticas macroeconómicas, en la medida en que pueden permitir minimizar los costes sociales del cambio en términos de desempleo, precariedad y desigualdades" (p.160). A su vez,

"la apertura a los intercambios internacionales (...) crea unas distorsiones y unos desequilibrios cuyo control exige unas intervenciones específicas que [dependen] de estas mismas políticas macroeconómicas y estructurales, pero que tienen una dimensión adicional que [consiste en] articular los objetivos internos de renta y de empleo [con] el objetivo de apertura a fin de hacerlos compatibles" (p.160).

En el primer capítulo de esta última parte, que se interesa por el control global del tiempo, los economistas italianos y franceses estiman que "el rol regulador del gobierno estriba (...) en la puesta en resonancia del tiempo de la acción pública con el de la acción privada. En esta perspectiva, en lugar de

querer sistemáticamente reducir, en todo momento, la deuda pública, importa considerar la relación que mantiene, en el tiempo, con la deuda privada" (p.161). Lo importante es considerar "la manera en que la inversión pública afecta, en el tiempo, a la inversión privada" (p.162).

Asimismo, concebir unos ajustes graduales consiste en controlar el cambio adaptando las medidas de política económica a cada etapa de la evolución (p.166). "Se trata de articular los tiempos propios a cada fenómeno y a cada acontecimiento" (p. 166). De hecho, "los desequilibrios se encadenan unos a otros, pueden amplificarse, [reducirse] o compensarse en el tiempo, según la manera en la cual los mercados funcionan y el tipo de acción pública implementado" (p.166). Para el gobierno, no es cuestión de eliminar inmediatamente los desequilibrios del momento, sino contenerlos y hacer de tal forma que "puedan incluso ser la condición de su extinción futura" (pp.166-167). En ese sentido, la política económica es concebida "de manera a responder a la mala distribución temporal de las demandas excedentarias dejadas sin corrección por los ajustes de precios" (p.167). Procede a una coordinación alisando secuencialmente los desequilibrios sucesivos (p.167).

"[Los poderes públicos] deben actuar de manera a hacer coherentes comportamientos privados y acciones públicas ante la sucesión de desequilibrios inherentes a una situación de incertidumbre y de irreversibilidad" (p.168).

En el capítulo siguiente, dedicado al dominio estructural del tiempo, los autores inciden sobre el hecho de que "el riesgo de dualismo y de inestabilidad que [generan las reformas de inspiración neoliberal] conduce a abogar por unas políticas estructurales que se inscriben en el tiempo y promueven unas formas de organización que permiten a las empresas proyectarse a largo plazo teniendo cierta garantía de superar las dificultades inevitables a corto plazo" (p.189). Conciernen las condiciones de competencia así como la organización del sistema financiero (p.190). "Vienen en complemento de las políticas macroeconómicas de ajuste gradual" (p.190). Por lo tanto, incumbe a los poderes públicos dictaminar unas normas que permitan a las empresas dictaminar las suyas y proyectarse en el largo plazo (p.190).

Son igualmente favorables a la reconstitución de "una intermediación bancaria clásica, [de cara], no solamente a paliar los riesgos de crisis bancarias [tras las crisis financieras], sino también a garantizar unos compromisos financieros [de larga duración] susceptibles de garantizar el crecimiento [basado] en unas inversiones a largo plazo [fuentes de] aumentos de productividad" (p.199). Esto pasa por la separación, en el seno del sistema bancario, entre las actividades de crédito y las actividades de mercado, así como por la aprobación de medidas que aspiran a convertir los mercados financieros en menos volátiles (p.199). Los datos empíricos disponibles "confirman la importancia de la financiación bancaria, al tiempo que [subrayan] la necesidad de concebir un sistema financiero [diversificado]" (p.200).

Abogan también por la responsabilidad social de las empresas que consiste en reconocer que las empresas no deben conformarse con buscar una rentabilidad máxima, sino que deben igualmente tener en cuenta las consecuencias sociales y medioambientales de su actividad (pp.202-203). El contexto es favorable, dado que "la globalización se acompaña de un retroceso de las capacidades de intervención de los gobiernos [y] la competencia se ejerce cada vez más entre las normas y los sistemas jurídicos de los diferentes países" (p.203). Para ello, es preciso que "las reglas, provenientes de la legislación y de la jurisprudencia, puedan permitir a las empresas [estar en igualdad de condiciones] cuando deciden comprometerse a largo plazo" y no hallarse perjudicadas por una menor rentabilidad en razón de la amplitud del gasto social consentido (p.205). En cualquier caso, subrayan que "los buenos resultados, tanto a corto como a medio plazo, no son una propiedad intrínseca de tal o cual sistema institucional, [sino que] son el fruto de su propia coherencia [en relación con] un objetivo global" (p.208).

En el último capítulo, consagrado al control del tiempo en una economía abierta, los autores estiman que, en un contexto de globalización, los gobiernos de los países desarrollados deberían "organizar la

transición, [en lugar de] ceder a la [tentación] de la competitividad inmediata bajando los costes salariales. Esto implica mantener las regulaciones internas [cuya finalidad es] posibilitar una cierta inercia o, si se prefiere, un gradualismo en los ajustes de la capacidad productiva" (p.223). La solución estriba en "una apertura ordenada y progresiva que solo puede ser cooperativa. Requiere salvaguardar la capacidad de intervención macroeconómica de los Estados de cara a alisar las fluctuaciones y sus capacidades de intervención estructural que permite a las empresas invertir a largo plazo" (p.223). Para que estas capacidades puedan ser conservadas, "una forma de proteccionismo debería ser admitida por las partes del comercio internacional. Se trataría de un proteccionismo, a la espera de la mejora de las normas a las que los países emergentes deberían suscribir. Tomaría la forma de cláusulas de salvaguarda establecidas en los acuerdos comerciales internacionales" (p.223).

Al ser incapaces de mantener o de restablecer las instituciones reguladoras internas, los Estados se han comprometido en "unas acciones no cooperativas que aspiran a incrementar a corto plazo la competitividad del país en detrimento de la de los demás. Los actos de poderío con efectos esperados inmediatamente priman sobre la regulación y la coordinación secuencial" (p.228). La alternativa consiste en la creación de "un sistema institucional multilateral capaz de (...) permitir a las naciones perseguir sus objetivos económicos y sociales con sus propios arreglos institucionales que garanticen la lentitud y la gradualidad de los ajustes necesarios" (p.228). Los acuerdos internacionales deberían constar de unas cláusulas de salvaguarda que den a los actores el tiempo de adaptarse y evitar así las destrucciones inútiles tanto de capital físico como de capital humano (p.228).

En el apartado de conclusiones, los autores indican que, buscar la estabilidad económica y la cohesión social, hoy en día, es "rechazar unas reformas que se traducen por una precariedad creciente en el seno de las clases populares [generadora de] dualismo, de incremento de las desigualdades y de debilitamiento de las capacidades individuales, [corriendo el riesgo] de amenazar la innovación y el crecimiento. Es reconocer la necesidad de regulaciones públicas [capaces de] conciliar equidad y eficacia" (p.240). En el caso de las empresas, supone "reconocer que constituyen una coalición de intereses conciliables, lo que implica dejar un lugar significativo a los asalariados en los modos de gobernanza" (p.240). Implica, asimismo, "reconocer que es necesario, para estas mismas empresas, disponer de un capital paciente, y es concebir, en consecuencia, las reformas necesarias del sistema bancario y del poder accionario" (p.240).

Así, iniciar "una reforma intelectual y moral, supone (...) llevar a cabo una batalla de ideas en el terreno de la teoría y de la política económica, (...) con el objetivo de asociar estabilidad y cambio (...) en un mundo decididamente abierto" (p.242). A su entender, ha llegado la hora de "pensar las estructuras económicas y sociales que limitan las pérdidas asociadas al cambio y hacen aceptables (...) las inevitables compensaciones" (p.242). La sociedad que promueven está organizada de tal forma que sea capaz de responder a los desórdenes vinculados a "la multiplicidad de las temporalidades específicas [propias a] los diferentes procesos y a los [distintos] actores, creando las condiciones de adaptación gradual" (p.242). La especificidad de esta sociedad es "estar organizada de manera que los conflictos de intereses plenamente reconocidos sean objeto de [acuerdos] entre los diferentes niveles de decisión, en el seno de las diferentes comunidades, que son la esencia de la democracia representativa y de la democracia social, solas [capaces de] hacer prevalecer el largo plazo" (p.243).

Al finalizar la lectura de *Le temps retrouvé de l'économie*, es preciso reconocer la originalidad de la tesis defendida por los autores que incide en la importancia del tiempo en el análisis económico. Inspirándose ampliamente en las ideas de Schumpeter (1934), sin adherirse plenamente a ellas, muestran de qué manera las teorías neoclásica y neokeynesiana no integran plenamente el análisis de la temporalidad, que constituye, a su entender, la única forma de garantizar la estabilidad económica y la cohesión en un contexto de globalización. Abogan, en definitiva, por un liberalismo social renovado, haciendo gala de claridad en la exposición y de fluidez en el estilo. En ese sentido, sin renunciar a la articulación de

su razonamiento ni a la complejidad de su pensamiento, privilegian una óptica didáctica, que facilita la comprensión de su demostración. No en vano, las tesis defendidas por los autores faltan de contundencia y sus propuestas parecen insuficientes a la hora de hacer frente, por ejemplo, a la crisis socioeconómica resultante de la pandemia del coronavirus.

En cualquier caso, la lectura de esta obra es altamente recomendable para tomar la medida de la importancia del tiempo en la teoría y en las políticas económicas.

### **BIBLIOGRAFÍA**

Amendola, Mario y Gaffard, Jean-Luc (1998): *Out of Equilibrium*, Oxford, Clarendon Press.

Amendola, Mario y Gaffard, Jean-Luc (2006): *The Market Way to Riches: Behind the Myth*, Cheltenham, Edward Elgar.

Krugman, Paul (1999): *The Return of Depression Economics*, New York, Norton & Cie.

Schumpeter, Joseph (1934): *Theory of Economic Development*, Cambridge, Harvard University Press.



Montañez Pico, Daniel; *MARXISMO NEGRO. PENSAMIENTO DESCOLONIZADOR DEL CARIBE ANGLÓFONO*, Akal, 2020, (430 pp.), ISBN: 978-607-8683-30-7.

---

J. Agustín Franco Martínez<sup>1</sup>

Universidad de Extremadura

*"Extremadura fue históricamente esa tierra de nadie, (...) Así, el aprovechamiento de la tierra mediante esclavos, jornaleros y otras formas de precarización del modo de vida campesino limitó históricamente la autonomía de su población, (...) Este sería el modelo para las nuevas 'tierras de nadie' generadas en la colonización de América: (...), se replicaba [así] una forma de explotación ya testada en el solar de la corona". (Prieto y García-Dory. En 40 años de Extremadura Saqueada, 2018, pp. 6-7).*

## **EL NEGATIVO DE LA HISTORIA QUE NO NOS HAN CONTADO**

Este libro es el resultado de la tesis doctoral del militante anarquista y antropólogo Daniel Montañez, realizada en México, en la UNAM, y evaluada por un tribunal de prestigio internacional: Ramón Grosfoguel, Yolanda Wood, Horacio Cerutti, Jesús Serna y Adrián Sotelo.

La forma más sencilla de describir *Marxismo Negro* es diciendo lo que no es. No es una aportación exótica ni folclórica al pensamiento económico. Es más una obra de economía crítica y autocrítica que, más allá de las etiquetas, entra sin dudarle en la trama y complejidad del asunto, advirtiendo en cada bifurcación de su toma de postura, explicándola y aceptando las discrepancias e imperfecciones propias.

¿De qué va la obra? Su objetivo es el estudio del pensamiento de marxistas caribeños afrodescendientes que interrelacionan el eje de clase con la raza. Entendiendo el racismo como un factor económico de organización de la explotación de la clase trabajadora, esto es, la división racial del trabajo. Y ¿por qué el movimiento antirracista de población negra se acercó al marxismo? Porque "si esta era la teoría de los pueblos explotados, seguro que sería un aporte interesante para la población negra, una de las más explotadas del mundo".

Como reconocía sucintamente Marx en *El capital*: "El trabajo cuya piel es blanca no puede emanciparse allí donde se estigmatiza el trabajo de piel negra". Si bien el debate académico ha quedado obsoleto y reducido a cuestiones nominativas y adjetivas. Aprenderíamos más viendo *Django desencadenado* (Tarantino, 2012), en especial cuando el racista Sr. Candie (Di Caprio) corta con un serrucho la calavera de un esclavo para mostrar "científicamente" la inferioridad de los negros debido a la existencia de tres puntitos en la parte interior trasera del cráneo.

---

<sup>1</sup> franco@unex.es

Así pues "el marxismo negro es una 'calibanización' del marxismo", es decir, "el pensamiento crítico y las luchas revolucionarias de la región [caribeña] son propias y originales, aunque se expresen en términos de Occidente" (pp. 30-31), porque no le quedaba otra. No hablamos, pues, solo de explotación, sino de superexplotación. En definitiva, el marxismo negro es una praxis y un pensamiento que se enmarca en el movimiento político panafricanista de los 30 en Inglaterra, en el corazón de la bestia.

La forma que tiene el autor de abordar la cuestión (la estructura del libro) es quizá discutible, pero efectiva y muy pedagógica. Divide su exposición en seis temáticas, en orden cronológico, pero que pueden leerse de forma independiente, y destacando a los autores caribeños más relevantes. Así nos habla del capitalismo como sistema mundial (Oliver Cox), del imperialismo (Padmore, James), de la esclavitud (Williams), de la economía de plantación (Lloyd Best y George Beckford), del racismo como factor económico (Walter Rodney y Stuart Hall) y de la economía feminista (Rhoda Reddock). Finalizando con varias conclusiones a nivel teórico, histórico, político y educativo. Incluyendo un anexo bibliográfico por temas y autores, aunque con un inaceptable hueco en las referencias marxistas feministas.

Es una obra plagada de momentos y reflexiones insuperables, desconocidas para el gran público y para gran parte de la academia, destacando las diez siguientes:

1. El origen esclavista y colonial que hizo posible el despliegue de la revolución industrial y el impulso del capitalismo en Gran Bretaña. Mostrándonos así la secuencia de continuidad de los procesos de acumulación originaria del capital.
2. El proceso caribeño de asimilación del marxismo europeo; una experiencia propia vestida con palabras de otros; que además se extiende a otros aspectos profundos, como el dilema al que se enfrentó la población africana esclava en tierras americanas: luchar por quedarse o volver a África.
3. La importante investigación de los marxistas negros caribeños sobre el fracaso social del capitalismo, la cual "no pretende ser neutral ni abstracta", sin perder rigor y sin rechazar el diálogo con posiciones antagonistas. Destacando a Oliver Cox.
4. La matización sobre el célebre aforismo de Audre Lorde ("*Las herramientas del amo nunca desmontarán la casa del amo*"), no aplicable para el caso de la población esclava (ver págs. 48-49), que tuvo que adoptar y reapropiarse el lenguaje del opresor para romper sus cadenas. Aunque quizá aquí una referencia gramsciana sobre el poder y la hegemonía hubiese sido mejor.
5. El valor de subrayar las aportaciones de los autores negros caribeños, muchas de las cuales dialogan y anteceden a posiciones y corrientes económicas atribuidas a pensadores occidentales (teoría de la dependencia, enfoque poscolonial y decolonial, colonialismo interno, análisis centro-periferia).
6. El reflejo de la opresión capitalista a través de la referencia a abolicionistas británicos, más allá del archiconocido fray De las Casas. Destacando al clérigo anglicano John Newton, a William Wilberforce y el grupo de Clapham. Aunque se deja a otros como Mungo Park (1771-1806).
7. La réplica a quienes niegan o minimizan el origen capitalista del esclavismo colonial y transatlántico aduciendo que ya existía en África desde el siglo IV un régimen de esclavismo interno (cuyo impacto económico no es comparable).
8. El liderazgo de las mujeres nativas y africanas en la resistencia y las revueltas de esclavos. Además de estrategias de desobediencia y resistencia cotidiana contra el dominio colonial: Aborto generalizado para no proveer de más mano de obra esclava; trenzados en su pelo para marcar los planes de huida y organización de la economía informal comunal.

9. Desde el marxismo negro feminista se analiza el sistema de la plantación como dependiente del comercio capitalista mundial, con patrones comunes en África, Asia, Oceanía y el Caribe (menores salarios que los hombres y resistencia a procrear).
10. Poniendo en valor la experiencia obrera negra, como hizo el caribeño barbadense George Lamming, inspirando las hondas raíces de explotación y sublevación del sujeto revolucionario global contra el capitalismo.

No obstante, siguiendo la misma metáfora de revelado del negativo, podemos entrar ahora en la sala oscura para revelar los fotogramas más comprometedores del libro, a saber, su insuficiente conexión con otras luchas, su ubicación casi victimista en el debate sobre el rigor científico vs. la militancia política, y la carencia o mejorable aportación de datos y fuentes cuantitativas. Las tres se resumen en una: la falta de una metodología de revisión bibliográfica comparada, especialmente a partir de las investigaciones económicas más recientes.

Además, tales inconvenientes revelan adicionalmente dos nuevos retos metodológicos de gran calado respecto al núcleo central del libro: Estudiar la ley del valor a la luz de la superexplotación. Y descifrar la continuidad y persistencia de los procesos de acumulación originaria, dado que hoy hay más esclavos que en el XIX. (Calcula aquí cuántos esclavos trabajan para ti: [www.slaveryfootprint.org](http://www.slaveryfootprint.org)).

## RECUPERANDO EL NEGATIVO DE OTRAS LUCHAS

El autor de *Marxismo negro* no se olvida de indagar y explicar la falta de mayor análisis sobre la división sexual del trabajo realizada por autores y autoras del Caribe de la corriente marxista negra. Un aspecto que se deja para futuras investigaciones y que seguro traerá un avance en el estudio feminista de la interseccionalidad y de las estrategias capitalistas de división de la clase trabajadora a través de múltiples discriminaciones (clase, raza, sexo, discapacidad, entre otras).

En todo momento la línea de análisis de *Marxismo negro* se posiciona en zona de conflicto, y no lo elude, es su plan metodológico. Y ojo, sin ser conflictivo. También en ello es de destacar su gran capacidad pedagógica.

"Por eso, para quienes somos marxistas o revolucionarios, el conflicto es un ordenador [una forma de ordenar], una clave epistemológica para ordenar cómo vemos la realidad, porque la historia de todas las sociedades se hace clara en esos días del conflicto social, pues es él quien genera las clases y los actores o sujetos sociales". (Zibechi, *Nuevas derechas, nuevas resistencias*, p. 142).

También Zibechi señala la falta de unidad en las luchas frente al capitalismo. Movimientos indígenas, feministas, negros, etc. E indica que el verdadero problema no es tanto la fragmentación como la cooptación y la confusión. Una clave interpretativa que el autor de *Marxismo negro* recoge también, pero de forma muy difusa y difuminada. Aludiendo incluso a una especie de síndrome de Estocolmo que casa bastante mal con aquella célebre máxima de Abraham Lincoln: "Puedes engañar a todo el mundo algún tiempo. Puedes engañar a algunos todo el tiempo. Pero no puedes engañar a todo el mundo todo el tiempo". Un análisis o visión gramsciana y de psicología de masas hubiese sido aquí más provechosa.

También se echa en falta cómo dialoga la figura de Caliban en el pensamiento radical caribeño con el planteamiento del feminismo marxista de Silvia Federici en "*Caliban y la bruja*", donde la autora rastrea en muchos siglos atrás los orígenes de la resistencia feminista al capitalismo. Exponiendo además cómo la caza de brujas sigue vigente en la actualidad.

También Zibechi afirma que el intelectual turco Öcalan fue quien puso a las mujeres en el pensamiento crítico en los 60 y 70, enlazando patriarcado, capitalismo y colonialismo. Parece que el pensador uruguayo

peca de la misma ignorancia que con acierto señala el autor de *Marxismo negro* sobre esta cuestión (ver página 381) en otros autores que también invisibilizan los aportes feministas.

Enlazando con lo anterior, es recurrente entre negacionistas y econoplanistas de cuño liberal la injusta pregunta respecto a la incapacidad de sublevación de los esclavos negros: ¿Por qué no se han sublevado antes? Es el mismo tipo de reproche ignorante y patriarcal que sufren y resisten las mujeres de cualquier raza, y en cuya resistencia encontramos una contra-argumentación más sólida, como vemos en el caso del franquismo y su efecto epistemicida sobre las mujeres:

"El adoctrinamiento social que impuso el franquismo iba más allá de las escuelas, los discursos educativos y la propaganda. La difusión cultural iba enfocada a moldear una nueva concepción femenina, ..., perfecta guardiana de la moral cristiana y perfecta 'ángel del hogar'. Como consecuencia de esta losa de hormigón sobre la educación de las mujeres cacereñas, nos encontramos con un continuismo de la cultura generada durante el franquismo, normalizando costumbrismos, y más cuando tratamos temas específicos de género". (Desirée Rodríguez, citada en *40 años de Extremadura Saqueada*, 2018, p. 59).

## RECUPERANDO EL NEGATIVO DEL CONOCIMIENTO FAKE

Frente a las acusaciones peyorativas del *mainstream* (ya sea neoliberal o comunista viejoven) sobre el aparente sesgo ideológico del marxismo negro, caben dos respuestas, ambas cortas, una para buenos entendedores y otra para malos entendedores. Primera respuesta: Sí, soy ideológico. Segunda respuesta: ¡Como tú!

Y es que en ese debate artificial y sesgado sobre la neutralidad y la objetividad de la ciencia casi nada pueden decir quienes desconocen las aportaciones y reflexiones anarquistas y de la pedagogía libertaria. Según Beltrán Roca y Emma Martín:

"La ciencia debe ser capaz de poner "en primer plano la dimensión ideológica de los procesos sociales, desvelando las relaciones de poder que se escond[en] bajo el manto de una nada neutral "neutralidad" disfrazada de objetividad y de necesaria toma de distancia con los sujetos de estudio. Hacer explícita la propia ideología y descubrir la ideología escondida detrás de determinados planteamientos y conceptos elaborados desde la academia es una labor necesaria, pero no suficiente". (*Libre Pensamiento*, n. 102, p. 39).

Porque la condición suficiente es la ética. La escritora y feminista Kate Millett [1934-2017] ya nos advertía sobre la traición de prescindir de los valores en las ciencias sociales, subrayando que invisibilizarlos era incluso peor, una traición doble.

De hecho Daniel Montañez no cae en ese error, y es incluso muy metódico en su apuesta por el rigor, estableciendo la diferencia conceptual entre el pensamiento decolonizador y su opción por un enfoque decolonizador. En línea con la crítica de Zibechi, quien afirma que "la mayoría de los pensadores decoloniales no son anticoloniales ni revolucionarios", y considera que se trata de un regreso "al pensamiento hegemónico" porque es un pensamiento "sólo académico, desvinculado de la realidad y del conflicto social". Acusando de hipocresía a ciertos académicos del Sur que viven en el Norte donde se han situado "de una forma muy cómoda en la academia" (*Nuevas derechas, nuevas resistencias*, p. 135). Y concluye el pensador uruguayo diciendo que hay autores realmente anticoloniales que no se adscriben a las corrientes decoloniales o poscoloniales, como pueden ser precisamente los marxistas caribeños.

En *Marxismo negro* se echa en falta el diálogo con el posmarxismo actual mediante una revisión bibliográfica comparada que incluyera, por ejemplo, a Munck (*Marx 2020*) o Harvey, Federici o incluso los seguidores de Gramsci. Incluyendo una selección de las publicaciones editadas en 2018 con ocasión del bicentenario del nacimiento de Marx, además de algunas publicaciones recientes sobre África.

No obstante, destaca la interesante referencia a los sistemas genocidas de opresión y violencia que sufrió la población negra africana, mucho antes que se popularizaran en Alemania al ser utilizados contra grupos racialmente privilegiados (p. 38):

"Marxistas negros como George Padmore o Aimé Césaire harán especial énfasis en esta cuestión, mostrando cómo los métodos de violencia y exterminio que usó Hitler frente a los judíos en Alemania ya se venían aplicando frente a los 'pueblos de color' por parte del imperialismo occidental [especialmente británico] desde hacía siglos".

Si bien a este respecto convendría oponerle alguna matización, pues en la clásica obra *Extremadura Saqueada* de 1978 ya se evidenciaba tanto el origen del esclavismo y la servidumbre en el sistema latifundista extremeño como la existencia de los campos de concentración durante el régimen franquista. Por ejemplo, la ejecución del Plan Cáceres (1955) se estructuró sobre tres ejes muy coloniales: trabajo esclavo, política hidráulica e ingeniería social (ver Rizzetto et al. En *40 años de Extremadura Saqueada*, 2018, pp. 77-81).

Inclusive podría establecerse una línea de continuidad histórica en la configuración del "campo de concentración" que va desde el cortijo extremeño a la plantación caribeña y de ésta a la minería y al resort turístico y demás modelos extractivistas.

## **RECUPERANDO EL NEGATIVO DE LOS DATOS ECONÓMICOS**

Aunque el libro da los datos precisos sobre su investigación, es precisamente ese carácter escueto su aspecto más negativo, dado que al final es difícil hacerse una idea cabal de la magnitud de los problemas que aborda. Incluso muchas veces sin indicar referencias que sirvan de apoyo para relativizar los datos numéricos que aporta, como en el caso del tráfico de africanos en la travesía atlántica.

Al respecto, indagando un poco, encontramos en internet una noticia de la BBC ("Cifras de la esclavitud", 05/09/2001) donde se cita una controversia sobre su magnitud real en el marco de la Conferencia Mundial Contra el Racismo, y donde se indica además que el tráfico oriental de esclavos africanos por el Índico fue mayor.

Por otro lado, hay autores que cifran el genocidio de africanos por el colonialismo belga en más de ocho millones de asesinatos solo en el Congo durante el terrible reinado de Leopoldo II entre 1865-1909. Más de 4 veces de los que murieron en la travesía atlántica (si asumimos la estimación más conservadora, un 20%).

Hubiera sido interesante un anexo estadístico con claves y referencias para una revisión bibliográfica comparada, citando fuentes clásicas y actuales. Por ejemplo, mencionando a Kenneth Morgan (*Cuatro siglos de esclavitud transatlántica*, 2017). O consultando la Base de Datos del Comercio Transatlántico de Esclavos. Además de los censos de población caribeña. Incluyendo datos comparativos de macroindicadores: rentabilidad de la inversión en la industria esclavista, comercio internacional y exportaciones británicas derivadas del sistema esclavista, salarios de los contratos de servidumbre en las colonias, censos de mujeres esclavas, etc.

Quedan claros los mecanismos y las dinámicas de explotación, pero no sabemos realmente las cifras, para ayudarnos a dimensionar el problema de estudio y extraer así mejor nuestras propias conclusiones. En ocasiones no hay fuentes fiables y los datos bailan según autores. Una recopilación o síntesis de dichas fuentes y sus discrepancias hubiera sido más clarificadora para el objeto del libro.

Quizá esta debilidad en la cuantificación de la explotación de la población negra africana y caribeña afrodescendiente se deba a que no hay una explicitación clara del marco teórico económico, esencial para delimitar no solo el carácter marxista o no del estudio, sino para concretar la información cuantitativa al

respecto. En este sentido, la forma precisa de hacerlo hubiera sido trazando la línea en la aceptación o no de la teoría del valor-trabajo, más allá de afinidades ideológicas, afectivas o políticas de los distintos autores caribeños.

Así, la teoría laboral del valor queda abierta a nuevas investigaciones que revisen la forma de ampliar o desentrañar la superexplotación (por causas raciales), junto al trabajo de cuidados y del hogar (eje sexual) y a los procesos extractivistas (eje medioambiental o incluso ecofeminista). Una actualización de la teoría económica de la plantación podría contribuir a tal proyecto de investigación.

### **EN RESUMEN: CORTIJO-PLANTACIÓN-RESORT**

A la luz de los marxismos negros observamos que los modelos extractivistas, que incluyen el resort turístico, vienen a ser un proceso de globalización de la economía del cortijo extremeño, exportado a las indias occidentales bajo la forma de plantación y que ha evolucionado hacia nuevos modelos de dependencia más globalizados.

*Marxismo negro* tiene el mérito de acercarnos a las fuentes de los autores negros caribeños y una caribeña, enmarcándolas dentro de la tradición económica marxista, subrayando su aportación a la comprensión de un capitalismo global.

Aunque como demérito, no necesariamente suyo en particular, tiene la falta de crítica explícita a ese concepto de acumulación originaria del capital, que en realidad deviene en un proceso permanente de acumulación primaria mediante trabajo esclavo, que es subyacente a los procesos legales de acumulación secundaria mediante el trabajo asalariado. Dejando así de nuevo en el aire el debate sobre el sujeto revolucionario.

Rey-Araújo, Pedro M., *CAPITALISM, INSTITUTIONS AND SOCIAL ORDERS. THE CASE OF CONTEMPORARY SPAIN*, Routledge, New York, 2021 (pp. 237), ISBN 9780367480660

---

Pau Belda<sup>1</sup>

Barcelona GSE (Universitat Autònoma de Barcelona)

El libro "Capitalism, Institutions and Social Orders. The case of contemporary Spain" consta de dos partes bien diferenciadas. Primero, hace un recorrido por las hipótesis del postmarxismo, cuyo horizonte es el anclaje del populismo (à la Laclau) en la Economía Política radical (versión Estructuras Sociales de Acumulación (SSA, en inglés)). Una vez encontrado un punto de referencia teórico, se dispone a mostrar su potencia con una aplicación al caso español, abordando el auge, caída e intento de restauración del régimen socioeconómico entre 1995 y 2019. En este texto voy a seguir el proceso inverso: primero analizo críticamente los principales resultados de la aplicación del enfoque al caso español, para desde ahí inferir la contribución científica de dicho modelo.

La parte aplicada empieza con una descripción del modelo que se usa para analizar el caso español: un SSA Liberal y Mediterráneo. El enfoque SSA busca explicar los ciclos largos de crecimiento a partir de las instituciones (e.g., las relaciones laborales, el papel del estado, etc.)<sup>2</sup>. El autor propone la existencia de un SSA (i.e. ciclo largo de crecimiento(-recesión) con instituciones fijas) para España en el período 1995-2019. El carácter "liberal" vendría del dominio del "capital" y cierta tendencia a la crisis<sup>3</sup>. El carácter "mediterráneo" por la industrialización tardía, la dualidad en el mercado laboral, cierto clientelismo en las ayudas sociales y el rol de la familia como aseguradora económica.

La hipótesis que se lanza es la siguiente: existieron una serie de procesos sociales "contradictorios" pero complementarios que se reforzaron mutuamente, primero ascendentemente en forma de expansión y consenso, y luego descendentemente en forma de crisis general. Aunque falta una caracterización sistemática, en diferentes partes del texto se mencionan los siguientes 16 procesos: revalorización de las viviendas; enorme endeudamiento privado, tanto de empresas como de familias; aumento del déficit

---

<sup>1</sup> pau.beldaitortosa@gmail.com y www.pau-belda.eu

<sup>2</sup> El concepto se origina en los trabajos de un grupo de economistas marxistas americanos (David Gordon, Thomas Weisskopf, Sam Bowles, etc.), que se ubicarían en la intersección entre la economía marxista y las teorías de los ciclos largos del capitalismo, enfatizando el papel de las instituciones. Sintéticamente, la determinación iría así: instituciones > tasa de beneficio > crecimiento económico.

<sup>3</sup> En dicha literatura, lo opuesto a "liberal" es "regulado", propio de la etapa fordista de negociación salarial centralizada, el manejo de la demanda agregada por parte del estado, etc.



comercial; expansión del sector inmobiliario (en términos de inversión y crédito); estancamiento de la productividad media; expansión del consumo privado; estancamiento del salario real medio por hora; aumento del empleo; aumento de la participación laboral femenina; expansión de la economía informal; inmigración masiva; caída fertilidad; dualidad laboral; deterioro ecológico; expansión de la clase (media) propietaria; gran consenso social entorno al modelo económico.

Lo más interesante, sin embargo, sería la articulación de estos hechos. El efecto riqueza de la revalorización de viviendas explicaría el incremento de consumo en un contexto de estancamiento salarial vía deuda familiar colateralizada (con el valor creciente de la vivienda). La revalorización de viviendas empujaría a una expansión del sector inmobiliario sobre las manufacturas (debido al diferencial de rentabilidad por las ganancias de capital), que se vincularía al estancamiento de la productividad media (la construcción es menos productiva), el aumento del empleo (la construcción es más intensiva en trabajo) y al déficit exterior (por caída relativa de las manufacturas domésticas). El estancamiento salarial empujaría a las mujeres al mercado laboral, lo cuál incentivaría la caída de la fertilidad por un lado, y la externalización de ciertos cuidados aprovechando la mano de obra inmigrante por otro. La expansión de la clase media propietaria de activos revalorizados más que compensaría la precariedad laboral (sobre todo juvenil) vía el rol amortiguador de las familias (enriquecidas con la revalorización de la vivienda), evitando así una impugnación seria al régimen. Etcétera. En definitiva, se argumenta que toda la sociedad estaría coherentemente articulada entorno a las ganancias de capital inmobiliarias.

Con estas mismas conexiones se explicaría la crisis, simplemente revertiendo la dirección: el final de las ganancias de capital inmobiliarias interrumpiría el consumo familiar y la inversión privada, destruyendo empleo (que no podría ser reabsorbido por otros sectores dada su falta de competitividad), empobreciendo a las familias que, al perder capacidad de sostener a los precarios de antes y los nuevos parados, desencadenarían una crisis de régimen (manifiesta a partir de la retirada de los caóticos estímulos fiscales en 2010). Tal situación de dislocación social posibilitaría un momento populista, cristalizado primero en el 15M y luego en el primer Podemos. A pesar de que el efecto conjunto de la devaluación interna y la política no-convencional del BCE permitieron reanudar el crecimiento, se argumenta que no ha emergido un nuevo ciclo de crecimiento robusto por falta de demanda<sup>4</sup>. Esta recuperación a medias coincidiría con el final del momento populista y la absorción de Podemos en los ejes partidistas tradicionales.

Con esa exposición sintética del argumento, podemos pasar a su análisis. Por motivos de espacio, pero sin pérdida de generalidad, me centraré en el período 1995-2007 para la exposición. El primer test a la hipótesis consistiría en mostrar el carácter insostenible (o "contradictorio" para el autor<sup>5</sup>) de los procesos. El argumento del autor es que había procesos que no se podían renovar eternamente. Por ejemplo, los precios de la vivienda no podían crecer siempre, el déficit exterior o el paralelo aumento de las ratios deuda-renta no podían continuar eternamente sin poner en riesgo la capacidad de repago, etc. Ciertamente, la estadística nacional nos dice que el crecimiento de los precios residenciales tocó pico sobre 2005 y registró una prolongada contracción entre el 2008 y 2014, a razón de -4,5% de media anual. Sin embargo, el análisis de sostenibilidad es un tanto insuficiente: no toda inflación de activos va seguida de una desinflación equivalente ni los déficits abultados en una misma área monetaria desembocan en un

---

<sup>4</sup> De ahí que el autor incluya la fase expansiva 2014-2019 como parte del ciclo largo que empezaría en los 90'. Uno podría pensar en otra periodificación (e.g. 1986-2010) y considerar el ajuste y recuperación posterior como el comienzo de "otra cosa". A favor de este último, recordar que se consigue un superávit persistente por cuenta corriente junto al crecimiento del PIB, lo cual constituye una auténtica anomalía en la historia económica española. En todo caso, lo más problemático de la periodificación del autor es que -como la práctica totalidad del argumento- se enuncia, sin más, como una cosa autoevidente que no requiere prueba alguna.

<sup>5</sup> La contradicción se ejemplificaría en casos como crecimiento sin productividad, consumo sin salarios, incorporación femenina sin acción pública en lo reproductivo, etc. Pero se puede consumir con salarios estancados a costa de otros elementos de la restricción presupuestaria (horas de trabajo, deuda, venta de activos, etc.). Por eso, en términos económicos la "contradicción" del autor se limita a la cuestión de la acumulación de todo tipo de pasivos asociada a esos procesos y las consiguientes dudas sobre su reproducibilidad. Esto se reduciría, a mi entender, a una cuestión de sostenibilidad.

ajuste necesario<sup>6,7</sup>. Por eso, la proclama que la crisis era interna e inevitable, aún sin la concurrencia de la Crisis Financiera Global, no encuentra mucha fundamentación en el libro.

La segunda prueba sería mostrar las relaciones de complementariedad entre los procesos. En efecto, se argumenta que la contribución del libro es descubrir la armonía agregada de los procesos "insostenibles" individuales. Esto es, se deriva una propiedad de sistema, que emerge de la conexión de los procesos aislados. La dificultad de probar esto es que mientras la coexistencia de procesos es observable, las conexiones (causales) entre ellos no lo son. Algunas de las conexiones que se sugieren van en línea de lo que sabemos sobre la fase expansionista alimentada con crédito (colateralizado)<sup>8</sup>. Sin embargo, muchas otras son menos claras. Sin pretender exhaustividad, permítanme analizar algunas muy importantes para el argumento del autor.

Unos ejemplos de la esfera productiva: Se indica que el incremento de la ocupación reforzaría el estancamiento salarial, lo cual va en contra de la evidencia de que menos paro tiende a incrementar los salarios (e.g., la hipótesis del ejército de reserva marxiano o, desde otras coordenadas, toda la literatura alrededor de la curva de Philips (e.g., Galí (2011)). Además, se plantea como contradictorio el hecho de consumir más con salarios reales por hora estancados, comparando lo incomparable (un flujo anual con un precio). Así, la "contradicción" sería en todo caso consumo creciente con renta estancada. Parece que este no fue el caso debido al extraordinario incremento del empleo (salarios estancados x mayor empleo = mayor renta) y al hecho que la ratio deuda no hipotecaria – renta apenas varia a lo largo del periodo.

Se podría argumentar que lo más innovador del libro serían las conexiones entre procesos productivos y reproductivos, y quizás esto disculparía la menor precisión del análisis en lo productivo. Sin embargo, esta esfera no está libre de problemas. Pondré tres ejemplos que cubren casi todas las hipótesis planteadas en este terreno. Primero, se afirma que el estancamiento salarial empujaría a la mujer al mercado laboral para complementar la renta familiar (y esto sin políticas públicas de cuidados habría aumentado la explotación de género). Tomemos la primera parte de esa proposición. La tasa de participación femenina aumentó en ese período también en Finlandia, coexistiendo con un notable incremento del salario real<sup>9</sup>. Esto podría sugerir una tendencia de incorporación de las mujeres a la producción ortogonal a la evolución del salario medio por hora, relacionada con factores culturales. Uno puede *creer* o no lo que dice el libro.

Segundo, se sugiere que las ganancias de capital actuaron como sustitutivo del (desarrollo del) estado de bienestar. Considérese este ejemplo. Supongamos que la casa de mi abuela se revalorizó un 10%. Si ella aplicaba la hipótesis del autor, habría tenido que endeudarse -colateralizada con su casa- para pagarse una cuidadora. Obviamente ella no lo hizo (y el libro no nos dice cuánta gente se pagó los cuidadores con deudas colateralizadas). Quizás algunos vendieron una segunda casa, y con esa renta extra se permitieron una guardería privada. Pero tampoco sabemos cuántos. Con todo, aún engrosando su cuenta de balances, no está nada claro como una revalorización de su vivienda llevaría a los propietarios de viviendas a no demandar políticas públicas de dependencia o escolarización 0-3 años.

Tercero, se plantea la habilidad del régimen para evitar que la precarización de una parte de los trabajadores desembocara en conflicto general. Esta habilidad estaría basada en el rol de las familias como

<sup>6</sup> Dos ilustraciones: el incremento permanente en los precios de las acciones del índice S&P 500 desde los años '80; el déficit persistente de Extremadura con Cataluña durante décadas (esto si, hacer sostenible el déficit exterior español hubiese requerido de (más) integración fiscal en la Eurozona!).

<sup>7</sup> El argumento no está muy acabado; requeriría mostrar que el modelo necesitaba de tasas de crecimiento de los precios residenciales y del crédito no decrecientes en el tiempo, dando así lugar a dinámicas explosivas (i.e. insostenibles). Dinámicas crecientes durante un tiempo no son sinónimo de insostenibles; podían (endógenamente) estabilizarse en algún nivel que pudiese ser sostenido en el tiempo o revertir, dando lugar a ciclos.

<sup>8</sup> Especialmente, sobre el rol macroeconómico destacado del endeudamiento familiar. Algunas referencias en esta línea son Barba y Pivetti (2009), o Mian y Sufi (2015).

<sup>9</sup> El autor reporta una caída de los salarios reales por hora en España en el período 1995-2007. Por el contrario, el índice de salarios reales por hora de Finlandia registró un crecimiento de 2,2% de media en el mismo período (fuente: Statistics Finland).

aseguradoras económicas. Sin embargo, la cuestión del precariado y la ausencia de conflicto global fue la norma en muchos países occidentales, algunos con más y otros con menos políticas públicas de bienestar, ¿seguro que fue el familismo español lo que explica la ausencia de conflicto?<sup>10</sup>

Esto nos lleva a una primera evaluación del trabajo. Aunque asistemáticamente, se sugiere un modelo que integra la macroeconomía con la reproducción social (privada y política). Esto es interesante. Sin embargo, se enuncian pero no se prueban las conexiones que configurarían dicho modelo. Así, la contribución del modelo se reduce finalmente a algunas hipótesis no contrastadas, en general ya sugeridas por la literatura previa. En conjunto, no está claro que nos permita descubrir algo muy diferente de lo que ya sabíamos.

Con ese diagnóstico, uno puede retroceder a la parte I. Esta consta de seis capítulos que muestran un notable esfuerzo "teórico", recogiendo los orígenes del post-marxismo, discutiendo sus puntos de ruptura con Althusser, sus límites y su posible corrección. La hipótesis central es un punto medio entre el discursivismo de Laclau y el economicismo de cierto marxismo ortodoxo: no habría que privilegiar la economía como determinante profundo ni la clase social como identidad política pero tampoco habría que olvidar el carácter capitalista de las sociedades en las que se desarrolla esa lucha discursiva -pues determinaría los ingredientes y posibilidades de la lucha hegemónica-. Así, un intento de casar la Teoría del Discurso con la Economía Política. La parte I se trata en gran medida, pues, de un ensayo de filosofía política, que parece interesante<sup>11</sup>. Sin embargo, desde un plano de análisis positivo de la realidad, la valoración (i insisto, con sesgo de economista !) es un tanto diferente: si el gato no caza ratones, da igual que sea blanco o negro. Desde este punto de vista, las insuficiencias de la parte aplicada quitan cierta relevancia a todo el esfuerzo "teórico" de la parte I<sup>12,13</sup>.

Aún con todo, el libro vale la pena. No tanto por sus resultados como por la pregunta que plantea (y que obliga a plantearse al lector): la articulación de las dimensiones constituyentes de una sociedad. Esta cuestión remite a un largo debate sobre el carácter dual de la sociedad (economía vs. política/cultura; estructura-sujeto; etc.) y la interacción de estas dos almas (simultánea, recursiva, etc.). Rechazando por igual el fundamentalismo económico como la posibilidad de ausencia total de lo económico en el análisis social, en el libro se propone un modelo analítico que integra de forma histórica (sin lógicas apriori) el subconjunto relevante de dimensiones sociales. Esta tarea de recomponer una realidad multidimensional como una entidad única -un sistema histórico o un "todo concreto estructurado" (à la Ortí)- mostrando transparentemente sus constituyentes y las conexiones entre ellos debería ser el programa unificador de la ciencia (en línea de la "ciencia unificada" de Otto Neurath). Sin embargo, la fragmentación en disciplinas y subdisciplinas desincentiva estructuralmente esta tarea. En un movimiento ambicioso, el autor recupera esta cuestión caudal, despertando así una chispa de mala consciencia en el lector...

## BIBLIOGRAFÍA

Barba, Aldo, & Pivetti, Massimo (2009). Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications—a long-period analysis. *Cambridge Journal of Economics*, 33(1), 113-137.

---

<sup>10</sup> La crítica no es exhaustiva. Particularmente, hay una esfera crucial en la que el modelo resta en silencio: lo cuantitativo. Se usan correlaciones narrativas, que no muestran la intensidad ni significatividad de las asociaciones. No se plantean preguntas del tipo ¿qué parte del incremento del consumo privado se debe a las ganancias de capital inmobiliarias? que serían cruciales para entender las conexiones del sistema, cuantitativas en muchas de sus dimensiones.

<sup>11</sup> Digo "parece" porque no tengo en modo alguno información suficiente para hacer una evaluación que tenga algún valor (i.e., interesante es para los forasteros en el campo, como yo).

<sup>12</sup> Supongo y espero que los filósofos, politólogos, etc. tengan otro método de valoración del trabajo de la parte I.

<sup>13</sup> Alternativamente, podría ser un problema no de toda la arquitectura teórica sino de la aplicación deficiente de la misma. En efecto, a poco que uno indague, dentro de la literatura SSA no son extraños los trabajos con técnicas cuantitativas predictivas (modelos econométricos) e incluso explicativas (modelos matemáticos) (e.g., Bowles et al. (1986), Papadopoulou and Gouzoulis, (2020)), que están totalmente ausentes en este libro.

Bowles, Samuel, Gordon, David M., & Weisskopf, Thomas E. (1986). Power and profits: the social structure of accumulation and the profitability of the postwar US economy. *Review of Radical Political Economics*, 18(1-2), 132-167.

Galí, Jordi (2011). The return of the wage Phillips curve. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), 436-461.

Godley, Wynne (1999). Seven unsustainable processes. *Special report*.

Mian, Atif, & Sufi, Amir (2015). *House of debt: How they (and you) caused the Great Recession, and how we can prevent it from happening again*. University of Chicago Press.

Papadopoulou, Angeliki, & Gouzoulis, Giorgos (2020). Social Structures of Accumulation in Greece, 1980–2014. *Review of Political Economy*, 32(2), 199-215.

Spash, Clive L. *FUNDAMENTOS PARA UNA ECONOMÍA ECÓLOGICA Y SOCIAL*. Fuhem Ecosocial y Los libros de la Catarata, Madrid, 2020 (256 pp.), ISBN: 978-84-1352-124-4

---

Monica Di Donato<sup>1</sup>

Investigadora en FUHEM Ecosocial

El libro *Fundamentos para una economía ecológica y social* de Clive L. Spash es una obra original en inglés, traducida al castellano, que ha servido para inaugurar la nueva colección de textos de FUHEM Ecosocial, en colaboración con la editorial La Catarata, que lleva el título de "Economía Inclusiva", y que tiene como objetivo recoger bajo un paraguas integrador aquellos textos que, inspirados por las distintas corrientes críticas, quieren llegar a establecer pasarelas de diálogo en la frontera del pensamiento económico heterodoxo. En ese sentido, Clive L. Spash, uno de los economistas ecológicos que más irreverentemente ha contribuido en las últimas décadas a construir y fundamentar una visión radical de la economía ecológica y social, parece recoger ese importante desafío a través de su nueva obra articulando unas, no siempre cómodas, pero sí provocativas, rigurosas y solventes reflexiones.

En el libro, el autor conecta las tres crisis que afronta la humanidad: la crisis social, la crisis ecológica y la crisis económica, y argumenta que necesitamos un nuevo enfoque para la Economía y el conocimiento de los sistemas económicos, haciendo hincapié, por un lado, en las causas por las que la Economía ha fallado en sus intentos de entender la crisis ambiental y sus conexiones con la crisis social, al mismo tiempo que propone, por otro lado, una "economía ecológica y social", rupturista con la ortodoxia dominante, progresista y radical.

La contundencia de la crisis ecosocial, y la fuerza con la que ha golpeado la crisis de la Covid-19 (que el autor define como una de las crisis combinadas creadas por la modernidad industrial), nos está mostrando con toda claridad que la economía no es y no puede ser una entidad singular aislada, y que los modelos orientados al crecimiento y a la acumulación de capital son insostenibles y peligrosos para la vidas de las personas, ya que marginan y externalizan dimensiones fundamentales del núcleo de organización y funcionamiento que sostienen la economía misma.

---

<sup>1</sup> mdidonato@fuhem.es

El libro comienza explorando el establecimiento y el desarrollo de la economía ecológica moderna y las distintas influencias que actuaron en su fundación, algunas positivas pero otras negativas en la opinión del autor, mostrando así la "economía ecológica y social" como un enfoque distinto y voluntariamente alejado del paradigma dominante. De ese modo, y ya desde sus primeras páginas, el trabajo deja claro, a través de una narrativa muy cuidada e informada, que la economía ecológica es un campo de conocimiento separado de la economía ambiental, y que no debería ser confundido con ésta en sus intentos de extender la aproximación ortodoxa de la Economía a la problemática ambiental. De hecho, Spash argumenta que la economía ambiental ha traicionado su enorme potencial inicial, porque originalmente planteaba cuestiones teóricas sustantivas que más tarde abandonó debido al conflicto de éstas con el núcleo paradigmático de la economía dominante (por ejemplo, su teoría de precios).

Dentro de esta perspectiva histórica, el autor indaga a fondo precisamente sobre los orígenes de la economía ecológica, haciendo hincapié en la distinción, no siempre fácil de reconocer, entre un enfoque que trata de encajar modelos económicos neoclásicos y modelos ecológicos, simplemente juntándolos de forma multidisciplinar, en lugar de buscar la interdisciplinariedad para crear nuevas formas de conocimiento mestizo. Una tarea verdaderamente de frontera en la construcción de una nueva aproximación.

Siguiendo con la descripción de los aspectos de la lectura del libro que más pueden interesar desde la perspectiva de la economía crítica, es de resaltar el análisis que Spash realiza sobre las relaciones de la economía ecológica con otros enfoques heterodoxos de la economía, fructíferos en comparación con la economía ortodoxa dominante, incapaz de afrontar y contemplar tanto la vertiente social como la ambiental, pero a su vez conflictivos con la economía heterodoxa, culpable, a su juicio, en muchas ocasiones también, de no afrontar de modo realmente relevante (no cosmético) lo ambiental. Se llegan a discutir así algunas de las principales aproximaciones heterodoxas (socialismo/marxismo, feminismo, poskeynesianismo y economía institucional), considerando hasta qué punto incluyen lo ambiental o han sido incapaces de hacerlo de forma relevante. Como elemento central se reflexiona sobre cómo la economía ecológica debería incorporar el "aspecto social", reconociendo que éste está ya inserto en ciertas ideas económicas heterodoxas, así como sobre la necesidad de un aprendizaje colaborativo dentro de ese contexto, pero siempre lejos de eclecticismos y pragmatismos que desvirtúen esta labor. De ese modo, hay toda una serie de temas que se exponen en los capítulos que se derivan de esta preocupación del autor por definir y describir provocativamente el alcance amplio que él encuentra en la "economía ecológica y social".

En sus capítulos centrales, el libro presenta un perfil más filosófico, proporcionando una lectura más desafiante y, al mismo, tiempo potencialmente más controvertida. Un ejemplo, en ese sentido, podrían ser las páginas en las cuales el autor escribe, contextualizándolo, sobre el "positivismo", su significado, e intenta extraer lecciones para los economistas ecológicos. El elemento clave que se resalta a lo largo de esas páginas es la pobreza de la disciplina económica en términos filosóficos y el fracaso de los economistas ecológicos que apelan a un pluralismo metodológico mal entendido, que trata de incluir los planteamientos de la economía ortodoxa y, al mismo tiempo, cualquier otra cosa que parezca pragmáticamente útil, reproduciendo una y otra vez ese eclecticismo postmoderno tan fuertemente rechazado por el autor a lo largo de todo el libro, en el que una cosa y su contrario se plantean a la vez sin encontrar contradicciones aparentes en ese planteamiento. El ejercicio y las críticas que Spash realiza en esta parte de la obra resultan fundamentales y cruciales para entender la deriva de la economía ecológica moderna y/o de otras aproximaciones afines.

Todo lo anterior lleva a Spash a proporcionar un conjunto actualizado y revisado de posiciones que dan una visión de la economía ecológica en términos ontológicos, epistemológicos, metodológicos e ideológicos. A partir de este marco, el libro argumenta que la economía ecológica puede aprender de una filosofía de la ciencia crítico-realista que actúe como auxiliar del proceso de investigación.

Por otro lado, tanto la obra como el pensamiento del autor británico se ven muy influenciados por las ideas de Karl William Kapp. Tanto es así que, en algunos de los capítulos, aparece una constante referencia

al trabajo e ideas del economista institucionalista alemán sobre la unidad y la integración entre las ciencias sociales y las ciencias naturales, explorándolas en sus puntos fuertes y débiles. Esto sirve a Spash para indagar sobre cuál podría ser el papel de algunos de sus conceptos en el desarrollo de la economía ecológica y social.

Todas estas reflexiones sirven al autor como telón de fondo para la categorización del conocimiento dentro de la economía ecológica, dividiendo el campo en siete posiciones construidas alrededor de tres áreas principales, designadas por sus enfoques filosóficos e ideológicos primarios: la nueva economía de los recursos naturales, el nuevo pragmatismo ambiental y la economía ecológica y social. Una cuestión relevante que el autor tiene interés en señalar, y que constituye uno de los puntos más importantes y críticos de todo el entramado de reflexiones que Spash construye en su libro, es que el pluralismo científico, entendido como eclecticismo, no se puede extender a través de estas divisiones si la ciencia resultante ha de ser coherente, no contradictoria o significativa.

Finalmente, el trabajo de Spash se cierra con la que, desde mi punto de vista es una de las contribuciones más novedosas y constructivas de todo el libro: la formulación de una agenda de investigación para la economía ecológica y social en el futuro, que podría constituir un punto de partida para la reflexión colectiva de muchos economistas heterodoxos interesados en la cuestión ambiental, y dispuestos a aportar de manera inclusiva para construir el nuevo horizonte del pensamiento económico crítico.

Así, se vuelve a hacer hincapié en el estudio de la estructura ecológica y social de la economía como elemento fundamental con el fin de lograr la comprensión necesaria para alejarse de las múltiples crisis inminentes. En lugar de discutir sobre "la economía", se señala que hay diferentes formas de economía y potenciales economías que varían en su estructura. La economía como disciplina trata, en esencia, sobre cómo lograr el suministro social para satisfacer las necesidades, y hay mucha variación cultural sobre cómo éstas se pueden satisfacer. Sin embargo, no bastará con cualquier estructura económica si el objetivo es proporcionar un medio para que los seres humanos vivan vidas dignas y "significativas". Quedan así sembradas, en ese capítulo final, las semillas que hay que recoger en las fronteras de los enfoques críticos para construir de manera cooperativa "las bases teóricas para establecer estructuras alternativas, una visión científica utópica y una transformación ecológica y social radical". Frente a la idea de que "no hay alternativa", el lema que Spash señala para la economía ecológica y social es: "sólo hay alternativas", dado que el propósito de la transformación ecológica y social es cambiar las economías reales y su funcionamiento, como parte del proceso de toma de conciencia y creación de nuevo conocimiento de que han existido, existen y se pueden llevar a cabo alternativas al sistema actual.



Agenjo Calderón, Astrid; *ECONOMÍA POLÍTICA FEMINISTA. SOSTENIBILIDAD DE LA VIDA Y ECONOMÍA MUNDIAL*, Catarata, Madrid, 2021 (333 pp.) ISBN: 978-84-1352-165-7

---

Guillem Verd Llabrés<sup>1</sup>

Universitat de Barcelona

En la actualidad nos hallamos inmersos en tres crisis que están poniendo al conjunto de nuestras sociedades en una encrucijada histórica: las crisis climática y de reproducción social amenazan con alterar globalmente las condiciones de posibilidad para la sostenibilidad colectiva, y la(s) crisis de acumulación capitalista incrementa(n) recurrentemente la miseria y la precariedad. Además, una cuarta crisis, a raíz de la pandemia global provocada por el COVID-19, ha venido a agudizar todos los problemas anteriores. Más que nunca son necesarias herramientas que nos permitan comprender holísticamente las problemáticas a las que nos enfrentamos, para ser capaces de trazar estrategias de transformación a escala global.

Y eso es precisamente lo que pretende esta obra. La autora, Astrid Agenjo Calderón, es profesora de la Universidad Pablo de Olavide (Sevilla), y ha escrito numerosos trabajos sobre teoría económica feminista, bienestar y trabajo reproductivo, entre otros temas. Igualmente importante es su militancia en colectivos feministas, pues ha moldeado sus investigaciones desde el estallido del 15-M hasta la actualidad. Inquietudes y experiencias manifiestas en cada una de las páginas de este texto, que pretende ofrecer una guía para comprender mejor la realidad y para transformarla.

Así, en esta investigación, construida sobre su tesis doctoral, se propone elaborar un marco teórico que nos permita entender, desde una perspectiva holística, multinivel e interdisciplinar, los retos a los que nos enfrentamos en el marco de la actual fase del capitalismo patriarcal y racista. Para ello, adopta un enfoque que será central a lo largo de su obra: la Sostenibilidad de la Vida (SV). En este sentido, contribuye a la literatura que, desde aproximaciones teóricas y/o empíricas, han abordado una de las contradicciones centrales de nuestro tiempo: la contradicción capital-vida. Al hacer eso, realiza una fuerte crítica a lo que hoy entendemos por economía, proponiendo una revisión epistemológica y ontológica de la disciplina que sea capaz de generar un conocimiento socialmente implicado y políticamente constituyente.

---

<sup>1</sup> g.verd.llabres@ub.edu

La idea central, que aparece recurrentemente en esta obra, parte en buena medida de las ideas de Nancy Fraser, quien, a su vez, parte de una combinación de las teorías de los dos "Karl", Marx y Polanyi. Según esta visión, el capitalismo patriarcal y racista (entendido como un sistema de opresiones múltiples, en la intersección entre género, clase y raza) y sus dinámicas de acumulación tienden a erosionar las bases no intrínsecamente mercantiles (si bien mercantilizadas) sobre las que se sustenta. Esto es, la reproducción de la vida humana y el medio natural que nos rodea. Así pues, la autora entiende que las dimensiones de género de la economía no pueden entenderse si no se insertan en un análisis global que dé cuenta de múltiples dimensiones en interacción permanente.

Agenjo divide su obra en dos partes, más una introducción y unas conclusiones propositivas. En la introducción y en el capítulo primero, desarrolla los objetivos del libro, sus principales líneas teórico-políticas y el marco global donde estas se insertan. La autora se inscribe en el llamado *femminismo per il 99%* (cuyas figuras más representativas son Nancy Fraser, Cinzia Arruzza y Tithi Bhattacharya). En este sentido, se posiciona dentro de un debate candente, en ocasiones abiertamente hostil, dentro de los feminismos de la cuarta ola, y lo hace de la mano de la opción más plural, popular y radicalmente transformadora de dichos movimientos. Partiendo de esa postura posiciona su propuesta: una concepción de economía política feminista (EPF) dentro del marco de la propia economía feminista (EF). Un concepto que pretende dar cuenta del elemento político existente tanto en la disciplina económica dominante como en nuestra manera de entender el sistema capitalista. La propia autora resume a la perfección su propuesta: "la EPF que planteamos en este trabajo como sub-corriente en el seno de la EF está caracterizada por una pretensión de ruptura metodológica, una vocación pluralista y una heterodoxia 'en sentido fuerte' que se explica en torno a la concepción del género como categoría central, de la economía como procesos de aprovisionamiento social y/o sostenibilidad de la vida, y de la consideración de un componente político explícito de confrontación con el funcionamiento del sistema económico capitalista, heteropatriarcal y racista" (p. 109).

En el segundo capítulo, Agenjo desarrolla el enfoque sistémico de la SV, situando ésta en el centro y en el marco del conflicto capital-vida. En este sentido, parte de la hipótesis de que el sistema actual choca con la SV, y se plantea cuáles son los mecanismos de la economía global que entran en contradicción con la misma. Crítica con los planteamientos de la ortodoxia y de las heterodoxias androcéntricas, presenta dicho conflicto como la contradicción central que nos permite aprehender cómo las dinámicas del actual sistema económico impactan sobre nuestras vidas y sobre el medio ambiente.

Este enfoque, reinterpretando los trabajos de Amaia Pérez-Orozco, se estructura en un análisis multinivel: "en el primer eslabón o nivel macro situamos las relaciones inter-sistémicas, introduciendo algunas ideas centrales en torno a la necesaria compatibilidad del sistema económico con los ecosistemas y con el sistema social para que la vida pueda darse y sostenerse. En el nivel meso introducimos las relaciones entre esferas de actividad económica (mercado, Estado, hogares y redes sociales y comunitarias), que proporcionan la satisfacción de necesidades a partir de una constelación de prácticas de generación y asignación de recursos. Y en el nivel micro identificamos las relaciones (de poder) entre sujetos concretos, que son quienes encarnan los procesos de SV, participando a partir de una toma de decisiones individual y colectiva, lo cual se traduce en experiencias, agencias y resistencias concretas" (pp. 111-112).

En la segunda parte del libro (capítulos tercero y cuarto), la autora inserta ese marco teórico en el análisis de las "fuerzas estructurantes" de la economía mundial y cómo estas entran en contradicción con la SV. Aquí, el análisis integrado macro-meso-micro deja paso a la enumeración de dichas tendencias, describiendo su impacto sobre la sostenibilidad global de la vida, especialmente la vida de las mujeres: el colapso ecológico, el tránsito de la quinta a la sexta revolución tecnológica, el proceso de globalización económica realmente existente, la expansión y crisis de los procesos de financiarización, la emergencia de la economía global del cuidado y la globalización política y la reestructuración del sistema internacional.

La obra concluye con algunas reflexiones finales en clave estratégica. Ante los problemas presentados, "la 'vida vivible' en condiciones de justicia y equidad está bajo amenaza, puesto que las estructuras que lo conforman permiten que solo unas pocas vidas se impongan como las dignas de ser sostenidas entre todas las personas, esto es, las vidas de los sujetos privilegiados por el sistema de dominación múltiple, mientras que el resto quedarían en los márgenes" (p. 288). Por tanto, es necesaria una transformación radical que tenga en cuenta el corto, el medio y el largo plazo. Aquí, la autora es mucho más concreta en su propuesta política, pensando en la resolución de la crisis ecológica y reproductiva *simultáneamente*. Resolución que pasa por plantear varias propuestas de decrecimiento eco-feminista y ampliar el estado del bienestar. En suma, aprovechar la transición eco-social como palanca política para transformar la sociedad replanteando las nociones de cuidado y de trabajo socialmente necesario, en un tránsito hacia una sociedad "pos-capitalista".

En suma, estamos ante una obra muy ambiciosa. Aparte de su pretensión totalizante y de su rico bagaje teórico y conceptual, quizás uno de sus elementos más interesantes es que se esfuerza por cuestionar la forma como entendemos la ciencia económica, tanto convencionalmente como desde las heterodoxias. Así, de su propuesta puede derivarse un camino fecundo para reformular la economía política como disciplina/sub-disciplina científica, no solo a nivel teórico o metodológico, sino también epistemológico y ontológico. Asimismo, el libro es un punto de partida interesante para elaborar un marco conjunto de análisis económicos heterodoxos sin perder de vista una perspectiva de género verdaderamente integral e integrada en las dinámicas actuales de la economía global. En segundo lugar, y en relación con lo anterior, la autora no sólo nos ofrece un marco teórico propio, sino un camino hacia el diálogo para todas las heterodoxias económicas, sean estas poskeynesianas, feministas, ecológicas o marxistas. Además, me parece de especial mención que se presente la relevancia de estudiar los comportamientos de los agentes a nivel micro, lo que supone una contribución interesante a la economía feminista, y necesaria para ofrecer una explicación alternativa a la micro-economía neoclásica.

Probablemente, en la naturaleza ambiciosa de esta obra radican algunos de sus principales problemas. El objetivo de analizar todos los elementos de la economía global que presionan sobre las posibilidades de sostenibilidad de la vida hace que, en ocasiones (especialmente en la segunda parte del libro), aparezcan como dimensiones separadas de una misma realidad. De este modo, el esquema teórico integrado que se nos presenta en la primera parte da paso en la segunda a la enumeración y discusión de todas esas "fuerzas estructurantes", difuminando el sentido holístico y multinivel de su concepción del sistema económico. Algo similar ocurre con la multiplicidad de conceptos definidos o adoptados por la autora en diferentes puntos del texto, que son abandonados posteriormente (de hecho, sería imposible incorporarlos todos en todo el libro). Posiblemente sea algo consciente, dada la reivindicación que hace Agenjo de la EPF desde una visión pluralista, pero difumina su propuesta teórica. Ello da un aire algo *estructuralista* a la forma en que se presenta su enfoque, con la consecuente dificultad de comprender las transformaciones de la economía global de una manera dinámica. De hecho, en el último capítulo la autora es mucho más concreta a la hora de proponer líneas de actuación realmente integradas en respuesta a la doble crisis climática y de reproducción social. Dado que estos son los elementos mejor expuestos del libro, quizá sea útil al lector pensar en ellos como centrales, y contemplar el resto de elementos enumerados como contexto necesario para comprender su desarrollo.

No obstante, nos encontramos ante una obra extremadamente sugerente para cualquiera que se interese en el desarrollo de la economía feminista, y de todas las economías heterodoxas en general. En este sentido, y como recuerda la misma autora, la crisis sanitaria, económica y social provocada por la pandemia en este último año era una prueba de fuego para la viabilidad de sus teorías. Y la ha superado con creces.

Sánchez Andrés, Antonio, *INTRODUCCIÓN A LA POLÍTICA ECONÓMICA. CONCEPTO, ESTRUCTURA Y FORMACIÓN*, Tirant lo Blanch, 2021 (pp. 197), ISBN 978-84-1378-810-4

---

Aurèlia Mañé-Estrada<sup>1</sup>

Universitat de Barcelona

Antonio Sánchez Andrés, profesor de política económica de la Universidad de Valencia nos ofrece un novedoso manual de política económica. Como se puede leer en él, este es un manual escrito para dar soporte al alumnado que cursa, en esa misma universidad, la asignatura de "Introducción a la Política Económica" y su objetivo es cubrir un vacío respecto a la sistematización actualizada de los aspectos relativos a la formación de la política económica, así como al contenido mismo de la disciplina, la Política Económica.

Este es un ámbito, el de la formación de la política económica, que ha ido cayendo en el olvido en los sucesivos planes de estudios de las facultades de economía españolas. También se ha ido difuminando en los manuales. De hecho, el último de los manuales con una temática similar, aunque más centrado en los aspectos de la formación de la política económica, fue el publicado en 1996 por Xosé Carlos Arias, de la Universidad de Vigo.

Sólo por estas dos razones, la de la recuperación de un contenido docente en proceso de extinción y la de su actualización a la realidad del Siglo XXI, este manual es ya un acierto y merece una atenta lectura por parte de todos los y las docentes universitarios de política económica.

Por otra parte, este manual es otro de los resultados del excelente trabajo, en términos de recuperación, mantenimiento y actualización de la disciplina de Política Económica, que desde hace unos años está realizando la Unidad Docente de Política Económica de la Universitat de València. Esta unidad ha impulsado un buen número de iniciativas, empezando por la de la publicación de una serie de manuales, en el que aquí reseñamos sería el tercero, para apoyar su actividad docente y adaptados a una semestralización que recuperan la idea de las "tres" políticas de atañe: una de fundamentos y formación, otra de políticas coyunturales y, una tercera más estructural. Y, ha seguido con iniciativas, como la creación de un máster universitario de Política Económica; la publicación de un boletín trimestral de *Noticias de Política Económica*,

---

<sup>1</sup> amimanera@ub.edu

con noticias y materiales útiles para la comunidad académica de la disciplina; la recuperación de la historia académica de la política económica en España; y, por último, desde Valencia, por el espoleo continuo del autor de este manual, se han ido argamasando en torno a un sinfín de actividades (jornadas, seminarios, anuarios...) a todos y todas las docentes de política económica, fuere cual fuere su enfoque de la disciplina.

Todo ello está ayudando a un buen número de docentes, entre los cuales yo, me encuentro, a repensar el contenido de nuestra asignatura y la forma en la que la impartimos en nuestras aulas. También asiste, aunque en este caso con menos éxito, a la recuperación de la docencia, con identidad y contenido propio, de la política económica en la Universidad española. Academia, en la que los departamentos de política económica han ido desapareciendo progresivamente y, en la que, el contenido de sus asignaturas se ha ido diluyendo en áreas más amplias como la economía aplicada, la macroeconomía, la econometría, según los casos; o, alternativamente, y en menos casos, los contenidos han quedado como reductos en departamentos transversales, que aglutinan todo aquello sin cabida en la Economía ortodoxa dominante.

Contextualizado el manual, podemos entrar de lleno en su contenido.

Organizativamente, el manual se estructura en tres partes. Una primera, que versa sobre el concepto y la estructuración de la política económica; una segunda en la que se tratan los aspectos relativos a la formación de la política económica; y un tercera que se adentra en los objetivos a largo plazo de la política económica.

Desde mi punto de vista, las dos primeras partes serían las más interesantes, ya que en ellas se realiza un interesante ejercicio de fusión entre dos enfoques, el de políticas públicas y el de política económica, con el fin de actualizar y adaptar la disciplina de la Política Económica a la realidad de su práctica en el Siglo XXI.

La primera parte se divide en tres capítulos, con un primero, cuya temática, para una docente de la política económica es muy sugerente. En ella, después de ubicar la práctica de la política económica en el marco de una economía mixta, discute su concepto, dejando muy claras algunas cuestiones sobre la misma, tales como que el Estado es el actor principal de la política económica y que su actuación se basa en criterios o realidades, incluso en el marco del binomio *estado – mercado*, que van más allá de los "fallos de mercado."

En mi opinión, desde el punto de vista de la disciplina en pleno siglo XXI, este capítulo tiene tres méritos. En primer lugar, el mérito de desanglosajonizar la política económica, lo que facilita, de nuevo, su politización, en uno de sus recuadros (p. 32) en el que recupera sus orígenes alemanes e italianos de la disciplina. En segundo lugar, establecer algunos elementos para un nuevo enfoque de la política económica, que suponga una "descosificación" de los fenómenos-problemas económicos, para reconsiderarlos como resultados de las relaciones sociales (p.33). Y, por último, propone la Planificación Estratégica Situacional, del chileno Carlos Matus, como nuevo punto de referencia para la política económica contemporánea.

Los dos siguientes capítulos, el segundo y el tercero, explican los elementos que intervienen en la agenda de la política económica real. Es decir, cómo "los problemas relevantes socioeconómicos pasan a ser considerados por el gobierno como dignos de ser actuados sobre ellos" (p. 14). Interesante es, en este capítulo, como este más "novedoso" enfoque de agenda se funde con la "tradicional" temática de *fines-medios* y *objetivos* de política económica. Pedagógicamente, parece un recurso sugestivo para que el alumnado, sin entrar de lleno en el debate sobre la neutralidad de la política económica (debate que, en el aula, suele aburrir y, sobre todo, es difícil de explicar), entienda que tal *neutralidad científica* no pueda existir.

El tercer capítulo, introduce un tema de extrema relevancia en la práctica de la política económica, pero prácticamente desconocido en la docencia de esta, que es el de la estructuración y la evaluación de las políticas realizadas. En él hay dos interesantes ideas: la de que, en la práctica de la política económica,

la administración del estado se constituye en un mediador entre el gobierno y la sociedad, lo que remitiría a la recomendación de la necesidad de una "buena" y eficaz administración; y la de que es necesario que sepamos evaluar las políticas económicas con criterios finalistas. Esta caracterización de la evaluación es importante, pues permite pensar en una evaluación con más criterios que los reduccionistamente cuantitativos, aunque el manual no lo exprese en esta forma.

La segunda parte del libro, la de la formación de la política económica, se organiza en tres capítulos, que versan sobre cómo en un contexto institucional y con agentes concretos se adoptan las decisiones de política económica, una vez apuntada la agenda. El cuarto capítulo describe lo que, muchas veces en la asignatura de forma genérica, llamamos "Sector Público", enmarcándolo -y ello es importante señalarlo para el alumnado- en el marco constitucional (la "alta política" de ordenación económica de una sociedad determinada). El quinto y el sexto capítulos versan sobre el régimen político y su sistema de participación (en el caso del manual, siempre referido a las democracias representativas liberales) y sobre, como los grupos de interés en un contexto globalizado, constriñen el margen de actuación de las políticas económicas nacionales.

Esta última cuestión es de gran interés, pues la conceptualización de la política económica contemporánea todavía está fundada sobre la existencia de un Estado-nación soberano. Por ello, tal vez, este aspecto debería de haberse tratado con un mayor detalle en el primer capítulo: en el lugar en que el manual plantea los elementos para un nuevo enfoque de la política económica, ya que la redefinición de la función del Estado, como principal actor de las políticas económicas nacionales, es uno de los principales retos para las políticas económicas del Siglo XXI.

La tercera parte del libro se centra en dos (o en los dos) grandes objetivos a largo plazo de la política económica de las economías capitalistas contemporáneas, desarrolladas y "emergentes": el crecimiento y la distribución de la renta. El autor, en la introducción, justifica su inclusión en un manual de este tipo, argumentando que "ambos son perseguidos o sobre ellos tienen impacto todas las políticas planteadas. [Además] tiene la particularidad de que se encuentran estrechamente relacionados con factores institucionales y, por este motivo, se ha introducido su explicación en este manual" (p. 14).

El planteamiento explicativo de ambos objetivos es original, pues ambos objetivos son la excusa para introducir políticas poco contempladas en los temarios "al uso" de política económica. Así, en el caso del capítulo séptimo, sobre el crecimiento, sirve como justificación para realzar a las políticas económicas de ordenación o sectoriales que actuarían sobre el entorno en el que se ha de producir el crecimiento; y en el octavo y último capítulo, introduce el acervo de políticas de ordenación e instrumentales distributivas.

Planteada la originalidad en el enfoque de esta tercera parte del libro, los dos últimos capítulos son lo que menos me convence de éste.

En el caso del capítulo séptimo, el del objetivo del crecimiento, la razón de mi poco convencimiento viene motivada por que, en un manual novedoso como el que aquí presentamos, hubiera sido conveniente un mayor nivel de explicación sobre el hecho que en el capitalismo contemporáneo, la forma de crecimiento por la que se apuesta, amén de los problemas ecológicos y ambientales que genera, podría ser la razón por la que no se logran el resto de los objetivos de la política económica. En un manual de este tipo, introducir esta cuestión hubiera, por ejemplo, podido ser una buena excusa para una explicación, de Economía Política, menos convencional del *trade-off* entre objetivos que además incorporara elementos de la economía ecológica y feminista.

Como atenuante a esta crítica, decir que, si un manual tiene como objetivo explicar la realidad de los fundamentos política económica contemporánea, es cierto que, en ellas, el crecimiento "productivista" es el principal objetivo. Y que, por tanto, es cierto que las políticas económicas mayoritarias tienen como objetivo último el crecimiento, así que deberían ser explicadas.

En el siguiente caso, el del objetivo de redistribución de la renta -y en esta crítica reconozco como mis pensamientos previos sobre cómo reformular la asignatura de política económica, pesan mucho- yo, también, lo hubiera introducido en un manual de este tipo, pero habría hecho un planteamiento totalmente distinto.

Desde mi punto de vista, más que la necesidad de políticas para corregir la desigual distribución de la renta (*ex ante* o *a posteriori*), lo que hubiera mostrado al alumnado es cómo el conflicto en torno a la distribución de la renta -cara económica del conflicto político-social fundamental en el capitalismo- es el que fundamenta la existencia misma de la política económica. Y, de ahí que las dos visiones que existen, y que el manual describe como *liberal* y *intervencionista*, no son visiones sobre si se ha de "ayudar" a (re) distribuir o no la renta, sino visiones sobre si ha de existir o no la política económica.

Ante mis dudas en relación con el último tramo del manual, una posible sugerencia de cara a nuevas versiones de este sería sustituir parte de lo que se destina a los objetivos estructurales con las enseñanzas de aplicar un enfoque comparado a la formación de la política económica. Me consta que el autor tiene un bagaje académico que podría resultar en un excelente y útil capítulo en este sentido.

Al realizar estas críticas y sugerencias, tal vez estoy pidiendo más de lo que debiera a un manual introductorio universitario, pero su contenido y forma novedosa es lo que me ha dado pie a ello.

Por último, centrándome en la cuestión de si creo que este manual pedagógicamente puede funcionar, quisiera reseñar brevemente algunas cuestiones adicionales en relación con el contenido, el formato y el estilo.

En primer lugar, e insisto en ello, por el contenido, y por su intento de presentarlo con algunos ejemplos de nuestra realidad más inmediata, es una aportación a la docencia de la política económica, pues permitirá que nuestros alumnos, interpreten menos macroeconómicamente tanto la práctica como la disciplina de la Política Económica. Al tiempo que ayudará al profesorado a recuperar parte de los contenidos "abandonados" de esta asignatura. En esta misma línea, espero con ganas el que debería ser el cuarto manual de la serie: el de pensamiento y política económica.

En segundo lugar y pensando en el alumnado, formalmente, este no es un manual que "de miedo". Es corto, y muy ceñido a un temario concreto, así que puede funcionar como un buen apoyo a las explicaciones en el aula. Además, el listado de conceptos básicos, al final de cada capítulo, serán una buena brújula para las explicaciones del docente y un buen recordatorio para el alumnado. También en este sentido, considero meritorio el esfuerzo que Antonio Sánchez Andrés realiza al final de cada capítulo al proporcionar bibliografía básica adicional, en lengua castellana.

Por último, el estilo del manual es adecuado, en tanto y cuanto es descriptivo- explicativo, aunque en algunos casos, no tengo claro que el alumnado no lo encuentre demasiado prolijo en detalles, aunque en este aspecto no soy muy buena juez, pues me lo he leído de una sentada, que es una forma de lectura que difiere de la de lectura de estudio de nuestros pupilos.

Me dejo algunas cosas en el tintero, como la de cuestionar el lugar que el manual otorga a la explicación del *esquema polacotómico*, así como lamentar la poca articulación de esta con el resto del contenido del manual, pero creo que este tipo de discusiones son excesivas en una reseña dirigida a un público más amplio que el de los y las "chifladas" de la Política Económica.

En todo caso, recomiendo a todo el profesorado de esta disciplina que considere incorporar el contenido de este manual en sus clases, pues es un buen complemento al programa estándar de *objetivos e instrumentos* de las asignaturas de política económica en la Universidad española.