

Revista de Economía Crítica

REC

n. 35

Special Issue:

Gender pay gap

Brecha salarial de género

Journal of Critical Economics

Primer Semestre 2023

First Semester of 2023

(<https://www.revistaeconomicritica.org>)

ARTÍCULOS | ARTICLES

Revisiting the Global Climate Agenda: time for a U-turn? / ¿Necesita la Agenda Climática Global un giro de 180 grados?

Cati Torres, Joan Moranta, Ivan Murray 2-21

La falsa promesa y el verdadero destino del neoliberalismo: la destrucción de la prosperidad compartida y la deriva hacia el protofascismo. / The false promise and true destiny of neoliberalism: the destruction of shared prosperity and the drift towards proto-fascism.

Thomas Palley 22-36

BRECHA SALARIAL DE GÉNERO | GENDER PAY GAP

Introducción al semi-monográfico "Brecha salarial de género" / Introduction to the semi-monograph "Gender Pay Gap"

Nuria Alonso Gallo, Mercedes Ruiz Garijo 38-41

Medición de la brecha salarial de género: una aproximación a través de la revisión de literatura. / Measurement of the gender salary gap: an approach through the literature review.

Irene Gutiérrez López 42-59

La realidad salarial de las mujeres en el mercado de trabajo español: brechas, discriminación y efectos divergentes desde la perspectiva de género. / The wage reality of women in the spanish labour market: gaps, discrimination and divergent effects from the gender perspective.

Lucía Vicent Valverde, David Trillo del Pozo, María Eugenia Ruiz-Gálvez 60-80

Mujeres e infrautilización de competencias en el trabajo. / Women and the underuse of skills at work.

Teresa Corbella Domènech, Amado Alarcón Alarcón 81-101

Brecha salarial de género en puestos de dirección empresarial en España. / Gender pay gap in business management positions in Spain.

Lidia de Castro, Victor Martín, Rosa Santero-Sánchez, Belén Castro 102-125

Planes de igualdad y reducción de brechas de género en los ingresos laborales. El caso argentino desde una mirada interseccional. / Equality plans and reduction of gender gaps in labor income. The Argentinian case from an intersectional perspective.

Virginia Noemí Alonso 126-141

DOCENCIA EN ECONOMÍA | TEACHING IN ECONOMICS

Introducción de la sección. 143

Especulación, paradigma y currículo.

José Francisco Bellod Redondo 144-166

CLÁSICOS U OLVIDADOS | CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

John K. Galbraith: su pensamiento y su actualidad

Antonio Sánchez Andrés

168-176

Teoría general del desarrollo avanzado.

John K. Galbraith

177-184

RECENSIONES DE LIBROS | BOOKS REVIEWS

Lynne Chester, & Tae-Hee Jo (eds.); *Heterodox economics. Legacy & prospects (2022)*.

Alfons Barceló

186-192

Tim Jackson; *Postcreixement. La vida després del capitalisme (2022)*.

Jordi Roca Jusmet

193-195

Rosa Cobos; *La prostitución en el corazón del capitalismo (2021)*.

J. Agustín Franco Martínez

196-199

Emmanuel Saez, Gabriel Zucman; *Le triomphe de l'injustice. richesse, evasion fiscale et democratie (2020)*.

Eguzki Urteaga

200-216

ARTÍCULOS

ARTICLES

REVISITING THE GLOBAL CLIMATE AGENDA: TIME FOR A U-TURN? / ¿NECESITA LA AGENDA CLIMÁTICA GLOBAL UN GIRO DE 180 GRADOS?



Cati Torres

Department of Applied Economics
Universitat de les Illes Balears
cati.torres@uib.cat
ORCID ID: 0000-0001-6013-0518

Joan Moranta

Centre Oceanogràfic de Balears (IEO, CSIC)
joan.moranta@csic.es
ORCID ID: 0000-0002-9814-0735

Ivan Murray

Department of Geography
Universitat de les Illes Balears
ivan.murray@uib.cat
ORCID ID: 0000-0001-6594-8423

Fecha de recepción: 29.09.2022

Fecha de aceptación: 23.02.2023

Abstract

International agreements negotiated under the UN Framework Convention on Climate Change have not changed greenhouse gas emission trends. From a critical ecological economics perspective, this article pursues to further stimulate the debate on whether the current Global Climate Agenda (GCA) is being effective or, in contrast, needs a U-turn, as suggested by researchers on climate policy and governance who critically point to a GCA fueling capitalism as the cause behind its failure. In other words, these authors argue that the rules driving the world capitalist economy are also shaping the GCA. Such rules build on the growth imperative benefitting an elite minority while entailing an ever-expanding socioeconomic metabolism being responsible for the planetary socioecological crisis. The paper underlines the occurrence of a shift in the guiding principles of climate politics from the 1980s onwards when economic growth became an unquestionable global political objective at the international governance level. In a context of climate emergency where evidence shows a positive correlation between global GDP and emissions, critically analyzing the GCA due to its promotion of a growth-oriented green economy under the umbrella of sustainable development (SD) becomes an unavoidable task.

Keywords: *Greenhouse gas emissions, climate agenda, technological solutions, green growth, sustainable development*

Resumen

Los acuerdos internacionales negociados bajo la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático no han modificado la tendencia al alza de las emisiones de gases de efecto invernadero. Desde la economía ecológica crítica, este artículo busca estimular el debate sobre si la actual Agenda Climática Global (ACG) está siendo eficaz o, por el contrario, necesita un giro de 180 grados, como sugieren investigadoras e investigadores críticos sobre política y gobernanza climáticas, que señalan a una ACG que alimenta el capitalismo como la causa de su fracaso. En otras palabras, estas autoras y autores sostienen que las reglas que rigen la economía capitalista mundial también están moldeando la ACG. Estas reglas se fundamentan en el imperativo del crecimiento económico que beneficia a una élite minoritaria al tiempo que estimula un metabolismo socioeconómico en constante expansión, responsable de la crisis socioecológica planetaria. El artículo subraya el cambio ocurrido en los principios rectores de la política climática a partir de la década de 1980, cuando el crecimiento se convirtió en un objetivo político global incuestionable en la esfera de la gobernanza internacional. En un contexto de emergencia climática donde la evidencia muestra una correlación positiva entre el PIB mundial y las emisiones, analizar críticamente la ACG dado su empeño en promover una economía verde pro-crecimiento bajo el paraguas del desarrollo sostenible se convierte hoy en una tarea ineludible.

Palabras clave: *Emisiones de gases de efecto invernadero, agenda climática, soluciones tecnológicas, crecimiento verde, desarrollo sostenible*

INTRODUCTION

Climate change (CC) is one of the world's biggest socio-ecological challenges (Ash *et al.*, 2013; McNutt, 2013). Since the Study of Critical Environmental Problems conference held half a century ago, many scientists have warned about the serious consequences of CC and their cumulative impacts on ecosystems and their dependent human systems (Ripple *et al.*, 2017; Rockström *et al.*, 2009). Higher temperatures, eutrophication, ocean acidification, lower precipitation rates, sea level rise or more frequent and intense extreme events among others are expected to affect terrestrial and aquatic ecosystems as well as water and energy facilities, infrastructures, human health, the economy, human rights and social justice (IPCC, 2014, 2018, 2022).

To face this challenge, a Global Climate Agenda (GCA) was initiated with the creation of the Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) in 1988 and the UN Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) in 1992. However, the political commitments derived from the UNFCCC-related international agreements have not changed greenhouse gas (GHG) emissions trends and global emissions have continued to increase (Kuyper *et al.*, 2018; Wamsler *et al.*, 2020). From 2000 to 2010, they grew on average by 2.2% per year, almost doubling the mean annual growth rate for the 1970-2000 period (IPCC, 2014). Friedlingstein *et al.* (2020) show that total CO₂ emissions went from an annual mean of 4.5 Gt_{yr}⁻¹ for the decade of the 1960s to one of 10.9 Gt_{yr}⁻¹ during 2010-2019, a rise of 149%. Emission trends have only been interrupted during global economic recessions (e.g. aftermath of World War II, oil crisis of the late 1970s, 2008 financial crash). The dramatic 8.8% fall in global CO₂ emissions in the first half of 2020 (compared to the same 2019 period) due to the COVID-19 pandemic (Liu *et al.*, 2020) is the latest example. Nevertheless, this drop is likely to be temporary as it does not reflect structural economic, transport or energy systems changes (Le Quére *et al.*, 2020). Global emissions actually restarted growth in 2021 (JCR, 2022). So evidence shows that the international CC mitigation efforts made during the last thirty years have not been sufficient to reduce emissions, thus signalling the failure of global climate policies (Stevenson, 2021; Stevenson & Dryzek, 2013). From the Berlin Mandate resulting from the first 1995 Conference Of the Parties (COP) (which formed the starting point for the negotiations toward the Kyoto Protocol) to the Paris Agreement, Global North countries have been reluctant to undertake ambitious climate action and have yet

to enhance support to Global South countries in finance technology and capacity (Bailey, 2017; Dryzek *et al.*, 2013; Helm, 2008; Kuyper *et al.*, 2018; Nieto *et al.*, 2018).

The question of why has so little been achieved in terms of global climate agreements is an issue of ongoing concern within the literature. Important contributors to climate policy failure include the complex nature of CC, the difficulty to bring on board aviation and shipping, the focus on carbon production (rather than consumption), the voluntary nature of agreements, the free-rider problem, the lack of willingness by governments to compromise national interests (or by corporations to solve the problem), the increased participation of non-state actors under a consensus-based system, the doubtful UNFCCC's ability to deliver a truly inclusive and deliberative space, and high future discounting (Bailey, 2017; Helm, 2008; Kuyper *et al.*, 2018). Implicitly, such analyses point to the "flexibility" of the current climate policy as one of the main drivers of its ineffectiveness. Kuyper *et al.* (2018) show how climate policy has shifted from Kyoto's targeting emissions from advanced capitalist countries to the requirement of intended nationally determined contributions (NDC) by all Paris Agreement's signatories. This has led the UNFCCC to focus more on coordinating a high number of state, substate and nonstate actors to reach global agreements than setting targets and emission allocation among countries, thus watering down the emission reductions responsibility of the enriched ones. Beyond the fact that the NDCs are not legally binding, Nieto *et al.* (2018) point to other reasons evidencing policy's flexibility: the non-existence of any control, monitoring and penalization system; the low quality and scarce clarity of the provided information; the need of a high amount of external funding for Global South countries to comply with NDCs; and the fact that most funding has to be channelled through individual projects, carbon markets and private initiatives. Accordingly, they conclude that, in the best case scenario, global emissions would increase by about 19%, thus making it impossible to meet the 2°C Paris target.

In this field, critical research works on climate policy and governance point to specific economic and political factors as the cause behind the "flexibility" of the GCA (Ciplet & Roberts, 2017; Fremstad & Paul, 2022; Lohmann, 2017). In particular, and despite they are heterogeneous in terms of their fundamental concepts, logical analysis, and proposed solutions, these works argue that the current socioeconomic system, capitalism, is at the root of policy failure. So their analyses go beyond presenting CC as a human induced phenomenon, as mostly done in the literature, and build on capitalism and class conflicts' issues (Huber, 2020; Malm, 2016). According to this, critical authors state that this system is governed by an elite minority having a stranglehold over the economy, the political process and most of the major media outlets (Klein, 2014), consequently, allowing it to define the rules of the world economy. Put it another way, they recognize that the mechanisms governing the world serve transnational corporations eagerly searching for new profit-making opportunities on the basis of an ever-expanding economic growth. These mechanisms, which build on a blind faith in capitalist free trade ideas benefiting the wealthiest, have also permeated climate policy (Fremstad & Paul, 2022). Weiss *et al.* (2017) show evidence that, in the late 1990s, in comparison with civil society organizations, transnational corporations increased their access to nation-states and UN agencies, thus leading to changes in UN documents towards a corporate global environmental framework. The contemporary UNFCCC regime, Ciplet & Roberts (2017) remind us, has thus institutionalized neoliberal reforms in climate governance. The Paris Agreement's "intended nationally determined contradictions" (Spash, 2016) well exemplify this, thus leading some authors to qualify Paris as a major success of neoliberal climate politics (Lohmann, 2017) .

Altogether feeds a socioeconomic metabolism (represented by the material and energy flows between nature and society) being highly dependent on accelerated, intense extractive activities and hence responsible for important planetary socioecological impacts (Boulding, 1966; Haberl *et al.*, 2019; Krausmann *et al.*, 2018; Pauliuk & Hertwich, 2015; Schandl *et al.*, 2018). So critical authors call for changing the rules of the game in the global economy as they grant privileges to the wealthiest at the cost of Earth's ecological degradation and people's lives (Malm, 2016; Newell, 2011, 2012). They all claim there is a need to replace the dominant

societal objectives, based on profit and capital accumulation, and to shift the balance of political-cultural power in society to ensure a real path toward sustainability (Bailey, 2017; Foster & Clark, 2012; Klein, 2020; O'Brien, 2017; Pelling, 2011; Piketty, 2022). Their heterogeneity regarding basic conceptualization and reasoning towards a radical change does not seem to be an obstacle to reach consensus on the real cause underlying the actual socioecological crisis. Instead, such a heterogeneity emerges as an opportunity to enrich the current discussions on the need to reverse a GCA fueling capitalism for the sake of an ecologically and socially healthier future. From this collective critical research work, we have thus importantly learnt not only that capitalism is at odds with stopping CC, but also that pro-capitalist interests have great influence over the GCA, thus interfering with the possible deployment of agreements and policies that are actually effective.

Through a literature review, and from a critical ecological economics perspective, this article aims to further contribute to the above-mentioned research. Based on a climate-related discourse analysis, it documents a shift in the guiding principles of climate politics from the 1980s onwards when economic growth became an unquestionable global objective at the international governance level. To better fit its purpose, the paper divides the discussion into two parts. First, it offers a general picture of the current GCA by briefly presenting its goal, pillars and main characteristics as well as argues why it represents a shift in climate governance compared to the period before its creation. A short description of the political-historical features of the international context where the GCA was conceived is also given to show that the GCA took off when the logics of capital became dominant in both thought and practice throughout much of the world (Harvey, 2005). Second, it discusses the weaknesses and inconsistencies of the GCA through research which further helps to understand the shift in climate politics occurred in the 1980s. In a context of climate emergency where evidence shows a positive correlation between global GDP and emissions (Kallis *et al.*, 2018), critically analyzing the GCA due to its promotion of a growth-oriented green economy under the umbrella of sustainable development (SD) (Moreno, Speich, & Fuhr, 2016) becomes an unavoidable task.

SHAPING THE CURRENT GLOBAL CLIMATE AGENDA: AN OVERVIEW

The background

The current GCA was initiated at the beginning of an era characterized by privatization, commodification and financialization processes together with international trade liberalization which has come to be labelled as "neoliberal" (Dorninger *et al.*, 2021; Harvey, 2005). The multidimensional crisis in the 1970s, linked to energy, economic, monetary, fiscal and sociopolitical issues as well as North-South and West-East disparities, and the resulting decline in economic growth, allowed the election victories of Margaret Thatcher in the UK (1979) and Ronald Reagan in USA (1981) (Fernández-Durán, 2010; Fernández-Durán & González-Reyes, 2018; Fontana, 2011). This gave way to an important world political and cultural change which weakened the labor movement and reduced the strength of social mobilizations emerged from the 1968 uprisings (Fontana, 2018; Hobsbawm, 1994). The privatization of public enterprises and services and the lower taxation of corporations, in addition to their tax evasion, alongside the cuts to public spending, led to a gradual dismantling of the welfare state and rising inequality (Piketty, 2022) at the time the planetary socio-ecological problems including CC were further exacerbated (Newell, 2011).

Moved by the neoliberal discourse, the advanced capitalist countries enshrined economic growth as a global political objective which would not be questioned anymore at the international governance level. Their drive to present growth as a major ingredient for development (Redclift, 1987) was aided by the relatively low prices of raw materials and oil as well as their stronger bargaining position at the global level (Naredo, 2006). In this context, the growth-fuelled intensive resource consumption led the enriched nations to

significantly increase their waste and emissions, thus shifting the global attention from resource scarcity to waste and climate issues¹.

The goal, the pillars and the carbon agenda

The analysis of the work done by the institutions shaping the GCA including their publications (e.g. IPCC reports) and policy recommendations reveals that the goal of a growth-based SD as defined in the 1987 Brundtland Report dominates the climate policy (Torres *et al.*, 2022)². In line with the discourse adopted by the world central governance institutions built on the emerging neoliberal ideology, the IPCC recognizes mainstream SD, termed by some authors as Brundtland-as-usual development (Hall, 2019), as the overarching context for climate action. Likewise, the UNFCCC, the key international treaty to reduce global warming and cope with CC impacts on the basis of the IPCC work (Le Treut *et al.*, 2007), states its ultimate goal (Art. 2) is to stabilize GHG concentrations in the atmosphere to prevent dangerous anthropogenic CC in such a way that enables sustainable economic development³. Consequently, the agreements of overall targets and GHG emission allocation negotiated in the annual two-week COPs (Dryzek *et al.*, 2013) under the UNFCCC auspices, from the Berlin Mandate (COP 1) to the Kyoto Protocol (COP 3) and the Paris Agreement (COP 21), pursue mainstream SD which views growth as a key component for development and protection of nature, thus supporting growth over the long-term (WCED, 1987).

Accordingly, investment in renewable and low carbon/non-carbon technologies as well as in energy efficiency measures have become some of the pillars of mitigation⁴, as a review of the reports and proceedings of the major climate conferences since the Brundtland report reveals⁵. Understanding CC as a result of fossil fuel burning-generated emissions, as clearly stated at the 1988 World Conference on the Changing Atmosphere: Implications for Global Security (WMO, 1988), the Brundtland report presented solutions to CC in the form of energy choices for the environment and development. Though it recognized the reduction of energy consumption as crucial to achieving a sustainable future, it considered improvements in energy efficiency and transforming the energy mix towards a major share of renewables was more urgent (WCED, 1987). Following neoclassical economics reasoning, the report viewed CC as a market failure to be corrected through the monetary valuation of GHG emissions and market-based environmental policy tools. Since then, the economic valuation of energy's external damage costs and carbon markets have become the policy mechanisms most recommended by the world central climate institutions to deal with CC .

In this context, information about climate variables is also considered a key tool for the countries to better plan for social and economic development, as argued at the 1990 II World Climate Conference (WMO, 1990)⁶. The role of climate information to achieve sustainable energy based on more efficient production

¹ As it will be seen later, such a shift was very convenient for capitalists interests.

² The Brundtland report-based SD principle was strongly defended by Margaret Thatcher at the World Conference on the Changing Atmosphere: Implications for Global Security, her 1988 foreword to "Our common future" and her speeches to both the Royal Society in 1988 and the UN General Assembly in 1989 (see documents 107302, 107346 and 107817, respectively, at <https://www.margaretthatcher.org/document/>, accessed 25 May 2020).

³ Signed at the 1992 UN Conference on Sustainable Development held in Rio de Janeiro, the UNFCCC became operational before the signature of the Marrakesh Agreement (1994), which marked the end of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations (1986-1994) and established the World Trade Organization (1995). Since the Rio Summit, the UN has played a very active role in spreading the goodness of mainstream SD, as shown by the UN World Conferences on Sustainable Development held in 2002 (Johannesburg Summit), 2012 (Rio+20) and 2015, as well as the adoption, at the latter, of the 2030 Agenda and its 17 Sustainable Development Goals. See Torres *et al.* (2022) for further information.

⁴ In line with the gradual flexibilization process undergone by the global climate policy, adaptation and finance have also become additional goals to mitigation (UNFCCC, 2015), thus highlighting the importance attributed to technological solutions to fight against CC.

⁵ See Torres *et al.* (2022) for further information.

⁶ This conference both stressed the need for further scientific research by supporting, among others, the World Climate Programme and recommended the urgent development of a Global Climate Observing System (Zillman, 2009).

and use of traditional non-renewable energy forms, as well as on designing and operating renewable energy infrastructures and facilities, was especially emphasized at the 2009 III World Climate Conference (WMO, 2009a). Under the theme "Climate Prediction and Information for Decision Making", this conference recognized climate science and information were key not only to create carbon markets but also to adapt to climate-related risks through climate services and tools⁷. Research and monitoring are then viewed as essential for green technology development and investment to become a new path for growth which can be decoupled from emissions. In consequence, a carbon agenda in the form of carbon budgets, carbon goals, carbon prices and carbon markets has become today a key tool to both design and assess climate policies as the IPCC reports evidence⁸.

The shift

The way CC is understood within the current GCA framework represents a shift regarding the way it was considered before the 1980s. Originally, climate researchers concerned with anthropogenic CC viewed the large scale of the human-induced geophysical transformation of Earth as the mechanism through which concentrated organic carbon stored in sedimentary rocks over hundreds of millions of years was released into the atmosphere and oceans (Revelle & Suess, 1957). They expected the continuous exponential rise in fuel combustion derived from an economic growth-oriented metabolism would have a significant impact on the radiation balance thus raising the average global temperature (Plass, 1956). So CC was considered as another global environmental effect from the expansion of human technology and activities—either from the advanced capitalist countries or the countries of real socialism (Steffen *et al.*, 2007), as a review of the publications related to the first climate conferences shows⁹. Indeed, the 1970 Study of Critical Environmental Problems (SCEP) and the 1971 Study of Man's Impact on Climate (SMIC) conferences drew attention to CC as a global environmental problem, thus playing a significant role in visualizing it. Unlike the 1965 Causes of Climate Change Conference (MacDonald, 1966), which was the first scientific conference on the CC causes, the SCEP and SMIC recognized that postponing policies due to scientific uncertainty was unfeasible thus calling not only for further research but also for action (Hammond, 1972; Kellogg, 1987; SCEP, 1970; SMIC, 1971; Wilson & Matthews, 1971). Likewise, under the theme "A Conference of Experts on Climate and Mankind", the 1979 I World Climate Conference (WCC-1) emphasized the interrelated nature of atmospheric processes and expressed increased concerns about the growth-derived ecological effects. This conference pointed out that the continued expansion of human activities could cause important regional and global climate changes which could become significant before the middle of the 21st century, thus opening the door to redirect the world economy to ensure the coevolution of nature and society and hence mankind's long-term survival (WMO, 1979)¹⁰.

Research on the anthropogenic influence on climate was originally developed in a context where the public environmental debate revolved around the structural causes of ecological disruption and the purposes of growth. Indeed, this research gained strength after the World War II when unprecedented, continuous exponential economic growth was happening, thus leading to a societal discussion on the

⁷ Under recognition that CC should be addressed through a mitigation/adaptation balance, the conference supported the development and implementation of the Global Framework for Climate Services (WMO, 2009b).

⁸ See the IPCC reports at <https://www.ipcc.ch/reports/> for further information.

⁹ See Torres *et al.* (2022) for further information on the main climate conferences held before the 1980s. The authors analyze the climate-focused events considered to be more representative to explain the development of climate politics together with the main international events focusing on economic/ecological issues which characterized the political-historical context where the former took place as they are expected to have played a role in the GCA construction.

¹⁰ The WCC-1 also called on the World Climate Programme (WCP) to act as an authoritative international scientific scheme to improve understanding of the climate system so that societies could better cope with climate variability and change.

global environmental effects from the expansion of human activities and their consequences on the Earth's ecological balance¹¹. The concerns about this expressed at the 1955 monumental "Man's Role in Changing the Face of the Earth" Symposium held in Princeton (Naredo & Gutiérrez, 2005) are a good example of the social atmosphere that prevailed at the time¹². Such a societal debate was further stimulated by increased social awareness about the ecological limits to growth in a finite planet which the energy crisis in the 1970s and the publication of the influential Meadows (1972)'s report contributed to. So research on anthropogenic CC nourished a broader scientific approach concerned with the disturbance of the planetary ecological balance by the industrial civilization metabolism. Such an approach, built on Verdnasky (1926), considered both the interrelated nature of atmospheric processes and industrial metabolism, pointing out that the volume of materials produced by human industry was approaching the scale of geological forces (Weart, 2008). Concerns about resource scarcity and ecological impacts as constraints to economic growth raised the need to alter growth trends and to establish a sustainable condition of ecological and economic stability (Meadows *et al.*, 1972). Interestingly, despite growth's political hegemony was taking shape since the mid-twentieth century (Schmelzer, 2016), rethinking the purposes of growth was viewed as necessary (UNCHE, 1972). In other words, questioning growth was still politically accepted in the face of the empirical evidence about its consequences, and it was not uncommon to hear voices against it as well exemplified by the president of the European Commission (1972-1973), Sicco Mansholt, who even advocated for a non-growth policy (Martínez-Alier, 2014). The 1974 Cocoyoc Symposium also openly challenged mainstream theories of growth and development (UNEP/UNCTAD, 1974). However, the gradual adoption of the neoliberal doctrine by the world central governance institutions led to finally enshrine growth as a global political objective that would not be questioned anymore at the international level. To this end, they spared no effort to create a narrative according to which growth would be viewed as the solution to all social and environmental problems rather than a driver of socio-ecological decline (Gómez-Baggethun & Naredo, 2015). This shift was evidenced at the 1987 "The Earth as Transformed by Human Action" Symposium, as denounced at the 2005 "Man's Role in Changing the Face of the Earth" Symposium held in Lanzarote to commemorate the 50th anniversary of that held in Princeton (Naredo & Gutiérrez, 2005).

FROM MANKIND'S IMPACTS ON THE EARTH TO GHG EMISSIONS INTO THE ATMOSPHERE: A CRITICAL DISCUSSION.

The focus on the carbon metric

The emerging neoliberal discourse led to create a congruent narrative within the CC framework thus shifting attention from the planetary ecological disruption (due to increasing resource extraction and global environmental problems) caused by the growth-driven expansion of human activities (Schandl *et al.*, 2018) to the fossil fuel burning-derived gases unintendedly put into the atmosphere. The themes of the climate conferences held since the mid-twentieth century, which moved the focus from mankind's metabolism and its derived impacts on the Earth to GHG emissions into the atmosphere, are good proof of it¹³.

Redefining CC as a negative externality from certain forms of growth has been said to be useful to multinational corporations and financial capital as it stimulates an emerging green capitalism which views nature as a new frontier of capital accumulation (Bryant, 2018; Cavanagh & Benjaminsen, 2017; Smith, 2007). The mainstream SD concept is argued to have served as a wake-up call to initiate a climate agenda serving capital's interests. The critical literature on climate policy and governance states that focusing

¹¹ Accordingly, the events discussed in this paper are the ones taking place after the World War II.

¹² The Symposium, organized by the influential historical and institutional geography 'school' of the University of Berkeley, brought together scholars from all over the world working in a wide range of fields.

¹³ See Table 1 in Torres *et al.* (2022) to see this "curiosity" at a glance.

on the need to "decarbonize" the economy has contributed to developing a climate commodification and financialization process (Bailey, 2017; Bridge, Bulkeley, Langley, & van Veelen, 2020; Lohmann, 2006, 2012; Paterson, 2001) where carbon emissions can be added, subtracted, moved or compensated through projects supported by green finance (Castree & Christophers, 2015). In this sense, information is said to play an important economic and social role in developing climate commodification and financial mechanisms to function as socio-ecological fixes to the 2008 financial crash (McCarthy, 2015).

From this perspective, the fact that the GHG emissions accounting has been converted into a key tool to design and assess climate policies, which are consequently considered good if providing a reduction or net reduction of CO₂ emissions, has led to short process analyses overlooking the rest of realities and their links (Moreno *et al.*, 2016). Within the critical climate literature it is argued that focusing on emission accounting runs the risk to limit the policy debate on energy demand reduction to discussions on both end-of-pipe technological solutions, which in turn are those that capital can take advantage of and extract profits from (O'Brien, 2018), and the need to change individual lifestyles (Roy & Pal, 2009). In contrast, policies implying radical social transformations are simply set aside from the GCA (Malm, 2021). The conventional economics approach is said to treat GHG emissions only as a technical question of correcting for market failures ignoring the social and political aspects involved in mitigation and adaptation (Bailey, 2017). As Moreno *et al.* (2016) state, proposing solutions based on low carbon/renewable technologies and market-based instruments do not question the capitalist order but reassert it. Even more, the existing optimism towards technological solutions also helps to explain why adaptation has also become a priority climate policy, as stated by the IPCC (2001), thus further diverting the attention away from the debate on the need to change the rules driving the world economy and therefore transcend capitalism. However, this debate is essential especially in a context where supply risks for some of the raw materials required to develop green technologies are high (Valero *et al.*, 2021). A risk which has even been recently recognized by the International Energy Agency (IEA, 2022).

The hybrid membership of the IPCC

The hybrid nature of the members of the IPCC (consisting of government representatives and scientists) is also viewed as a signal of a GCA serving a self-interested elite within the critical literature on climate policy and governance. Indeed, Margaret Thatcher became the first major political leader to take a determined stand on CC and invest new funds in related research thus promoting the creation of the IPCC (Wear, 2008). But at the time she promoted the creation of the IPCC, she also initiated a "Thatcherism" process fed by radical capitalist policies (Edgerton, 2018). While closing coal mines and weakening miners' unions in the country (Milne, 2014), she was initiating intensive oil and gas drilling projects in the North Sea, trying to reactivate the nuclear power and arms sectors and starting to import coal from the rest of the world (Fernández-Durán, 2010). This shows, critical authors state, how Thatcher opportunistically raised the banner of climate activism¹⁴, as the current climate governance institutions do today as well. They remember that the creation of the IPCC also received support by the conservatives and CC sceptics in the US administration who aimed to tame climate politics. Indeed, they argue conservatives and sceptics considered it would be easier to control an IPCC created under the UN scheme, which would lead to more moderate statements, than independent scientists and their structures (Wear, 2008). Besides, having a UN body for assessing CC related science would convert the work of IPCC into the official and soundest CC knowledge this serving as a way of silencing critical voices of environmental NGOs and scholars (Hulme, 2020). By continuously stressing the need for further scientific research, climate action could be easily postponed thus ensuring the expansion of global capitalism.

¹⁴ However, concerned about anti-capitalist arguments which the campaigners against global warming were deploying, she later abandoned the CC cause and consequently her arguments that growth had to be environmentally sustainable (Thatcher, 2020).

So despite being the authoritative source of CC knowledge (Zillman, 2009), the hybrid membership of the IPCC has led to some controversies around its work. Disputes have been said to normally involve its economic and policy aspects rather than its scientific results which although having to be negotiated are considered quite robust (Helm, 2008). However, some authors state that the IPCC's consensus approach leads to the underexposure not only of political but also of scientific dissent, thus leading to the politicization of climate science (van der Sluijs *et al.*, 2010). The last episode that exemplifies this has been the publishing in 2022 of the WGII and WGIII contributions to the IPCCs' Sixth Assessment report. For the first time, the Adaptation and Mitigation reports mentioned the term "degrowth" (about 30 times), although it seems that the term conveniently disappeared from the related Summary for Policymakers and Technical Summary reports (Parrique, 2022; Scientific Rebellion, 2022).

The impossibility of decoupling GDP from GHG emissions

Within the critical literature on climate policy and governance, many researchers state that the faith in technology which the GCA's carboncentric perspective builds on has led to believe we can grow unlimitedly (Bailey *et al.*, 2011; Cavagnaro & Curiel, 2012) through investments in green technologies (e.g. renewable energy, energy efficiency, low carbon/non-carbon transport) and emission compensation mechanisms (Paterson, 2001). On the basis of an ecological modernization discourse, this faith leads to believe green growth is possible and the solution to CC. Even more, the social and technical progress virtues which have been usually attributed to growth help to explain why the growth-based SD advocated for by the central sustainability governance institutions is viewed not only as possible but also as desirable (Valladares *et al.*, 2019).

However, the Brundtland report-based idea that continued economic expansion is compatible with planet's ecology, which was formalized at the Rio+20 Summit (Hickel & Kallis, 2020) through the concept of green growth (Brand, 2012), has been proved to lack empirical support. The belief that technology and substitution can improve resource efficiency with the help of market-based environmental policy tools have been refuted by empirical data. Evidence shows that GDP cannot be decoupled from material and energy use (Haberl *et al.*, 2020; Vadén *et al.*, 2020; Ward *et al.*, 2016; Wiedenhofer *et al.*, 2020) as it requires the appropriation and transformation of physical resources (Cavagnaro & Curiel, 2012), thus a continued GDP growth will necessarily involve an increased use of materials and energy. Besides, physical limits governing efficiency gains make permanent decoupling (absolute or relative) impossible for essential, non-substitutable resources (Ward *et al.*, 2016). Although global historical trends show some relative decoupling, no evidence exists of absolute decoupling, the beginning of the 21st century showing worse efficiency and re-coupling occurring (Hickel & Kallis, 2020). The Kuznets Curve-inspired hypothesis of dematerialization with GDP growth has happened in developed countries via, among others, outsourcing industrial activity to developing ones with cheaper labour force and softer environmental regulation standards (Gómez-Baggethun & Naredo, 2015; Hardt *et al.*, 2017; Özokcu & Özdemir, 2017).

Empirical data also show a positive correlation between global GDP and CO₂ emissions (Tapia *et al.*, 2012). This supports former concerns about the fact that CC is another global environmental problem derived from the growth-oriented metabolism of capitalism (Schandl *et al.*, 2018). Indeed, such a metabolism makes unlikely decoupling emissions from resource use and hence from growth at a planetary scale. Data evidence that this impossibility also applies to the advanced capitalist countries in spite of some recent examples of absolute GDP decoupling from emissions. Analyses show energy transition has resource requirements which will lead to rising energy demand in a context of technical limitations and rebound effects (Wiedmann *et al.*, 2020). Hickel and Kallis (2020) argue that, while absolute decoupling is happening in some regions, it is unlikely to happen fast enough to reach the 1.5°C/2°C Paris goals if growth continues as it stimulates energy demand. Emission reduction efforts will have to be not only maintained but strengthened to support a global peak in emissions followed by global emissions falls (Le Quéré *et al.*, 2019).

CONCLUSIONS

This article has pursued to further stimulate the debate on whether the current GCA is being effective or, in contrast, needs a U-turn, as suggested by critical researchers on climate policy and governance who point to a GCA fueling capitalism as the cause behind its failure. The analysis shows how the pursuit of economic growth has guided the GCA's construction under the umbrella of SD. Such a growth orientation has limited the political debate to the need for both "decarbonizing" the economy through the energy transition and CC adaptation. This has resulted in a policy architecture highly reliant on technological solutions and market-based instruments which views emissions as easy to handle "puzzle" pieces which can be added, subtracted, moved or compensated.

Taken together, this leads us to believe that green growth is possible and the solution to CC. However, under continued GDP growth evidence shows no absolute decoupling from resource use on a global scale and the impossibility to achieve absolute decoupling from carbon emissions at the rate required by the Paris Agreement (Hickel & Kallis, 2020). The fact that global emissions have kept growing since such an agenda took off thirty years ago seems to increase such an evidence. Even more, the lack of interest in moving beyond growth in spite of this evidence seems to prove what the critical literature on climate policy and governance has long stated: that the GCA is shaped by the rules of capital. Indeed, these rules build on the search of an ever-expanding growth benefitting an elite minority while fueling an extractivist socioeconomic metabolism being responsible for the world socio-ecological crisis. Then the current legal CC regime seems to legitimize the onslaught on the atmosphere (Borràs, 2019). In fact, the agenda was initiated at the beginning of neoliberalism, thus leading to change the guiding principles of climate governance. We underline a shift in the CC understanding from the 1980s onwards according to which CC was not viewed anymore as a growth-derived global environmental problem but as an economic and political failure that had to be technologically fixed.

So the growth-orientation of the GCA seems to evidence a policy architecture subject to the plans of advanced capitalist countries and consequently to the goodwill of both the signatory governments and the major polluters –fossil capital corporations-. It is worth noting that, as their emissions remain outside the bounds of the national jurisdiction (Ivanovich *et al.*, 2019), aviation and shipping have not been directly included in the Paris Agreement, neither in the COP 27 held in Egypt in 2022. This further exacerbates the ineffectiveness of the climate policy especially in a context where all GHG emissions from aviation have been recently found to warm the climate at approximately three times the rate of that associated with aviation CO₂ emissions alone (Lee *et al.*, 2021). Altogether helps to explain why, in spite of no evidence of absolute decoupling between GDP and emissions, the European Green Deal (EGD), which includes the European Climate Pact and will receive substantial NextGenerationEU funding (one third of the €1.8 trillion investments) in addition to funds from EU's seven-year budget, stills considers a new growth strategy is needed for the EU to overcome all environmental challenges. Even more so, the European Commission's proposal for the first European Climate Change Law, aims to write into law the EGD goal. It also helps to explain why the 17 Sustainable Development Goals (SDG) of the 2030 Agenda express the belief that growth is needed for development (8 SDG), thus overlooking the contradictions between growth and sustainable resource use (Eisenmenger *et al.*, 2020; Hickel, 2019). Indeed, power dynamics and interactions between injustices underlying the SDGs are not questioned (Wiedmann *et al.*, 2020). Even worse, the International Monetary Fund reports that global growth was 3.9% in 2022 and expects it will drop to 2.9% in 2023 to rise again to 3.1% in 2024 (IMF, 2023).

By the end of 2019 more than 11,000 scientists from all over the world declared that the planet Earth is facing a climate emergency and called for urgent action (Ripple *et al.*, 2020). In the second half of 2018,

new youth-led global movements such as Fridays for Future and Extinction Rebellion¹⁵ have emerged claiming for an immediate and convincing climate action to avoid the 1.5°C temperature increase. Other social movements such as the Degrowth Movement, the Green New Deal for Europe or the International Progressive are also gaining strength in the actual context of socio-ecological crisis. Together with many critical researchers who have long been denouncing the capitalist world disorder, all these movements claim for scaling down aggregate energy use to move towards a different socioeconomic system respecting the planetary boundaries. They have put again on the table the public debate on the limits to growth and justice. The European Environment Agency recently warned about the fact that Europe will not live well with the planet's limits by continuing to promote economic growth (EEA, 2019).

In the Anthropocene era of human activities shaping the face of Earth (Elhacham *et al.*, 2020), where CC acts as a synecdoche for their derived ecological impacts (Hulme, 2017), the GCA needs a U-turn. Evidence suggests that we need to move beyond growth (Capellán-Pérez *et al.*, 2015; Kuhnhen *et al.*, 2020; Millward-Hopkins *et al.*, 2020), thus transcending capitalism. A finite planet with limited resources seems not to allow for other policy options. It seems that we will not be able to reverse the socio-ecological problems if at the same time we keep the capitalist growth machine running at full speed (Trantas, 2021). The COVID-19 pandemic should serve as a wake-up call to tackle the climate crisis even more urgently and move toward a better future (Perkins *et al.*, 2020). The structural imperative for growth then needs to be challenged (Wiedmann *et al.*, 2020). Urgent, transformative action is required (Díaz *et al.*, 2019; Dryzek, 2016; Mastini *et al.*, 2021; Torres & Moranta, 2020 ; Wamsler *et al.*, 2020). The beginning of an era of severe limits and scarcity seems to make non-negotiable the transitions to a more sustainable and just society (Trainer, 2019). In this regard, CC should be repoliticized (Liverman, 2015). Considering the role of politics and power in perpetuating business as usual is essential to ensure coherent transformative responses which question existing thought paradigms and patterns (O'Brien, 2017). Planet Earth keeps warming. The global surface temperature for 2022 was the sixth highest since record keeping began in 1880, and NASA ranks 2022 as the fifth-warmest year on record, tying with 2015 (NOAA, 2022). If CC continues, future projections point to a potentially catastrophic global biodiversity loss (Trisos *et al.*, 2020). So no matter how big the challenge of moving beyond growth will be, the CC challenge is undoubtedly much bigger. It then seems that the time has come for a U-turn in the GCA.

BIBLIOGRAPHY

Ash, Caroline; Culotta, Elizabeth; Fahrenkamp-Uppenbrink, Julia; Malakoff, David; Smith, Jesse; Sugden, Andrew & Vignieri, Sacha (2013). Once and future climate change. *Science*, 341(6145), 472–473. <https://doi.org/10.1126/science.341.6145.472>

Bailey, Ian (2017). Climate change policy. *The International Encyclopedia of Geography*, 1–12. <https://doi.org/10.1002/9781118786352.wbieg0537>

Bailey, Ian; Gouldson, Andy & Newell, Peter (2011). Ecological modernisation and the governance of carbon: a critical analysis. *Antipode*, 43(3), 682–703. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8330.2011.00880.x>

Borràs, Susana (2019). Colonizing the atmosphere: a common concern without climate justice law? *Journal of Political Ecology*, 26(1), 105–127. <https://doi.org/10.2458/v26i1.21817>

Boulding, Kenneth E. (1966). The economics of the coming spaceship earth. In H. Jarrett (Ed.), *Environmental Quality in A Growing Economy: Essays from the Sixth RFF Forum* (pp. 1–20). Johns Hopkins Press.

¹⁵ See the website of the movements for further information (<https://fridaysforfuture.org/> and <https://rebellion.global/about-us/>, respectively, accessed on February 1st, 2023).

- Brand, Ulrich (2012). Green Economy – the next oxymoron? No lessons learned from failures of implementing sustainable development. *GAIA - Ecological Perspectives for Science and Society*, 21(1), 28–32. <https://doi.org/https://doi.org/10.14512/gaia.21.1.9>
- Bridge, Gavin; Bulkeley, Harriet; Langley, Paul; & van Veelen, Bregje (2020). Pluralizing and problematizing carbonfinance. *Progress in Human Geography*, 44(4), 724–742. <https://doi.org/10.1177/0309132519856260>
- Bryant, Gareth (2018). Nature as accumulation strategy? Finance, nature, and value in carbon markets. *Annals of the American Association of Geographers*, 108(3), 605–619. <https://doi.org/10.1080/24694452.2017.1375887>
- Capellán-Pérez, Íñigo; Mediavilla, Margarita; de Castro, Carlos; Carpintero, Óscar & Miguel, Luis Javier (2015). More growth? An unfeasible option to overcome critical energy constraints and climate change. *Sustainability Science*, 10(3), 397–411. <https://doi.org/10.1007/s11625-015-0299-3>
- Castree, Noel & Christophers, Brett (2015). Banking spatially on the future: capital switching, infrastructure, and the ecological fix. *Annals of the Association of American Geographers*, 105(2), 378–386. <https://doi.org/10.1080/00045608.2014.985622>
- Cavagnaro, Elena & Curiel, George H. (2012). *The three levels of sustainability*. Greenleaf Publishing.
- Cavanagh, Connor Joseph & Benjaminsen, Tor Arve (2017). Political ecology, variegated green economies, and the foreclosure of alternative sustainabilities. *Journal of Political Ecology*, 24(1), 200–216. <https://doi.org/10.2458/v24i1.20800>
- Ciplet, David & Roberts, J. Timmons (2017). Climate change and the transition to neoliberal environmental governance. *Global Environmental Change*, 46, 148–156. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2017.09.003>
- Díaz, Sandra; Settele, Josef; Brondízio, Eduardo S.; Ngo, Hien T.; Agard, John; Arneth, Almut; Balvanera, Patricia; Brauman, Kate A.; Butchart, Stuart H. M.; Chan, Kai M. A.; Garibaldi, Lucas A.; Ichii, Kazuhito; Liu, Jianguo; Subramanian, Suneetha M.; Midgley, Guy F.; Miloslavich, Patricia; Molnár, Zsolt; Obura, David; Pfaff, Alexander, ... Zayas, Cynthia N. (2019). Pervasive human-driven decline of life on Earth points to the need for transformative change. *Science*, 366(1327), 1–12. <https://doi.org/10.1126/science.aax3100>
- Dorninger, Christian; Hornborg, Alf; Abson, David J.; von Wehrden, Henrik; Schaffartzik, Anke; Giljum, Stefan; Engler, John-Oliver; Feller, Robert L.; Hubacek, Klaus & Wieland, Hanspeter (2021). Global patterns of ecologically unequal exchange: Implications for sustainability in the 21st century. *Ecological Economics*, 179, 106824. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2020.106824>
- Dryzek, John S. (2016). Institutions for the Anthropocene: governance in a changing Earth system. *British Journal of Political Science*, 46(4), 937–956. <https://doi.org/10.1017/S0007123414000453>
- Dryzek, John S.; Norgaard, Richard B. & Scholsberg, David (2013). *Climate-challenged society* (169th ed.). Oxford University Press.
- Edgerton, David (2018). *The rise and fall of the British nation: a twentieth-century history. 01 edition*. Allen Lane.
- EEA (European Environment Agency). (2019). *The European environment – state and outlook 2020 (SOER 2020)*.
- Eisenmenger, Nina; Pichler, Melanie; Krenmayr, Nora; Noll, Dominik; Plank, Barbara; Schalmann, Ekaterina; Wandl, Marie-Theres & Gingrich, Simone (2020). The Sustainable Development Goals prioritize economic growth over sustainable resource use: a critical reflection on the SDGs from a socio-ecological perspective. *Sustainability Science*, 15, 1101–1110. <https://doi.org/10.1007/s11625-020-00813-x>

Elhacham, Emily; Ben-Uri, Liad; Grozovski, Johnatan; Bar-On, Yinon M. & Milo, Ron (2020). Global human-made mass exceeds all living biomass. *Nature*. <https://doi.org/10.1038/s41586-020-3010-5>

Fernández-Durán, Ramón (2010). Fin del cambio climático como vía para "salvar todos juntos el planeta". *Boletín CF+S*, 46.

Fernández-Durán, Ramón & González-Reyes, Luis (2018). *En la espiral de la energía. Volumen I. Historia de la humanidad desde el papel de la energía (pero no solo)* (2nd edition). Libros en Acción and Baladre.

Fontana, Josep (2011). *Por el bien del imperio. Una historia del mundo desde 1945*. Ediciones de Pasado y Presente, SL.

Fontana, Josep (2018). *L'ofici d'historiador*. Càtedra Ferrater Mora de Pensament Contemporani, Universitat de Girona, and ATMARCADIA, SL.

Foster, John Bellamy & Clark, Brett (2012). The planetary emergency. *Monthly Review*, 64(7).

Fremstad, Anders & Paul, Mark (2022). Neoliberalism and climate change: How the free-market myth has prevented climate action. *Ecological Economics*, 197, 107353. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2022.107353>

Friedlingstein, Pierre; O'Sullivan, Michael; Jones, Matthew W.; Andrew, Robbie M.; Hauck, Judith; Olsen, Are; Peters, Glen P.; Peters, Wouter; Pongratz, Julia; Sitch, Stephen; Le Quéré, Corinne; Canadell, Josep G.; Ciais, Philippe; Jackson, Robert B.; Alin, Simone; Aragão, Luis E. O. C.; Arneeth, Almut; Arora, Vivek; Bates, Nicholas R.; ... Zaehle, Sönke (2020). Global carbon budget 2020. *Earth System Science Data*, 12(4), 3269–3340. <https://doi.org/10.5194/essd-12-3269-2020>

Gómez-Baggethun, Erik & Naredo, José Manuel (2015). In search of lost time: the rise and fall of limits to growth in international sustainability policy. *Sustainability Science*, 10(3), 385–395. <https://doi.org/10.1007/s11625-015-0308-6>

Haberl, Helmut; Wiedenhofer, Dominik; Pauliuk, Stefan; Krausmann, Fridolin; Müller, Daniel B. & Fischer-Kowalski, Marina (2019). Contributions of sociometabolic research to sustainability science. *Nature Sustainability*, 2(3), 173–184. <https://doi.org/10.1038/s41893-019-0225-2>

Haberl, Helmut; Wiedenhofer, Dominik; Virág, Doris, Kalt, Gerald; Plank, Barbara; Brockway, Paul; Fishman, Tomer; Hausknost, Daniel; Krausmann, Fridolin; Leon-Gruchalski, Bartholomäus; Mayer, Andreas; Pichler, Melanie; Schaffartzik, Anke; Sousa, Tania; Streeck, Jan & Creutzig, Felix (2020). A systematic review of the evidence on decoupling of GDP, resource use and GHG emissions, part II: synthesizing the insights. *Environmental Research Letters*, 15(6), 065003. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ab842a>

Hall, C. Michael (2019). Constructing sustainable tourism development: The 2030 Agenda and the managerial ecology of sustainable tourism. *Journal of Sustainable Tourism*, 27(7), 1044–1060. <https://doi.org/10.1080/09669582.2018.1560456>

Hammond, Allen L. (1972). Inadvertent climate modification. Report of the Study of Man's Impact on Climate (SMIC). M. I. T. Press, Cambridge, Mass., 1971. xxiv, 308 pp., illus. Paper, \$2.95. *Science*, 176(4030), 38–38. <https://doi.org/10.1126/science.176.4030.38.a>

Hardt, Lukas; Barrett, John; Brockway, Paul; Foxon, Timothy J.; Heun, Matthew K.; Owen, Anne & Taylor, Peter G. (2017). Outsourcing or efficiency? Investigating the decline in final energy consumption in the UK productive sectors. *Energy Procedia*, 142, 2409–2414. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.egypro.2017.12.175>

Harvey, David (2005). *A brief history of neoliberalism*. Oxford University Press.

Helm, Dieter (2008). Climate-change policy: why has so little been achieved? *Oxford Review of Economic Policy*, 24(2), 211–238.

Hickel, Jason (2019). The contradiction of the sustainable development goals: Growth versus ecology on a finite planet. *Sustainable Development*, 27(5), 873–884. <https://doi.org/https://doi.org/10.1002/sd.1947>

Hickel, Jason & Kallis, Giorgos (2020). Is green growth possible? *New Political Economy*, 25(4). <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/13563467.2019.1598964>

Hobsbawm, Eric (1994). *The age of extremes. A history of the world, 1914-1991*. Vintage Books.

Huber, Matthew T. (2020). Ecology at the point of production: climate change and class struggle. *Polygraph*, 28, 23–43.

Hulme, Mike (2017). Climate change, concept of. *The International Encyclopedia of Geography*. <https://doi.org/10.1002/9781118786352.wbieg0343>

Hulme, Mike (2020). Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC). *The International Encyclopedia of Geography*. <https://doi.org/10.1002/9781118786352.wbieg0254.pub2>

IEA (International Energy Agency). (2022). *The role of critical minerals in clean energy transitions. World Energy Outlook Special Report*. <https://iea.blob.core.windows.net/assets/ffd2a83b-8c30-4e9d-980a-52b6d9a86fdc/TheRoleofCriticalMineralsinCleanEnergyTransitions.pdf>

IMF (2023). *World Economic Outlook Update, January 2023: Inflation peaking amid low growth*.

IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change). (2001). *Climate change 2001: Synthesis report. A contribution of Working Groups I, II, and III to the Third Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [Robert T. Watson & the Core Writing Team (eds.)]*. Cambridge University Press.

IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change). (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 [Core Writing Team; Rajendra K. Pachauri & Leo Meyer (eds.)]*.

IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change). (2018). *Global warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C above pre-industrial levels and related global greenhouse gas emission pathways, in the context of strengthening the global response to the threat of climate change [Valérie Masson-Delmotte; Panmao Zhai; Hans-Otto Pörtner; Debra Roberts; Jim Skea; Priyadarshi R. Shukla; Anna Pirani; Wilfran Moufouma-Okia; Clotilde Péan; Roz Pidcock; Sarah Connors; J. B. Robin Matthews; Yang Chen; Xiao Zhou; Melissa I. Gomis; Elisabeth Lonnoy; Tom Maycock; Melinda Tignor & Tim Waterfield (eds.)]*.

IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change). (2022). *Climate change 2022: impacts, adaptation, and vulnerability. Summary for policymakers. Contribution of Working Group II to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge University Press [Hans-Otto Pörtner; Debra C. Roberts; Melinda M. B. Tignor; Elvira Poloczanska; Katja Mintenbeck; Andrés Alegría; Marlies Craig; Stefanie Langsdorf; Sina Löschke; Vincent Möller; Andrew Okem & Bardhyl Rama (eds.)].

Ivanovich, Catherine C.; Ocko, Ilissa B.; Piris-Cabezas, Pedro & Petsonk, Annie (2019). Climate benefits of proposed carbon dioxide mitigation strategies for international shipping and aviation. *Atmospheric Chemistry and Physics*, 14949–1496. <https://doi.org/https://doi.org/10.5194/acp-19-14949-2019>

Joint Research Centre (European Commission) (2022). CO₂ emissions of all world countries. EUR 31182 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2022, ISBN 978-92-76-55803-3. <https://doi.org/10.2760/730164, JRC130363>

Kallis, Giorgos; Kostakis, Vasilis; Lange, Steffen; Muraca, Barbara; Paulson, Susan & Schmelzer, Matthias (2018). Research on degrowth. *Annual Review of Environment and Resources*, 43, 291–316. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-102017-025941>

Kellogg, William W. (1987). Mankind's impact on climate: the evolution of an awareness. *Climatic Change*, 10, 113–136.

Klein, Naomi (2014). *This changes everything*. Penguin Books Ltd.

Klein, Naomi (2020). *On Fire: the burning case for a Green New Deal*. Penguin Books Ltd.

Krausmann, Fridolin; Lauk, Christian; Haas, Willi & Wiedenhofer, Dominik (2018). From resource extraction to outflows of wastes and emissions: The socioeconomic metabolism of the global economy, 1900–2015. *Global Environmental Change*, 52, 131–140. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2018.07.003>

Kuhnhenh, Kai; Costa, Luis; Mahnke, Eva; Schneider, Linda & Lange, Steffen (2020). *A societal transformation scenario for staying below 1.5°C*. Volume 23 of the Publication Series Economic & Social Issues. Heinrich Böll Foundation and Konzeptwerk Neue Ökonomie 2020.

Kuyper, Johnathan; Schroeder, Heike & Linnér, Björn-Ola (2018). The evolution of the UNFCCC. *Annual Review of Environment and Resources*, 43(1), 343–368. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-102017-030119>

Le Quéré, Corinne; Jackson, Robert B.; Jones, Matthew W.; Smith, Adam J. P.; Abernethy, Sam; Andrew, Robbie M.; De-Gol, Anthony J.; Willis, David R.; Shan, Yuli; Canadell, Josep G.; Friedlingstein, Pierre; Creutzig, Felix & Peters, Glen P. (2020). Temporary reduction in daily global CO₂ emissions during the COVID-19 forced confinement. *Nature Climate Change*, 10, 647–653.

Le Quéré, Corinne; Korsbakken, Jan Ivar; Wilson, Charlie; Tosun, Jalen; Andrew, Robbie; Andres, Robert J.; Canadell, Josep D.; Jordan, Andrew; Peters, Glen P. & van Vuuren, Detlef P. (2019). Drivers of declining CO₂ emissions in 18 developed economies. *Nature Climate Change*, 9, 213–217. <https://doi.org/10.1038/s41558-019-0419-7>

Le Treut, Hervé; Somerville, Richard; Cubasch, Ulrich; Ding, Yihui; Mauritzen, Cecilie; Mokssit, Abdalah; Peterson, Thomas & Prather, Michael (2007). Historical Overview of Climate Change. In Susan Solomon; Dahe Qin; Martin Manning; Melinda Marquis; Kristen Averyt; Melinda M. B. Tignor; Henry LeRoy Miller, Jr. & Zehnlín Chen (eds.), *Climate change 2007: the physical science basis. Contribution of Working Group I to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge University Press.

Lee, David S.; Fahey, David W.; Skowron, Agnieszka; Allen, Myles R.; Burkhardt, Ulrike; Chen, Qi; Doherty, Sarah J.; Freeman, Sarah J.; Forster, Piers M.; Fuglestedt, Jan S.; Gettelman, Andrew; De León, Rubén Rodríguez; Lim, Ling L.; Lund, Marianne T.; Millar, Richard J.; Owen, Bethan; Penner, Joyce E.; Pitari, Giovanni; Prather, Michael J.... Wilcox, Laura J. (2021). The contribution of global aviation to anthropogenic climate forcing for 2000 to 2018. *Atmospheric Environment*, 244(117834). <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.atmosenv.2020.117834>

Liu, Zhu; Ciais, Philippe; Deng, Zhu; Lei, Ruixue; Davis, Steven J.; Feng, Sha; Zheng, Bo; Cui, Duo; Dou, Xinyu; Zhu, Biqing; Guo, Rui; Ke, Piyu, Sun, Taochun; Lu, Chenxi; He, Pan, Wang, Yuan; Yue, Xu; Wang, Yilong, Lei, Yadong... & Schellnhuber, Hans Joachim. (2020). Near-real-time monitoring of global CO₂ emissions reveals the effects of the COVID-19 pandemic. *Nature Communications*, 11(5172). <https://doi.org/10.1038/s41467-020-18922-7>

- Liverman, Diana (2015). Reading climate change and climate governance as political ecologies. In Tom Perreault, Gavin Bridge & James McCarthy (Eds.), *The Routledge Handbook of Political Ecology*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315759289.ch23>
- Lohmann, Larry (2006). Carbon trading. A critical conversation on climate change, privatization and power. *Development Dialogue*, 48.
- Lohmann, Larry (2012). Financialization, commodification and carbon: the contradictions of neoliberal climate policy. *Socialist Register*, 48(85), 107.
- Lohmann, Larry (2017). Toward a political economy of neoliberal climate science. In David Tyfield; Rebecca Lave; Samuel Randalls & Charles Thorpe (Eds.), *The Routledge Handbook of the Political Economy of Science* (pp. 305–316). Routledge.
- MacDonald, Gordon J. F. (1966). Weather and climate modification—problems and prospects. *Bulletin of the American Meteorological Society*, 47(1), 4–20.
- Malm, Andreas (2016). *Fossil capital: the rise of steam power and the roots of global warming*. Verso.
- Malm, Andreas (2021). *How to blow up a pipeline. Learning to fight in a world on fire*. Verso Books.
- Martínez-Alier, Joan (2014). "Growth below zero": in memory of Sicco Mansholt. <http://www.ejolt.org/2014/03/growth-below-zero-in-memory-of-sicco-mansholt/>
- Mastini, Riccardo; Kallis, Giorgos & Hickel, Jason (2021). A Green New Deal without growth? *Ecological Economics*, 179, 106832. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2020.106832>
- McCarthy, James (2015). A socioecological fix to capitalist crisis and climate change? The possibilities and limits of renewable energy. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 47(12), 2485–2502. <https://doi.org/10.1177/0308518X15602491>
- McNutt, Marcia (2013). Climate change Impacts. *Science*, 341(6145), 435–435. <https://doi.org/10.1126/science.1243256>
- Meadows, Donella H.; Meadows, Dennis L.; Randers, Jorgen & Behrens III, William W. (1972). *The limits to growth*. Universe Books.
- Millward-Hopkins, Joel; Steinberger, Julia K.; Rao, Narasimha D. & Oswald, Yannick (2020). Providing decent living with minimum energy: A global scenario. *Global Environmental Change*, 65. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2020.102168>
- Milne, Seumas (2014). *The enemy within. The secret war against the miners* (4th ed.). Verso.
- Moreno, Camila; Speich, Daniel & Fuhr, Lili (2016). *Carbon metrics. Global abstractions and ecological epistemicide. Volume 42 of the Publication Series Ecology*. Heinrich Böll Foundation.
- Naredo, José Manuel (2006). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas*. Siglo XXI de España Editores, S.A.
- Naredo, José Manuel & Gutiérrez, Luis (2005). *La incidencia de la especie humana sobre la faz de la Tierra (1955-2005)*. Universidad de Granada and Fundación César Manrique.
- Newell, Peter (2011). The elephant in the room: capitalism and global environmental change. *Global Environmental Change*, 21(1), 4–6. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2010.11.011>
- Newell, Peter (2012). *Globalization and the environment: capitalism, ecology and power*. Polity Press.

- Nieto, Jaime; Carpintero, Óscar & Miguel, Luis J. (2018). Less than 2C? An economic-environmental evaluation of the Paris Agreement. *Ecological Economics*, 146, 69–84. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2017.10.007>
- NOAA (National Oceanic and Atmospheric Administration). (2022). *Global Climate Report - Annual 2022*.
- O'Brien, Karen (2017). Climate change adaptation and social transformation. *The International Encyclopedia of Geography*. <https://doi.org/10.1002/9781118786352.wbieg0987>
- O'Brien, Karen (2018). Is the 1.5°C target possible? Exploring the three spheres of transformation. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 31, 153–160. <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2018.04.010>
- Özokcu, Selin & Özdemir, Özlem (2017). Economic growth, energy, and environmental Kuznets curve. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 72, 639–647. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.rser.2017.01.059>
- Parrique, Timothée (2022). *Degrowth in the IPCC AR6 WGIII*. <https://timotheeparrique.com/degrowth-in-the-ipcc-ar6-wgiii/>
- Paterson, Matthew (2001). Climate policy as accumulation strategy: the failure of COP6 and emerging trends in climate politics. *Global Environmental Politics*, 1(2), 10–17.
- Pauliuk, Stefan & Hertwich, Edgar G. (2015). Socioeconomic metabolism as paradigm for studying the biophysical basis of human societies. *Ecological Economics*, 119, 83–93. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2015.08.012>
- Pelling, Mark (2011). *Adaptation to Climate Change: From Resilience to Transformation*. Routledge.
- Perkins, Krystal M.; Munguia, Nora; Ellenbecker, Michael; Moure-Eraso, Rafael & Velazquez, Luis E. (2020). COVID-19 pandemic lessons to facilitate future engagement in the global climate crisis. *Journal of Cleaner Production, In Press*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125178>
- Piketty, Thomas (2022). *A brief history of equality*. Harvard University Press.
- Plass, Gilbert N. (1956). The carbon dioxide theory of climate change. *Tellus*, VIII(2), 140–154.
- Redclift, Michael (1987). *Sustainable development. Exploring the contradictions*. Taylor & Francis e-Library.
- Revelle, Roger & Suess, Hans E. (1957). Carbon dioxide exchange between atmosphere and ocean and the question of an increase of atmospheric CO₂ during the past decades. *Tellus*, 9(1), 18–27.
- Ripple, William J.; Wolf, Christopher; Newsome, Thomas M.; Barnard, Phoebe; Moomaw, William R. & Altere. (2020). World scientists' warning of a climate emergency. *BioScience*, 70(1).
- Ripple, William J., Wolf, Christopher; Newsome, Thomas M.; Galetti, Mauro; Alamgir, Mohammed; Crist, Eileen; Mahmoud, Mahmoud I. & Lurance, William F. & Altere (2017). World scientists' warning to humanity: a second notice. *BioScience*, 67(12), 1026–1028. <https://doi.org/10.1093/biosci/bix125>
- Rockström, Johan; Steffen, Will; Noone, Kevin; Persson, Åsa; Chapin, F. Stuart III; Lambin, Eric; Lenton, Timothy M; Scheffe, Marten; Folke, Carl; Schellnhuber, Hans Joachim; Nykvist, Björn; de Wit, Cynthia A.; Hughes, Terry; van der Leeuw, Sander; Rodhe, Henning; Sörlin, Sverker; Snyder, Peter K.; Costanza, Robert; Svedin, Uno; ... Foley, Jonathan (2009). Planetary boundaries: exploring the safe operating space for humanity. *Ecology and Society*, 14(2), 32 (online).
- Roy, Joyashree & Pal, Shamik (2009). Lifestyles and climate change: link awaiting activation. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 1(2), 192–200. <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2009.10.009>

SCEP (Study of Critical Environmental Problems). (1970). *Man's impact on the global environment: assessment and recommendation for action* (Cambridge, MA: MIT Press).

Schandl, Heinz; Fischer-Kowalski, Marina; West, James; Giljum, Stefan; Ditttrich, Monika; Eisenmenger, Nina; Geschke, Arne; Lieber, Mirko; Wieland, Hanspeter; Schaffartzik, Anke; Krausmann, Fridolin; Gierlinger, Sylvia; Hosking, Karin; Lenzen, Manfred; Tanikawa, Hiroki; Miatto, Alessio & Fishman, Tomer (2018). Global material flows and resource productivity: forty years of evidence. *Journal of Industrial Ecology*, 22(4), 827–838. <https://doi.org/10.1111/jiec.12626>

Schmelzer, Matthias (2016). *The hegemony of growth: the OECD and the making of the economic growth paradigm*. Cambridge University Press.

Scientific Rebellion. (2022). *IPCC WGIII Summary for policymakers watered down*. <https://scientistrebillion.com/wp-content/uploads/2022/04/Press-Release-Scientist-Rebellion-IPCC-WGIII-Comparison.pdf>

SMIC (Study of Man's Impact on Climate). (1971). *Inadvertent climate modification. Report of the Study of Man's Impact on Climate (SMIC)*.

Smith, Neil (2007). Nature as Accumulation Strategy. *Socialist Register*, 43.

Spash, Clive L. (2016). The political economy of Paris Agreement on human induced climate change: a brief guide. *Real-World Economics Review*, 75, 67–75.

Steffen, Will; Crutzen, Paul J. & McNeill, John R. (2007). The Anthropocene: are humans now overwhelming the great forces of nature? *Ambio-Journal of Human Environment Research and Management*, 36(8), 614–621.

Stevenson, Hayley (2021). Reforming global climate governance in an age of bullshit. *Globalizations*, 18(1), 86–102. <https://doi.org/10.1080/14747731.2020.1774315>

Stevenson, Hayley & Dryzek, John S. (2013). *Democratizing global climate governance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139208628>

Tapia, José A.; Ionides, Edward L., & Carpintero, Óscar (2012). Climate change and the world economy: short-run determinants of atmospheric CO₂. *Environmental Science & Policy*, 21, 50–62. <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2012.03.008>

Thatcher, Margaret (2020). *Statecraft. Strategies for a changing world*. HarperCollins.

Torres, Cati & Moranta, Joan (2020). La emergencia climática en economías turísticas: la necesaria transición económica, ecológica y social como base para una mitigación efectiva. *Revista de Economía Crítica*, 30: 120-135 (available at http://www.revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/7-CatalinaFiguerola-JoanMoranta_Emergencia-climatica-en-economias-turisticas_0.pdf).

Torres, Cati; Moranta, Joan & Murray, Ivan (2022). The construction of a growth-oriented global climate agenda: a critical historical analysis. *Investigaciones Geográficas*, 77: 161-180. <https://doi.org/10.14198/INGEO.19351>

Trainer, Ted (2019). Entering the era of limits and scarcity: the radical implications for social theory. *Journal of Political Ecology*, 26(1), 1–18. <https://doi.org/10.2458/v26i1.23057>

Trantas, Nikos (2021). Could “degrowth” have the same fate as “sustainable development”? A discussion on passive revolution in the Anthropocene age. *Journal of Political Ecology*, 28(1), 224–245. <https://doi.org/10.2458/jpe.2362>

Trisos, Christopher H.; Merow, Cory & Pigot, Alex L. (2020). The projected timing of abrupt ecological disruption from climate change. *Nature*, 580, 496–501. <https://doi.org/10.1038/s41586-020-2189-9>

UNCHE (United Nations Conference on the Human Environment). (1972). *Report of the United Nations Conference on the Human Environment*. 81.

UNEP/UNCTAD (United Nations Development Programme/United Nations Commission on Trade and Development). (1974). *Patterns of resource use, environment and development strategies*.

UNFCCC. (2015). *Paris Agreement. December 12th 2015. United Nations Framework Convention on Climate Change (available on <https://unfccc.int/es/process-and-meetings/the-paris-agreement/el-acuerdo-de-paris>)*. <https://unfccc.int/es/process-and-meetings/the-paris-agreement/el-acuerdo-de-paris>

Vadén, Tere; Lähde, Ville; Majava, Antti; Järvensivu, Paavo; Toivanen, Tero; Hakala, Emma Sofia & Eronen, Jussi Tuomas (2020). Decoupling for ecological sustainability: A categorisation and review of research literature. *Environmental Science & Policy*, 112, 236–244. <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2020.06.016>

Valero, Alicia; Valero, Antonio & Calvo, Guiomar (2021). Material limits of the energy transition. In *The Material Limits of Energy Transition: Thanatia* (pp. 147–187). Springer.

Valladares, Fernando; Magro, Sandra & Martín-Fores, Irene (2019). Anthropocene, the challenge for “Homo sapiens” to set its own limits. *Cuadernos de Investigación Geográfica*, 45(1), 33–59. <https://doi.org/https://doi.org/10.18172/cig.3681>

van der Sluijs, Jeroen P.; van Est, Rinie & Riphagen, Monique (2010). Beyond consensus: reflections from a democratic perspective on the interaction between climate politics and science. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 2, 409–415. <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2010.10.003>

Verdnasky, Vladimir (1926). *La Biosphère*. Alcan.

Wamsler, Christine; Schöpke, Niko; Fraude, Carolin; Stasiak, Dorota; Bruhn, Thomas; Lawrence, Mark; Schroeder, Heike & Mundaca, Luis (2020). Enabling new mindsets and transformative skills for negotiating and activating climate action: Lessons from UNFCCC conferences of the parties. *Environmental Science & Policy*, 112, 227–235. <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2020.06.005>

Ward, James D.; Sutton, Paul C.; Werner, Adrian D.; Costanza, Robert; Mohr, Steve H. & Simmons, Craig T. (2016). Is decoupling GDP growth from environmental impact possible? *PLOS ONE*, 11(10), e0164733. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0164733>

WCED (World Commission on Environment and Development). (1987). *Our common future*.

Weart, Spencer R. (2008). *The discovery of global warming*. Harvard University Press (revised and expanded edition).

Weiss, Joseph S.; Dajian, Zhu; Enríquez, Maria Amélia; May, Peter H.; Pinheiro do Nascimento, Elimar; Pengue, Waltter A. & Shmelev, Stanislav (2017). UN environmental policy: non-state actors, trends, and the regulatory role of the state. *Journal of Political Ecology*, 24(1), 1013–1037. <https://doi.org/10.2458/v24i1.20980>

Wiedenhofer, Dominik; Virág, Doris; Kalt, Gerald; Plank, Barbara; Streeck, Jan; Pichler, Melanie; Mayer, Andreas; Krausmann, Fridolin; Brockway, Paul; Schaffartzik, Anke; Fishman, Tomer; Hausknost, Daniel; Leon-Gruchalski, Bartholomäus; Sousa, Tania; Creutzig, Felix & Haberl, Helmut (2020). A systematic review of the evidence on decoupling of GDP, resource use and GHG emissions, part I: bibliometric and conceptual mapping. *Environmental Research Letters*, 15(6), 063002. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ab8429>

Wiedmann, Thomas; Lenzen, Manfred; Keyßer, Lorenz T. & Steinberger, Julia K. (2020). Scientists’ warning on affluence. *Nature Communications*, 11(3107), 1–10.

Wilson, Carrol L. & Matthews, William H. (1971). *Inadvertent climate modification: Report of the Conference, Study of Man’s Impact on Climate*.

WMO (World Meteorological Organization). (1979). *Proceedings of the World Climate Conference: A conference of experts on climate and mankind*.

WMO (World Meteorological Organization). (1988). *World Conference on the Changing Atmosphere. Implications for Global Security (Toronto Conference)*.

WMO (World Meteorological Organization). (1990). *Second World Climate Conference. Conference statement*.

WMO (World Meteorological Organization). (2009a). *World Climate Conference-3. Conference statement. Summary of the expert segment. 31 August – 4 September 2009*.

WMO (World Meteorological Organization). (2009b). *World Climate Conference-3. Global framework for climate services. Brief Note. 31 August-4 September 2009*.

Zillman, John W. (2009). A history of climate activities. *WMO Bulletin*, 58(3), 141–150.

ABOUT AUTHORS | ACERCA DE LA AUTORA Y DE LOS AUTORES

Cati Torres

Department of Applied Economics, Universitat de les Illes Balears
Jovellanos Building
Cra. Valldemossa, km. 7.5
07122 Palma, Illes Balears, Spain

Joan Moranta

Centre Oceanogràfic de Balears (IEO, CSIC)
Moll de Ponet sn
07190 Palma, Balearic Islands, Spain

Ivan Murray

Department of Geography, Universitat de les Illes Balears
Jovellanos Building
Cra. Valldemossa, km. 7.5
07122 Palma, Illes Balears, Spain

LA FALSA PROMESA Y EL VERDADERO DESTINO DEL NEOLIBERALISMO: LA DESTRUCCIÓN DE LA PROSPERIDAD COMPARTIDA Y LA DERIVA HACIA EL PROTOFASCISMO¹ / *THE FALSE PROMISE AND TRUE DESTINY OF NEOLIBERALISM: THE DESTRUCTION OF SHARED PROSPERITY AND THE DRIFT TOWARDS PROTO-FASCISM.*



Thomas Palley

Fundador y co-editor de la *Review of Keynesian Economics*

mail@thomaspalley.com

Fecha de recepción: 13.02.2023

Fecha de aceptación: 11.05.2023

Resumen

El neoliberalismo es una filosofía económico-política que consta de dos proposiciones, una económica y otra política. El argumento económico es que las economías de libre mercado y *laissez-faire* son la mejor manera de organizar la actividad económica, ya que generan resultados eficientes que maximizan el bienestar. El argumento político es que los acuerdos económicos de libre mercado promueven la libertad individual. Este artículo sostiene que ambas afirmaciones son problemáticas. Las pruebas del experimento de cuarenta años que comenzó en 1980 muestra que el neoliberalismo ha socavado la prosperidad compartida y ha desencadenado fuerzas antiliberales que amenazan la libertad. Este trabajo distingue entre el primer giro político, que vio el establecimiento de la hegemonía política neoliberal, y el segundo giro político hacia el protofascismo que estamos experimentando ahora. El segundo giro está siendo impulsado por un conjunto de factores que han creado una demanda de protofascismo y debilitado las defensas contra las ideas de la extrema derecha. Estos factores incluyen la desintegración socioeconómica, la destrucción institucional y la desintegración política, el aumento de la desigualdad económica que inclina el poder político, la transformación de las actitudes hacia el gobierno y la gobernanza, la transformación de la identidad económica, y la transformación cultural que celebra el ego sociópata.

La captura de la política de centro-izquierda por parte de la Tercera Vía significa que las élites liberales ocupan el lugar político que deberían ocupar los verdaderos opositores al neoliberalismo. Esas élites liberales obstruyen la política necesaria para invertir las causas profundas de la deriva hacia el protofascismo. Irónicamente, eso convierte a esas élites en un peligro real.

Palabras clave: *Neoliberalismo, protofascismo, desestructuración, desigualdad, poder, cultura.*

¹ Este es el texto revisado de la ponencia que el autor presentó en un plenario de las XVIII Jornadas de Economía Crítica realizadas en Cuenca los días 8-9 de septiembre de 2022. Traducido por Eladio Febrero.

Abstract

Neoliberalism is a political economic philosophy that consists of two claims, one economic and the other political. The economic claim is free market laissez-faire economies are the best way to organize economic activity as they generate efficient outcomes that maximize well-being. The political claim is free market economic arrangements promote individual liberty. This paper argues both claims are problematic. The evidence from the forty-year experiment that began in 1980 shows Neoliberalism has undercut shared prosperity and unleashed illiberal forces that threaten liberty. The paper distinguishes between the first political turn which saw the establishment of Neoliberal political hegemony, and the second political turn toward profascism that we are now experiencing. The second turn is being driven by a collection of factors which have created a demand for proto-fascism and weakened the defenses against alt-right ideas. Those factors include socio-economic disembedding, institutional destruction and political disembedding, increased economic inequality that tilts political power, transformation of attitudes to government and governance, transformation of economic identity, and cultural transformation that celebrates sociopathic egotism. The Third Way's capture of center-left politics means liberal elites occupy the political place that should be held by true opponents of Neoliberalism. Those liberal elites obstruct the politics needed to reverse the deep causes of the drift to proto-fascism. Ironically, that makes those elites a real danger.

Key words: *Neoliberalism, proto-fascism, disembedding, inequality, power, culture.*

EL FRUTO AMARGO DE LA ECONOMÍA

El neoliberalismo es una filosofía política económica que defiende dos proposiciones: una económica y otra política. La proposición económica es que las economías de libre mercado y *laissez-faire* son la mejor manera de organizar la actividad económica, ya que generan resultados eficientes que maximizan el bienestar. La proposición política es que los acuerdos económicos de libre mercado promueven la libertad individual. Esta segunda afirmación es muy relevante, ya que facilitó la extensión de la economía a la esfera política, aumentando el atractivo de la ideología del libre mercado.

En este trabajo, voy a argumentar que ambas promesas, el aumento del bienestar económico y la promoción de la libertad, han demostrado ser falsas.

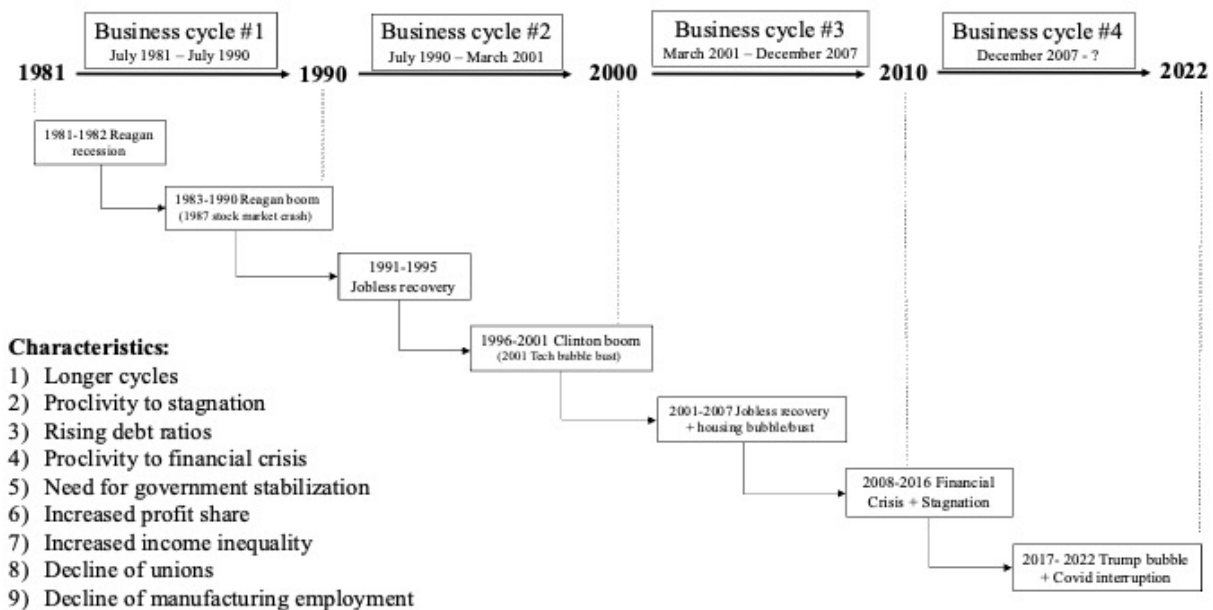
Se ha prestado mucha atención a identificar los impactos económicos adversos del neoliberalismo, pero los impactos políticos adversos de esta corriente han atraído menos interés. En mi opinión, desmontar esa proposición política será fundamental para revertir la tragedia del neoliberalismo, que se ha beneficiado de la falsa afirmación de que es bueno para la libertad y, por lo tanto, bueno para la democracia.

Conviene aclarar al lector que el propósito de este trabajo no es profundizar en la teoría económica del neoliberalismo y criticar esa teoría. Tampoco se persigue aquí explicar cómo funciona la economía neoliberal. En este artículo, me centraré en sus resultados económicos, discutiendo a continuación las consecuencias político-económicas de esos resultados.

El punto de partida es cómo caracterizar una economía neoliberal. En este trabajo, tomaré como referencia los Estados Unidos. No obstante, el razonamiento es perfectamente extensible a España, o la Unión Europea.

La Figura 1 ofrece una descripción del ciclo económico estadounidense en la era neoliberal.

Figura 1 - Ciclos económicos en los EE.UU; en la era Neoliberal: 1981-2022 (fechas de los picos)



Fuente: elaboración propia

Para simplificar, la era comienza en 1981 con la toma de posesión de Ronald Reagan y pueden distinguirse cuatro ciclos económicos que son estructuralmente muy similares. Dicha similitud refleja la naturaleza económica que comparten y, en términos generales, pueden describirse como ciclos de auge y caída impulsados por las finanzas.

Las principales características de estos ciclos económicos son las siguientes. En primer lugar, desde Reagan, los ciclos económicos son más largos por término medio que en la era socialdemócrata keynesiana anterior a 1980.² El alargamiento de la duración del ciclo económico refleja una combinación de desinflación y financiarización. El proceso de desinflación dio a la política monetaria un largo recorrido para bajar los tipos de interés durante los tres primeros ciclos. Y el proceso de financiarización abrió la espita del crédito para sostener las expansiones del ciclo económico. Estas dos razones explican por qué los ciclos económicos han sido más largos.

Ahora bien, muy pronto, el ciclo económico neoliberal mostró una proclividad al estancamiento, que es la segunda característica. La primera aparición del estancamiento fue la frágil recuperación de principios de los noventa, es decir, hace treinta años. Fue a principios de los noventa cuando en Estados Unidos empezamos a utilizar por primera vez el término "recuperación sin empleo", una recuperación sin puestos de trabajo, algo que nunca había ocurrido en el ciclo económico de posguerra. A esto le siguió un segundo periodo de recuperación sin empleo a principios de 2000 en el tercer ciclo económico. Y en el cuarto ciclo económico podemos ver un estancamiento en toda regla. Así que, a pesar de toda la alegre propaganda a favor del neoliberalismo, muy pronto se pudieron ver, si se quería ver, indicios muy claros de que no estaba funcionando como los políticos decían.

Las causas del estancamiento son, a mi juicio, tres. La primera es que la economía neoliberal rompió el vínculo entre el crecimiento de la productividad y el crecimiento de los salarios. La segunda causa es que la economía neoliberal empeoró la distribución de la renta, haciéndola más desigual. Y la tercera es la acumulación de deuda: los hogares se endeudan de un modo creciente para mantener viva la economía de

² Los dos primeros ciclos, el de Reagan de 1981 a 1990 y el de Clinton de 1990 a 2001, fueron mucho más fuertes y sólidos que los dos segundos.

consumo. El peso de la deuda aumenta a medida que hay que pagar los intereses de la deuda, elevando el ahorro forzoso, lo que contribuye al estancamiento.

La tendencia al estancamiento es visible en la trayectoria temporal del tipo de interés de la Reserva Federal, el denominado tipo de interés de los fondos federales. Lo que vemos en la Tabla 1 es que el máximo valor del tipo de interés en cada ciclo es menor. En la columna central podemos ver que, en 1981, en el pico del ciclo económico, el tipo de interés es del 19,10%. En 1989, el siguiente pico del ciclo económico, es del 9,89% y en el siguiente, en 2001, el pico del ciclo económico alcanza el 6,51%. Y si nos fijamos en la columna marcada "Bajo", vemos que cada recesión el mínimo del ciclo es también más bajo.

Tabla 1: Breve historia del tipo de interés de los fondos federales: junio 1981 – Abril 2020.

	Máximo	Mínimo
Junio 1981	19,10%	
Octubre 1986		5,85%
Abril 1989	9,89	
Diciembre 1992		2,92%
Noviembre 2001	6,51%	
Mayo 2004		1,00%
Julio 2007	5,26%	
Diciembre 2008		0,16%
Abril 2019	2,42%	
Abril 2020		0,05%

Fuente: Elaboración propia a partir de *Board of Governors of the Federal Reserve*.

Es ese proceso de poder explotar el tipo de interés lo que cada vez permite la recuperación, hasta 2008, cuando la política monetaria alcanza el límite inferior cero y ya no pueden bajar más los tipos de interés.

Esta trayectoria decreciente de los tipos de interés refleja la aparición del estancamiento y el debilitamiento del sistema de generación de demanda agregada necesario para mantener la economía en marcha.

La tercera característica de la economía neoliberal es el aumento del endeudamiento en todos los sectores de la economía. Aumenta en todo el sector nacional no financiero. Se observa un aumento del cociente deuda/PIB para el gobierno federal. La deuda del sector doméstico aumenta en relación al PIB. La deuda hipotecaria de los hogares es muy relevante y se observa un aumento de esta en relación con el PIB.

Tabla 2: Deuda sectorial (% PIB).

	Sector doméstico no financiero	Gobierno Federal	Hogar	Hipoteca del hogar	Crédito al consumo de los hogares	Empresa	Negocio corporativo
1960	1,39	0,47	0,41	0,26	0,11	0,38	0,27
1969	1,39	0,32	0,46	0,28	0,13	0,53	0,33
1980	1,45	0,29	0,51	0,33	0,13	0,53	0,33
1990	1,90	0,48	0,61	0,42	0,14	0,64	0,44
2001	1,92	0,39	0,75	0,51	0,18	0,65	0,46
2007	2,33	0,43	1,00	0,74	0,18	0,71	0,44
2019	2,56	0,90	0,75	0,49	0,20	0,76	0,48

Fuente: Elaboración propia a partir de *Federal Reserve Economic Data*.

En todos los sectores se observa un aumento del endeudamiento y eso forma parte de la manera en que la economía neoliberal ha seguido creciendo. Pero también tiene un agujón en la cola. Así es como empezamos a entrar en el estancamiento. Por eso, la financiarización es tan importante para la economía neoliberal: es lo que la mantiene en marcha.³

Una cuarta característica del ciclo económico neoliberal es una creciente inestabilidad financiera: en cada uno de los cuatro ciclos hay una crisis financiera. En el primer ciclo económico se produjo el crack bursátil de 1987. El segundo ciclo económico vio la crisis de 1998, la crisis de la gestión del capital a largo plazo, cuando la Reserva Federal tuvo que venir a rescatar a Wall Street. Ese ciclo también fue testigo del estallido de la burbuja bursátil tecnológica en 2001. El tercer ciclo económico fue testigo del estallido de la burbuja del precio de la vivienda en 2007, que desencadenó una secuencia que condujo a la gran crisis financiera de 2008. Y en el cuarto ciclo económico, en el que nos encontramos ahora, se produjo el desplome bursátil inducido por el Covid en marzo de 2020. Y aunque el Covid fue la causa del desplome, a mi juicio, el mercado era vulnerable porque ya estaba muy sobrevalorado por el proceso que impulsó el cuarto ciclo económico.

Una pregunta central es: ¿qué viene ahora? Si el desplome por el Covid fue sólo una interrupción temporal, entonces el ciclo no ha terminado realmente; tuvimos una interrupción, seguida de una reanudación del ciclo. Y ¿cómo termina este ciclo económico? Si la historia sirve de guía, si este análisis es correcto en el sentido de que hay algo estructuralmente erróneo en el ADN del neoliberalismo, muy probablemente tendremos algún tipo de crisis financiera en los próximos dos o tres años.

La quinta característica de la economía neoliberal es su dependencia del gobierno para limitar su caída y como motor de su posterior recuperación. El neoliberalismo pretende ser una filosofía de *laissez-faire*, pero la realidad es que produce una economía inestable en la que las caídas producirían una depresión económica si la economía se dejara a sí misma. Y por eso se necesita una y otra vez la intervención del gobierno para salvar la economía y volver a ponerla en marcha.

Una sexta característica es la redistribución de la renta hacia el capital. En la Figura 2, vemos que la participación del capital en la renta aumenta a expensas del trabajo. Y dentro de la participación del capital, hay una redistribución hacia el pago de intereses que se produce por el aumento del endeudamiento, y también hay un aumento en la participación del sector financiero en los beneficios totales. Y si se desciende por el otro lado del árbol, la participación global de los salarios se reduce. Dentro de la participación de los salarios, hay un cambio de los trabajadores a la remuneración de los directivos (nótese que la remuneración de los directivos y de los directores generales forma parte de la participación salarial).

Figura 2: Financiarización y distribución funcional de la renta.

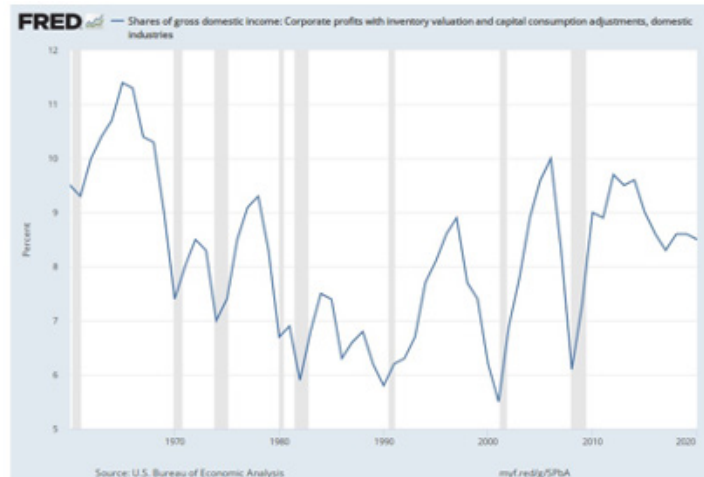


Fuente: Palley (2021)

³ Algo que no muestra la Tabla 2 es que, por medio del "Quantitative Easing", el proceso de expansión de los balances, el banco central emite reservas monetarias con las que compra activos para tratar de mantener el precio de los activos en alza. Todo forma parte de este síndrome de aumento de los cocientes de deuda.

La Figura 3 muestra la evolución de la cuota de beneficios antes de impuestos de las industrias nacionales durante el periodo 1960-2021. De los años 60 a 1980, la cuota de beneficios tendió a la baja. La tendencia se rompe después de 1980, cuando comienza un cambio al alza en la participación en los beneficios, y la tendencia se acelera cuanto más se avanza en el período neoliberal.

Figura 3: Participación de los beneficios (antes de impuestos) en la renta: 1960 – 2021.

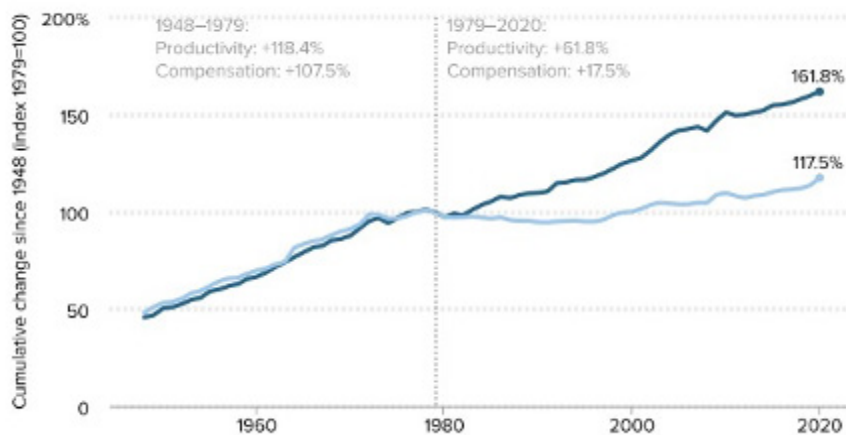


Fuente: FRED a partir de US Bureau of Economic Analysis

Pero la rentabilidad es muy cíclica, por lo que tiende a desplomarse cuando hay una crisis. Y hemos tenido grandes oscilaciones en la rentabilidad a lo largo de una tendencia ascendente.

La Figura 4 muestra la relación entre la remuneración por hora y la productividad para el período 1948 a 2020 en la economía estadounidense. Y lo que se ve muy claramente es que la productividad y la remuneración por hora de los trabajadores crecen juntas hasta 1980 aproximadamente. Las dos líneas se siguen muy de cerca. Y después de 1980 la productividad sigue aumentando, aunque no tan rápido como antes. Pero las dos líneas se separan y la remuneración de los trabajadores crece mucho más despacio que la productividad después de 1980, lo que explica por qué cayó la participación de los salarios.

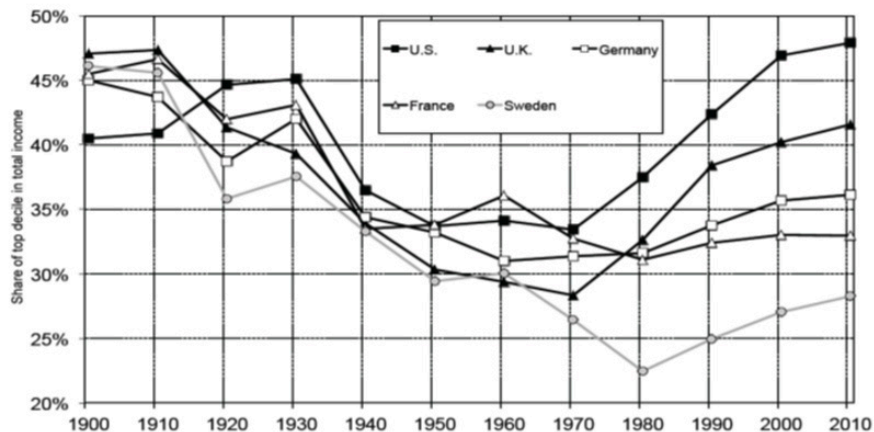
Figura 4: Crecimiento de la productividad y compensación salarial (por hora): 1948-2020.



Fuente: *Economic Policy Institute*

La séptima característica de la economía neoliberal es el aumento masivo de la desigualdad de los ingresos personales, documentado por Thomas Piketty. Esta diapositiva está tomada del libro de Thomas Piketty. Muestra la evolución de la cuota de ingresos del decil superior en EE.UU. y en una selección de países europeos desde 1900 hasta 2010.

Figura 5: Participación en la renta del ingreso del decil de mayor ingreso en algunos países de Europa y en los Estados Unidos: 1900-2010.

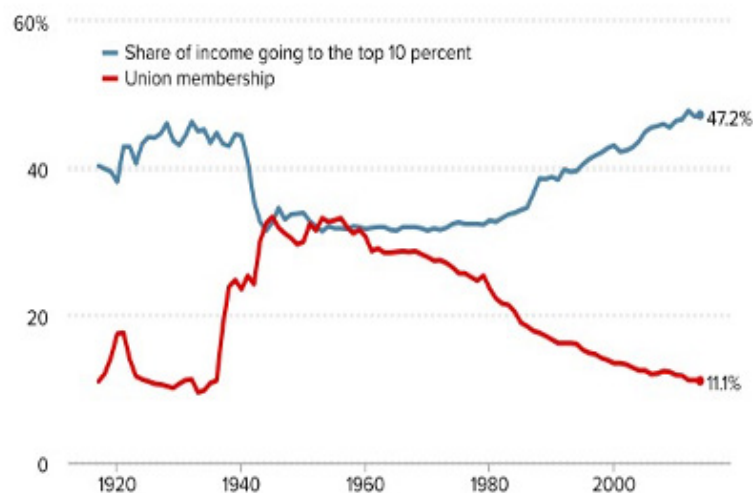


Fuente: Piketty (2013)

La proporción del decil superior de renta en EE.UU. tocó fondo en 1970 y luego aumentó de forma constante hasta 2010. Y se observa un patrón similar para los países europeos, lo que demuestra que el neoliberalismo es un fenómeno económico global, no un fenómeno económico nacional.

La octava característica es el declive acelerado de los sindicatos, medido en términos de afiliación sindical como porcentaje del empleo total, lo que llamamos densidad sindical. La densidad sindical alcanzó su punto máximo a mediados de la década de 1950, y luego comenzó un descenso muy lento hasta 1979. Pero después de 1979, el descenso de la densidad sindical se acelera.

Figura 6: Afiliación sindical en los Estados Unidos y participación en la renta de los ingresos del decil de mayor ingreso: 1917-2014.



Fuente: Economic Policy Institute

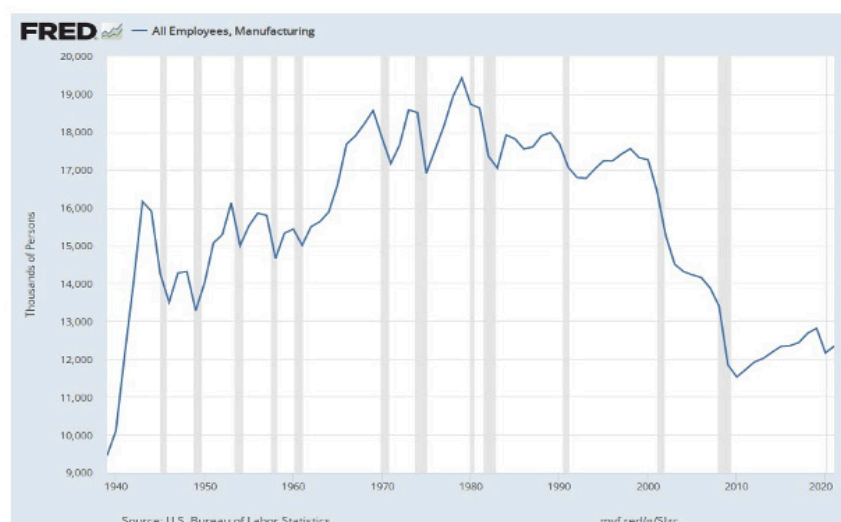
¿Qué es lo que ocurre? Hasta 1980, la densidad sindical se mantuvo en los sectores de la economía en los que ya existían sindicatos. El número de afiliados crecía con el empleo en el sector manufacturero. Pero la economía se alejaba de los sectores sindicados, por lo que la densidad general empezó a descender. Después de 1980, la pauta cambia incluso en los sectores donde había sindicatos.

El empleo en esos sectores empieza a crecer más rápido que el empleo sindicalizado y eso se debe a que las empresas de Estados Unidos reciben la señal de que pueden seguir adelante creando puestos de trabajo no sindicados. Así que vemos que Ford y General Motors, toda la industria automovilística se traslada al Sur - a Alabama, Georgia, Carolina del Sur - que no está sindicado y así se obtiene una disminución acelerada de la densidad sindical.

Y lo interesante de esta gráfica es que muestra una clara relación entre la densidad sindical y la proporción de ingresos que va a parar al porcentaje más alto. Los sindicatos redujeron la desigualdad. ¿Cómo lo hicieron? Aumentando la parte de los salarios, y también la parte de la renta que iba a los trabajadores. Si juntamos todo eso, obtenemos una distribución de la renta más igualitaria.

Una novena característica de la economía neoliberal, mencionada más arriba, es la fuerte caída del empleo manufacturero, tanto en términos absolutos como en relación con el empleo total. La Figura 7 muestra el empleo manufacturero desde 1939 hasta 2021.

Figura 7: Empleo en el sector manufacturero. Totales (miles de personas). Media anual: 1939-2021.



Fuente: FRED a partir de *US Bureau of Economic Analysis*.

El empleo manufacturero absoluto en Estados Unidos alcanzó su máximo en 1979 y cayó a partir de entonces. Dado que el empleo total ha crecido con bastante rapidez, el empleo manufacturero ha caído muy rápidamente como porcentaje del empleo total: la cuota de empleo de la industria manufacturera era del 21,6% en 1979, y en 2022 el 8,4%.

También se observa un cambio en la dinámica del ciclo económico. Antes de 1980, con cada pico del ciclo se alcanzaba un máximo más alto del empleo manufacturero. Después de 1980, con cada pico del ciclo económico, el empleo manufacturero nunca recupera el pico anterior y describe una tendencia en zigzag decreciente.

Gran parte del declive de la industria manufacturera en Estados Unidos se debe al impacto de la globalización, primero a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que incluyó a México. Y después, las relaciones comerciales normales permanentes con China, precursoras de la invitación a China a entrar en la

Organización Mundial del Comercio. A mi juicio, el empleo manufacturero habría tenido dificultades debido a los avances tecnológicos, pero el proceso se agravó debido al neoliberalismo y debido a la globalización neoliberal.

En resumen, a lo largo de la era neoliberal ha ocurrido una recomposición dramática de la economía estadounidense. Dicha recomposición ha sido muy beneficiosa para Wall Street. Ha sido muy dulce para la gente en el 10% superior de la distribución de ingresos, pero ha sido bastante amarga para las familias y hogares de la clase trabajadora.

EL FRUTO AMARGO DE LA POLÍTICA

El neoliberalismo ha sembrado una fruta política muy amarga, y ese aspecto ha recibido menos atención porque ha tardado más en madurar. El deterioro económico llegó primero. Fue como si la fruta amarga económica fuera necesaria para polinizar la fruta amarga política. Y, creo, la fruta política todavía está madurando, por eso es tan oportuno prestarle atención.

Lo primero que hay que señalar es que la evolución política bajo el neoliberalismo ha sido compleja: el neoliberalismo ha supuesto un doble giro a la derecha. El primer giro hacia el neoliberalismo sucedió con Margaret Thatcher en el Reino Unido y Ronald Reagan en Estados Unidos. Y su éxito arrastró a todo el espectro político hacia la derecha. Thatcher y Reagan redefinieron la política tal y como la conocemos.

Esa redefinición es evidente en el movimiento de la Tercera Vía, que vio cómo la socialdemocracia de centro-izquierda se derrumbaba y se reinventaba según el neoliberalismo. Lo tenemos con los demócratas en Estados Unidos. Lo tenemos con el Nuevo Laborismo en el Reino Unido. España no es una excepción. Se han redefinido como lo que podríamos llamar nuevos socialistas.⁴

El segundo cambio político es el giro hacia la democracia antiliberal y el profascismo que estamos experimentando. En Estados Unidos se ve en el auge del republicanismo al estilo de Donald Trump. En Alemania es evidente en Alternativa para Alemania. En Francia, en la Agrupación Nacional de Marine Le Pen. En Italia están los Fratelli d' Italia. En el Reino Unido tenemos un tipo de política reaccionaria muy británica con Boris Johnson, Liz Truss y Ben Wallace. Ese segundo giro es el amargo fruto político del neoliberalismo.

Análiticamente, debemos distinguir entre causas profundas y causas facilitadoras. En Estados Unidos, el avance de la política antiliberal se ha visto facilitado por la obsolescencia de nuestras instituciones políticas. Esa obsolescencia incluye el sistema electoral para elegir a los presidentes, que no tiene en cuenta el voto popular y otorga un peso adicional a los estados más pequeños, relativamente despoblados y antiliberales. Esos estados rurales más pequeños también están sobrerrepresentados en el Senado porque hay dos senadores por cada estado, independientemente del número de personas que vivan en él: Wyoming, con 600.000 habitantes, dos senadores. California, con 40 millones de habitantes, dos senadores. Esto distorsiona enormemente nuestra política.

Otro problema es la manipulación de los límites del Congreso, que da lugar a una sobrerrepresentación de los republicanos en el mismo. Son problemas muy graves, pero lo que quiero señalar es que siempre han formado parte del sistema político estadounidense. Así que para mí no son más que una causa facilitadora.

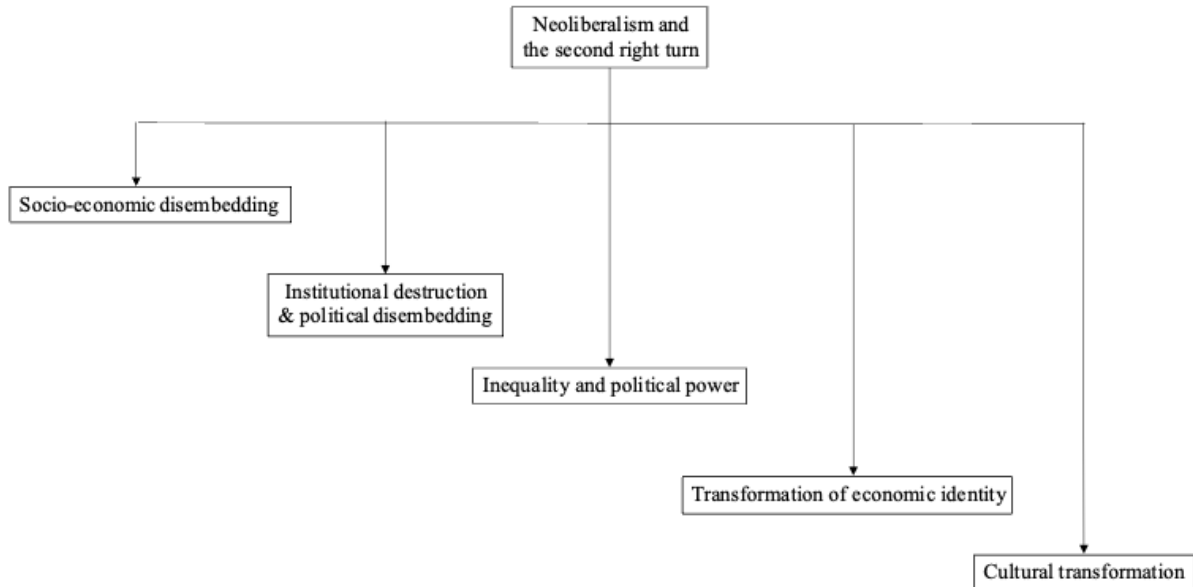
La gran pregunta es: ¿por qué han adquirido importancia ahora?

La verdadera causa profunda, que no aparece en la prensa, es el paso al neoliberalismo en 1980, el primer giro a la derecha política. Eso supuso un cambio de política económica. Para comprender la importancia de lo que ocurrió ese año, hay que entender realmente la reconfiguración económica que se puso en marcha.

⁴ Los socialdemócratas actuales habrían sido considerados de centro-derecha hace cuarenta años.

Es esa reconfiguración la que está produciendo ahora el segundo giro a la derecha. Ese cambio ha tenido enormes consecuencias económicas de las que ya he hablado. La segunda parte de este trabajo se dedica a analizar sus consecuencias políticas, que se ilustran en la Figura 8.

Figura 8: Neoliberalismo y las causas principales del segundo giro a la derecha.



Fuente: Elaboración propia

La primera consecuencia del giro económico neoliberal es el problema de la *desarticulación socioeconómica*⁵. Polanyi (1944) introdujo este concepto en su análisis seminal de las causas del fascismo en las décadas de 1920 y 1930.

La desarticulación institucional está directamente relacionada con el experimento neoliberal. El modelo polanyiano considera que la economía está imbricada en la sociedad y que es esa imbricación la que da estabilidad a los acuerdos económicos. Dicha integración se basa en las relaciones sociales de lugar, reciprocidad y redistribución, que son características primitivas de todas las sociedades.

Polanyi consideraba que el capitalismo estaba marcado por un proceso dialéctico que denominó el doble movimiento. Oponía la mercantilización al impulso de la protección social. La mercantilización desarticula la economía perturbando las relaciones sociales fundamentales, lo que crea dislocación y alienación social. El impulso a favor de la protección social trata entonces de reincorporar la economía y reconstruir esas relaciones. Polanyi aplicó ese marco para explicar el ascenso del fascismo en los años de entreguerras.

La economía victoriana del *laissez-faire* se desintegró a gran escala. Y la destrucción de las relaciones sociales arraigadas en el sistema social creó incertidumbre y resentimiento, lo que abrió a la gente a la atracción de otras ideas que ofrecían una solución. Citaré aquí las palabras de Polanyi [1944](1989, p. 375): " (...) la difusión de filosofías irracionalistas, opiniones heterodoxas sobre la moneda, críticas al sistema de partidos e infamias dirigidas contra el "régimen", cualquiera que fuera su forma democrática".

Cuando la economía victoriana se hundió en los años de entreguerras, y especialmente con la Gran Depresión, el fascismo se ofreció como solución tanto al colapso económico como al problema de la desintegración social. Interpreto que el fascismo resuelve el doble movimiento de la mercantilización y de

⁵ El autor utiliza el término 'disembedding' que aquí hemos traducido como 'desarticulación institucional'. N.del.T.

las relaciones sociales en un solo paso. Y de nuevo, permítanme citar a Polanyi. Es un poco largo, pero quiero leerlo porque es muy perspicaz.

Polanyi [1944] (1989, p.373-4) escribe: "Se puede describir la solución fascista como el impasse en el que se había sumido el capitalismo liberal para llevar a cabo una reforma de la economía de mercado, realizada al precio de la extirpación de todas las instituciones democráticas tanto en el terreno de las relaciones industriales como en el político. El sistema económico, que amenazaba con romperse, debía así recuperar fuerzas, mientras que las poblaciones quedarían sometidas a una reeducación destinada a desnaturalizar el individuo y a convertirlo en un ser incapaz de funcionar como un miembro responsable del cuerpo político. Esta reeducación, que incluía dogmas propios de una religión política y que rechazaba la idea de fraternidad humana en cualquiera de sus manifestaciones, se llevó a cabo mediante un acto de conversión de masas impuesto a los recalcitrantes mediante métodos científicos de tortura".

A mi juicio, el modelo de Polanyi tiene una clara aplicación a la era del neoliberalismo. Tras la Segunda Guerra Mundial, el keynesianismo socialdemócrata consiguió reinsertar el capitalismo. El neoliberalismo trabajó para desarticular la economía, y con su desacople social ha llegado el retorno de la apertura a las ideas fascistas.

La evisceración del empleo en el sector manufacturero fue uno de los puntos en los que se desencajó. No sólo se perdieron empleos, sino que esos empleos pagaban salarios y prestaciones históricamente altos. En EEUU, la industria manufacturera ocupaba un lugar muy especial en la economía. En todo el Medio Oeste, muchas grandes ciudades eran de facto ciudades con un único empleador, que dependían de una única gran planta manufacturera. Cuando esas plantas cerraron, muchas ciudades quedaron económicamente devastadas. El valor de la vivienda, que es el principal activo de los trabajadores, se desplomó. También se produjeron efectos multiplicadores enormes en toda la economía local, y la base impositiva se hundió, lo que socavó las escuelas públicas y las infraestructuras. El resultado fueron minidepresiones locales y la destrucción de las perspectivas económicas futuras. Las fábricas solían estar sindicadas, lo que destruyó el sindicato local, que era una pieza importante del capital social que unía a los trabajadores y ayudaba a proporcionar identidad política y un sentido de pertenencia a la comunidad. La destrucción no se limitó a los trabajadores del sector manufacturero. Las consecuencias de los multiplicadores negativos hicieron que el desplome del valor de la vivienda afectara a toda la comunidad. El proceso de desintegración golpeó primero a los obreros, pero las ondas se extendieron por toda la economía para afectar a otros trabajadores. Y eso explica el desconcertante alcance del atractivo del segundo giro a la derecha. No sólo los obreros encuentran atractiva la nueva política de la derecha.

El colapso de la industria manufacturera está estrechamente ligado a la globalización. Eso ha facilitado que los líderes políticos profascistas se sumen al choque desencadenado con una retórica nacionalista racista. La afirmación es que fueron los extranjeros los que causaron el daño a estas economías. Sabemos que el daño se produjo a través de la globalización, que es un proceso diseñado muy cuidadosamente por las empresas y los gobiernos. Pero la globalización crea una apertura política muy desagradable para que la derecha culpe a los extranjeros de la fabricación y el desmembramiento económico, cuando en realidad no son la causa real.

El siguiente pilar de la Figura 8, el pilar dos, es la destrucción institucional y tiene consecuencias políticas negativas muy graves. Una de las principales instituciones destruidas fue el movimiento sindical, y la destrucción del movimiento sindical estadounidense ha tenido repercusiones a través de muchos canales. Destruye el capital social local, lo que amplifica el proceso de desintegración. Tuvo efectos negativos sobre el crecimiento salarial y la desigualdad. Y tuvo un efecto muy negativo en el poder político de los trabajadores.

En la posguerra, los sindicatos eran la base de los partidos políticos socialdemócratas. Proporcionaron recursos financieros, trabajadores voluntarios y aumentaron el número de votantes sindicales. Y los sindicalistas tendían a votar socialdemócrata, y a cambio los socialdemócratas hacían una política económica favorable a los sindicatos y favorable a los trabajadores. Esa configuración proporcionó un contrapeso político favorable a los trabajadores frente a la influencia política de las empresas y los ricos. La destrucción de los sindicatos deshizo esa fórmula política y despojó a los trabajadores de influencia y protección políticas.

También debilitó a los partidos socialdemócratas, y al debilitar a los partidos socialdemócratas hizo que esos partidos quedaran expuestos a ser capturados por el pensamiento neoliberal. Después, el debilitamiento de los partidos de centro-izquierda facilitó aún más las cosas a los partidos de centro-derecha y a los partidos neoliberales.

Y así, cuando se juntan esas piezas, se produjo una forma de disgregación política paralela en la que los votantes de la clase trabajadora perdieron el contacto con los partidos históricos de la izquierda. Al mismo tiempo, todos los partidos de centro-izquierda emigraron a la derecha, lo que significó que los votantes de la clase trabajadora estaban cada vez más desvinculados y abiertos al atractivo de otras voces.

El tercer pilar de la Figura 8 es la desigualdad y el poder. Al aumentar la desigualdad de ingresos, el neoliberalismo incrementó el poder político de las empresas y los ricos. Básicamente, la política ofrece lo que quieren los ricos, y esto tiene consecuencias tanto económicas como políticas. En el plano económico, refuerza un proceso de retroalimentación: los liberales ponen en marcha políticas que aumentan su poder político, lo que significa que pueden redoblar las políticas que ya han puesto en marcha. En consecuencia, tenemos un ciclo de profundización del neoliberalismo.

Frecuentemente pensamos que una crisis económica va a causar un giro en otra dirección, pero no es así. En lugar de eso, se produce un reforzamiento de la política neoliberal porque son los dueños del sistema político económico en su totalidad. Este proceso crea entonces la sensación de que la política está amañada. Y cuando eso ocurre, se produce un proceso de alienación política que agrava el problema de la desvinculación política.

El cuarto pilar de la Figura 8 es la transformación de la identidad económica, y esto también tiene repercusiones en la identificación política. La política neoliberal ha fomentado la propiedad de la vivienda en Estados Unidos, y también ha fomentado nuevos sistemas de ahorro para la jubilación en los que la gente invierte directamente en el mercado de valores a través de lo que se denominan planes de pensiones de aportación definida. ¿Y qué vemos? Los propietarios de viviendas tienden a apoyar políticas como la deducción fiscal de los intereses, la facilitación del acceso al crédito hipotecario y los tipos de interés bajos. A los propietarios les gusta cualquier cosa que infle los precios de la vivienda. Y como inversores en bolsa pueden llegar a identificarse con los intereses financieros.

La política económica estadounidense también ha utilizado el sistema tributario (concretamente las deducciones fiscales) para proporcionar subsidios a la vivienda, a la sanidad y a la educación. Ese proceso de utilizar el código fiscal aleja a la gente del apoyo a la provisión colectiva de estas cosas, y empiezan a identificarse con la provisión privada de asistencia sanitaria, la provisión privada de educación, la provisión privada de vivienda.

El neoliberalismo está transformando las identidades económicas de la gente y los trabajadores se dividen en cuanto a su papel como trabajadores, propietarios e inversores. En cierto modo, esto recuerda la problemática del hombre unidimensional de Herbert Marcuse: en la década de 1960 Marcuse habló de la problemática del consumismo en la que la comprensión del capitalismo por parte de la clase trabajadora se vuelve confusa y se convierten en defensores del sistema que les oprime a través del proceso de consumismo.

En mi opinión, el neoliberalismo tiene la misma problemática, si bien centrada en la propiedad. Los trabajadores se convierten en propietarios endeudados y en pequeños inversores, y eso puede hacer que se identifiquen con los intereses de la propiedad y el capital, aunque la propiedad y el capital nunca puedan ser realmente la fuente principal de sus ingresos y su bienestar. Y eso anima entonces a los trabajadores a votar a partidos neoliberales.

El último pilar de la figura 8 es la transformación cultural. El neoliberalismo tiene un impacto transformador en la cultura y el pensamiento político. Esto es muy importante para entender el segundo giro político que estamos experimentando actualmente. La filosofía económica del neoliberalismo impregna ahora la sociedad de arriba abajo. Pretende promover la libertad individual, pero la realidad es que fomenta el desprecio egoísta de la libertad individual. Promueve una mentalidad de triunfo de la voluntad, que a mi juicio está en el núcleo del fascismo. "El triunfo de la voluntad" era el título de la película de Lenny Riefenstahl de 1935 que celebraba el Congreso del Partido Nazi en Nuremberg.

La filosofía económica política neoliberal comienza con la construcción neoclásica del *homo economicus*. El *homo economicus* es la máxima expresión del individualismo, pero creo que esta figura es en realidad el arquetipo de una personalidad fascista: es un egoísta sociópata; hará cualquier cosa, excepto en la medida en que se vea limitado por su presupuesto, por la disuasión de la ley y por la pérdida de reputación. El *homo economicus* no tiene conciencia. Sus únicas limitaciones son su presupuesto, las sanciones de la ley y las sanciones de la pérdida posición social.

El fascista se hace visible cuando se interpreta el *homo economicus* relacionamente. El sociópata busca salirse con la suya ejerciendo su voluntad sobre los demás, ése es el punto de vista de Ayn Rand en su novela "La rebelión de Atlas",⁶ cuyo punto de vista representa una forma de egoísmo fascista muy admirado y celebrado en Estados Unidos. Alan Greenspan, ex presidente de la Reserva Federal, es un gran admirador de Rand. Y los estudiantes de todo Estados Unidos leen *La rebelión de Atlas*, y les cautiva. En la cultura cinematográfica el egoísmo sociópata del *homo economicus* está representado en la película *Wall Street* con Gordon Gekko y su credo de que la avaricia es buena. El deseo es dominar a los demás.

La economía dominante está muy profundamente implicada en esta transformación cultural. La economía neoclásica es una de las inspiraciones, la base del pensamiento económico neoliberal. Y hay muchas pruebas experimentales que demuestran que la exposición a la economía neoclásica transforma el comportamiento. Han encuestado a los estudiantes antes de tomar un curso de introducción a la economía y al final del semestre, las encuestas muestran que la exposición a la economía neoclásica disminuirá la honestidad de los estudiantes, disminuirá el comportamiento cooperativo, que fomenta el parasitismo y debilita el sentimiento de empatía.

La profesión económica goza de gran prestigio social, lo que se refleja en el hecho de que se hable de la Economía como la reina de las ciencias sociales. Toma al *homo economicus* como la representación fundamental de las personas y respalda esa caracterización. Esa idea se infunde luego en los planes de estudios universitarios y en las escuelas de negocios, y se extiende por toda la sociedad. Influye en la política e influye en la forma de pensar de la sociedad. Aunque los economistas de la corriente dominante digan que están en contra del fascismo, las ideas que han estado enseñando e impulsando en la sociedad fomentan una forma de pensar protofascista.

CONCLUSIÓN

A modo de conclusión, me centro en el que quizás es el fruto más amargo de todos: la captura de los partidos políticos de centro-izquierda por la derecha. Esa captura se refleja en la hegemonía intelectual del

⁶ El título original es *Atlas Shrugged*, y la obra data de 1957. Hay una traducción al castellano en Ed. Deusto, 2019. N. del T.

neoliberalismo. Está representada en el movimiento de la Tercera Vía que se asocia con Bill Clinton, Tony Blair y Gerhard Schroeder. A mi juicio, la Tercera Vía defiende una forma de neoliberalismo compasivo: es neoliberal, si bien aspira a suavizar un poco las cosas.

La captura del centro-izquierda por parte de la Tercera Vía ha tenido tres consecuencias amargas. En primer lugar, significa que los partidos de centro-izquierda han ayudado a construir y legitimar la economía neoliberal que tanto daño ha hecho. Los socialdemócratas se han convertido en socios menores del centro-derecha en Estados Unidos. Ninguna reforma neoliberal ha pasado sin algún apoyo del Partido Demócrata. Y dicho apoyo no es algo insignificante: hace falta que un tercio del Partido Demócrata impulse las reformas neoliberales para que se aprueben. En realidad, es el Partido Demócrata el que tiene el veto político en todo, pero como ha sido capturado por la Tercera Vía ha ayudado a construir la economía neoliberal.

La segunda consecuencia de la captura por la Tercera Vía es la confusión política y la alienación. El discurso político de la Tercera Vía ha empobrecido aún más la capacidad política para abordar cuestiones de clase y de conflicto de clases. En EEUU, ese tipo de lenguaje ha sido desterrado de nuestra conversación política, y ello se debe a la política de la Tercera Vía.

Dado que la Tercera Vía no ofrece un programa político a favor de los trabajadores, muchos votantes de la clase trabajadora estadounidense ven la política como una elección entre una forma de neoliberalismo u otra, una elección entre el original y la copia. En ese caso, razonan: "voy a votar mis valores.... y mis valores son las armas, la bandera y la Biblia", algo a lo que apelan los republicanos. Muchos trabajadores votan sus valores porque los programas económicos son más o menos los mismos.

El tercer y más amargo fruto de la captura de los partidos de centro-izquierda es que el neoliberalismo domina ahora ambos lados del pasillo político. Eso significa que la Tercera Vía obstaculiza una alternativa al neoliberalismo. Las élites liberales de la Tercera Vía ocupan el lugar de oposición que deberían ocupar los verdaderos críticos del neoliberalismo, y eso obstruye la política necesaria para invertir la deriva hacia el profascismo. A mi juicio, eso convierte a las élites liberales en un peligro político.

Entonces, ¿qué se puede hacer? Los profascistas van a hacer lo que hacen los fascistas. No se les puede cambiar. La política no va a persuadir a los fascistas para que no lo sean. Lo que se puede cambiar es la calidad de la oposición al neoliberalismo. Eso requiere romper con la política comprometida de los demócratas liberales en Estados Unidos y la política comprometida de los nuevos laboristas en el Reino Unido. Algo también extensible al Partido Socialista en España.

También requiere romper con la economía neoclásica porque la economía neoclásica es el resorte intelectual del neoliberalismo. Romper con la economía neoclásica no es sólo un ejercicio académico intelectual abstracto. Es de vital importancia porque las ideas afectan a cómo pensamos. Afectan a lo que podemos imaginar y afectan a las decisiones que tomamos.

BIBLIOGRAFÍA

Polanyi, Karl [(1944) (1989)]. *La Gran Transformación. Crítica del liberalismo económico*. Madrid: Ediciones de La Piqueta.

Palley, Thomas (2021). *Neoliberalism and the Road to Inequality and Stagnation* Cheltenham: Edward Elgar.

Piketty, Thomas (2013). *El capital en el Siglo XXI*, México: Fondo de Cultura Económica.

SOBRE EL AUTOR

Thomas Palley es un economista independiente que reside en Washington DC. Es licenciado por la Universidad de Oxford, y tiene un Máster y un Doctorado por la Universidad de Yale. Trabaja en el proyecto "Economics for Democratic & Open Societies" que fundó él mismo, y es también co-fundador y co-editor de la *Review of Keynesian Economics*. Ha sido Consejero de AFL-CIO, Economista Jefe del US-China Economic and Security Review Commission, Director del Open Societe Institute's Globalization Reform Project y Director Adjunto de política económica en AFL-CIO.

BRECHA SALARIAL DE GÉNERO

GENDER PAY GAP

INTRODUCCIÓN AL SEMI-MONOGRÁFICO "BRECHA SALARIAL DE GÉNERO: ANÁLISIS DE LAS DESIGUALDADES RETRIBUTIVAS CON ENFOQUE MULTIDISCIPLINAR" | *INTRODUCTION TO THE SEMI-MONOGRAPH "GENDER PAY GAP: ANALYSING PAY INEQUALITIES FROM A MULTIDISCIPLINARY APPROACH"*.



Nuria Alonso Gallo

Universidad Rey Juan Carlos de Madrid

ORCID iD: 0000-0002-1817-125X

nuria.alonso@urjc.es

Mercedes Ruiz Garijo

Universidad Rey Juan Carlos de Madrid

ORCID iD: 0000-0002-0393-5114

mercedes.garijo@urjc.es

Fecha de recepción: 07.06.23

Fecha de aceptación: 12.06.23

INTRODUCCIÓN

A pesar de que en las últimas décadas formalmente se ha alcanzado un nivel importante de igualdad entre mujeres y hombres con la existencia de numerosas leyes, documentos internacionales, normativa comunitaria y pronunciamientos de tribunales estatales y supraestatales, todavía queda mucho por hacer en la consecución de una real y efectiva igualdad material.

Se puede afirmar, de este modo, que tanto la igualdad de género como el empoderamiento de las mujeres siguen estancados debido a la persistencia de desigualdades históricas y estructurales en las relaciones de poder entre mujeres y hombres lo que afecta especialmente a la autonomía económica. Asimismo, las situaciones de pobreza aumentan dichas desigualdades y desventajas afectando negativamente al acceso a recursos y oportunidades para las mujeres. Los poderes públicos, además, parecen desconocer estas desigualdades históricas y estructurales de forma que a menudo aprueban medidas de apoyo al sector laboral o al sector empresarial que siguen manteniendo una mirada muy sesgada en cuanto a los roles y al lugar que hombres y mujeres ocupan en la economía y en la sociedad. Una prueba de ello fue la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización aprobada en España en la que el legislador soslayó la transversalidad de las políticas públicas, contraviniendo lo establecido en el artículo 15 de la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres. Posteriormente, algo se ha incorporado en la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de

fomento del ecosistema de las empresas emergentes si bien, en nuestra opinión, se trata de medidas a todas luces insuficientes.

Frente a este panorama, no debemos olvidar que el logro de la igualdad salarial en su conjunto es importante para el desarrollo económico y social de los estados. La desigualdad es una clara y evidente injusticia que sigue sometiendo a millones de mujeres y familias a vidas de pobreza y brechas de oportunidades. Tras la crisis global causada por la pandemia de la Covid-19, los gobiernos se centran en formar políticas que consigan paliar sus efectos, destinando un volumen importante de gasto público a favor de empresas y familias. Hay que tener en cuenta que la pandemia no solamente ha revelado la dependencia que tiene la sociedad con las mujeres sino que, tal y como ha puesto de manifiesto la Organización Internacional del Trabajo (*Informe Mundial sobre Salarios 2022-2023: El impacto de la inflación y de la COVID-19 en los salarios y el poder adquisitivo*, noviembre 2022), la desigualdad entre los géneros en el mundo del trabajo se ha visto agudizada, golpeando la ocupación y los ingresos de las mujeres, especialmente para las trabajadoras con bajas retribuciones. Con esta pandemia se ha revelado urgente que se siga poniendo de manifiesto la desigualdad existente y se posicione a las mujeres trabajadoras en igualdad de condiciones frente a los hombres, ya que ellas conforman la mayor fuerza laboral en la primera línea de dicha pandemia. Además de seguir proporcionando los servicios de cuidados con un mayor riesgo, en el ámbito laboral durante los años 2019 a 2021 se han perdido millones de puestos de trabajo a tiempo completo y, a diferencia de otras crisis anteriores, dónde los sectores más afectados por la pérdida de empleo estaban dominados por hombres, esta crisis ha afectado a los trabajos de las mujeres al menos en igual medida que los de los hombres. Así, solo entre 2019 y 2020, en todo el mundo el empleo de las mujeres se redujo un 4,2 por ciento, lo que representa una caída de 54 millones de puestos de trabajo, mientras que el de los hombres se redujo un 3 por ciento, equivalente a 60 millones de puestos de trabajo, si bien existen amplias diferencias entre países (OIT, *Avanzar en la reconstrucción con más equidad: Los derechos de las mujeres al trabajo y en el trabajo, en el centro de la recuperación de la COVID-19*, julio 2021).

Para hacer frente a la brecha salarial en la era post-covid, los estados han adoptado diversas medidas para conseguir un avance importante en materia de igualdad salarial. A nivel comunitario contamos desde hace varios lustros con una Directiva 2006/54/CE relativa a la aplicación del principio de igualdad de oportunidades e igualdad de trato entre hombres y mujeres en asuntos de empleo y ocupación. A pesar de ello todavía muchas mujeres se han visto obligadas a acudir a los Tribunales ordinarios y al Tribunal de Justicia de la Unión Europea para hacer efectivo el más elemental derecho a la igualdad retributiva y salarial. Por ello en España también se aprobó el Real Decreto 902/2020, de 13 de octubre, de igualdad retributiva entre mujeres y hombres. En esta norma se refuerza el principio de igual retribución por trabajo de igual valor, ya recogido en el Estatuto de los Trabajadores, y se introduce el principio de transparencia retributiva (artículo 3) que debe aplicarse a través de algunos mecanismos importantes como son los registros y la auditoría retributivos (que deben realizar las empresas que ya vinieran obligadas a contar con Planes de Igualdad).

Muy destacable también es la Directiva (UE) 2022/2381 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de noviembre de 2022 relativa a un mejor equilibrio de género entre los consejos de administración de las sociedades cotizadas y a medidas conexas que establece que los Estados miembros deben garantizar que las sociedades cotizadas estén sujetas a uno u otro de los siguientes objetivos antes del 30 de junio de 2026: que los miembros del sexo menos representado ocupen como mínimo el 40 % de los puestos de administrador/a no ejecutivo/a; o que los miembros del sexo menos representado ocupen como mínimo el 33 % del total de puestos de administrador/a, incluidos los de administrador/a tanto ejecutivo/a como no ejecutivo/a.

PRESENTACIÓN DEL MONOGRÁFICO

Este monográfico que presentamos, analiza las problemáticas más actuales que plantea la brecha salarial tanto en el mercado de trabajo español como en otros países. Los artículos recogidos intentan responder a las siguientes cuestiones: ¿A qué denominamos brecha salarial? ¿Cuál es su metodología de cálculo actual? ¿Sería posible transitar de una igualdad teórica a una igualdad efectiva? ¿Siguen las desigualdades siendo persistentes por los roles de género? ¿Cómo influye el trabajo de cuidado en las diferencias retributivas? ¿Qué aportaciones podría hacer la economía feminista a la política económica del presente? ¿Cuáles podrían ser las nuevas herramientas contra las brechas de género que sustentaran la nueva política económica? ¿Por qué siguen existiendo los denominados techos de cristal? ¿Tienen las mujeres una mayor representación en el poder económico en la actualidad? ¿Tiene eficacia el establecimiento de cuotas en los órganos de gestión y decisión de las grandes empresas? ¿Cuál es la situación de los sectores feminizados? ¿Está siendo la discriminación positiva una buena política para erradicar las desigualdades? Los planes de igualdad, ¿son una herramienta efectiva contra la desigualdad?

El artículo "*Medición de la brecha salarial de género: Una aproximación a través de la revisión de literatura*", de Irene Gutiérrez López realiza una exhaustiva y sistemática revisión sobre las investigaciones existentes en metodología de cálculo de la brecha salarial con el fin de compilar e interpretar las teorías que cuantifican la brecha salarial de género, recogiendo la literatura existente en materia de desigualdad laboral, explican sus razones y promueven diferentes soluciones para erradicarla. Se trata de un trabajo de gran utilidad, esencial para seguir avanzando en las investigaciones y en el análisis de la brecha salarial, puesto que pone de manifiesto que se trata de un hecho intrincado sobre el que no existe consenso unánime en la comunidad investigadora acerca de su concepto, su medición, sus causas, etc. y cuyo análisis requiere la evaluación de factores complejos sobre los que existen notables diferencias jurídicas y prácticas en los países de la UE.

En el artículo "*La realidad salarial de las mujeres en el mercado de trabajo español: brechas, discriminación y efectos divergentes desde la perspectiva de género*", Lucía Vicent Valverde, David Trillo del Pozo y María Eugenia Ruiz-Gálvez Juzgado ponen el foco en las desigualdades salariales de mujeres y hombres tanto en la economía española como en la economía internacional. Se centran en su evolución y en sus causas diferenciales en el marco del sistema capitalista (para cuyo origen y mantenimiento las desigualdades económicas han resultado y resultan esenciales). Resulta también muy interesante la reflexión que realizan las autoras y el autor sobre las consecuencias que la brecha salarial supone para las trayectorias vitales de todas las mujeres, marcadas por las tareas de cuidados que establece la división sexual de los trabajos evidenciando, con todo, la precariedad laboral de las mujeres que se acentúa también para sus entornos familiares.

Teresa Corbella Domènech y Amado Alarcón Alarcón, en su artículo "*La infrautilización de las competencias de las mujeres en el trabajo*" se dedican a comprobar si mujeres y hombres emplean por igual sus competencias cognitivas –o no– en el ámbito laboral, lo que explicaría también una parte de la brecha salarial. En concreto, estudian cuatro competencias: lectura, habilidades numéricas, escritura y TIC. Se trata de un estudio con resultados relevantes en el marco de las STEM, que muestra la existencia de diferencias en el uso de la escritura y de las competencias numéricas entre mujeres y hombres: las mujeres las utilizan más que los hombres fuera del trabajo y menos en el ámbito laboral, lo que sugiere un despilfarro de recursos intelectuales en el desempeño laboral.

El artículo de Lidia de Castro, Víctor Martín, Rosa Santero-Sánchez y Belén Castro, lleva por título "*Brecha salarial de género en puestos de dirección empresarial en España*", e indaga en la brecha salarial de género ajustada y no ajustada en puestos de dirección y gerencia en las empresas españolas, mediante la Encuesta de Estructura Salarial (EES). En él se alcanzan, entre otras conclusiones, que las mujeres están infrarrepresentadas en los puestos de toma de decisiones y responsabilidad de las empresas. En dichos

puestos el nivel educativo es similar (niveles universitarios) siendo la experiencia menor en el caso de las mujeres. Asimismo, se evidencia cómo son las empresas de mayor tamaño empresarial y las del sector público las que parecen ser más sensibles a la participación de las mujeres en la dirección.

Por último, en el trabajo "*Planes de igualdad y reducción de brechas de género en los ingresos laborales. El caso argentino desde una mirada interseccional*", Virginia Noemí Alonso analiza las implicaciones que ha tenido el Plan Nacional de Igualdad en la Diversidad para la reducción de las brechas salariales en Argentina, país en el que en los últimos años se ha experimentado un progresivo desarrollo de las políticas sensibles a la igualdad de género. La autora subraya igualmente cómo las desigualdades económicas de género se incrementan cuando interseccionan con otras categorías sociales como el origen étnico, la clase, la edad, la discapacidad, entre otras lo que constituye un importante desafío para los próximos años.

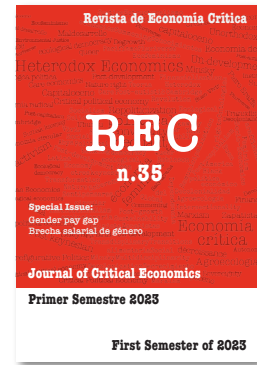
Creemos que el monográfico reúne trabajos de enorme calidad, que abordan la cuestión de la brecha salarial desde perspectivas diferentes pero complementarias, y confiamos en que resultarán de enorme interés para los lectores de la Revista de Economía Crítica.

SOBRE LAS AUTORAS

Nuria Alonso es Profesora de Economía Aplicada de la Universidad Rey Juan Carlos, donde imparte, en grado y master, materias relacionadas con la economía pública, la economía política y la economía feminista, e investigadora en el Instituto Complutense de Estudios Internacionales de la UCM. Con anterioridad, ha sido directora del Master en fiscalidad y Contabilidad de la URJC y ha trabajado como responsable de Análisis Económico y Financiero en Servicio de Estudios del Instituto de Crédito Oficial. Ha formado parte del proyecto "Las políticas fiscales y laborales a favor de las mujeres emprendedoras como respuesta a la crisis económica", del Instituto de la Mujer" Su investigación en el ámbito de la deuda pública, banca pública y economía feminista ha sido publicada en revistas y editoriales nacionales e internacionales.

Mercedes Ruiz Garijo es Doctora en Derecho (UCM, 2001). Master en Estudios de Mujeres, Género y Ciudadanía (UB, 2013). Catedrática de Derecho Financiero y Tributario en la URJC, con tres sexenios de investigación y un sexenio de transferencia. Desarrolla la línea de investigación sobre Derecho, Fiscalidad y Género. Ha sido IP del Proyecto de Investigación "Las políticas fiscales y laborales a favor de las mujeres emprendedoras como respuesta a la crisis económica", del Instituto de la Mujer, años 2012-2016. Miembro de la Junta Directiva de GENET y del Grupo de Innovación docente reconocido para la inclusión de los estudios de género en la formación universitaria. En la actualidad coordina el Programa de Doctorado Interuniversitario de Estudios Interdisciplinares de Género en la URJC.

MEDICIÓN DE LA BRECHA SALARIAL DE GÉNERO: UNA APROXIMACIÓN A TRAVÉS DE LA REVISIÓN DE LITERATURA / *MEASUREMENT OF THE GENDER SALARY GAP: AN APPROACH THROUGH THE LITERATURE REVIEW*



Irene Gutiérrez López

Departamento de Economía de la Empresa

Facultad de Ciencias de la Economía y de la Empresa

Universidad Rey Juan Carlos

ORCID iD: 0000-0001-6656-6697

irene.gutierrez@urjc.es

Fecha de recepción: 03/03/2023

Fecha de aceptación: 15/05/2023

Resumen

La brecha salarial puede tener un origen de desigualdad retributiva, donde las mujeres recibirían un pago diferente por realizar el mismo trabajo o un trabajo de igual valor que los hombres, pero este trato discriminatorio está sancionado jurídicamente y se considera delito si se aplica a las personas en función de su sexo. Por eso es importante entender que el concepto de brecha es mucho más amplio, y recoge otros factores explicativos de la desigualdad salarial como la feminización de los trabajos a tiempo parcial o el conocido techo de cristal. Siendo un hecho la brecha salarial, para combatirla necesitamos cuantificarla, determinar cuál es el modelo matemático que subyace a los diferentes salarios brutos por hora de hombres y mujeres, qué variables son utilizadas en esos cálculos y si existen diferentes metodologías a aplicar. El objetivo principal del artículo es realizar una revisión sistemática sobre las investigaciones existentes en metodología de cálculo de la brecha salarial con el fin de compilar las teorías que cuantifican la brecha salarial de género, explican sus razones y promueven diferentes soluciones para erradicarla.

Tras realizar esta revisión se aprecia que no existe un consenso unánime en la comunidad investigadora acerca de la descomposición de la brecha salarial de género, pero todos los trabajos coinciden en constatar que la diferencia salarial no se explica solamente por las diferencias en las características de hombres y mujeres, también existe una parte residual de mayor o menor cuantía que vendría a representar la discriminación laboral y salarial que experimentan las mujeres en el mercado de trabajo.

Palabras clave: *revisión literatura brecha salarial; brecha salarial de género; igualdad salarial; discriminación indirecta; Oaxaca-Blinder.*

Abstract

The pay gap can have a pay inequality origin, in this case women would receive a different payment for doing the same work or work of equal value as men, but this discriminatory treatment is legally sanctioned and is considered a crime if it is applied to people based on their sex. It is therefore important to understand that the concept of the gap is much broader, and includes other factors that explain wage inequality, such as the feminization of part-time jobs or the well-known glass ceiling. Since the wage gap is a fact, to combat it it is necessary to quantify it, to determine what mathematical model underlies the different gross hourly wages of men and women, what variables are used in these calculations and whether there are different methodologies to be applied. The main objective of the article is to carry out a systematic review report on the existing research on wage gap calculation methodology in order to compile the theories that quantify the gender wage gap, explain its reasons and promote different solutions to eradicate it.

After carrying out this review, it can be seen that there is no unanimous consensus in the research community on the breakdown of the gender pay gap, but all the studies agree that the pay gap is not only explained by the differences in the characteristics of men and women; there is also a residual part of greater or lesser amount that would come to represent the labor and wage discrimination experienced by women in the labor market.

Keywords: *pay gap literature review; gender pay gap; equal pay; indirect discrimination; Oaxaca-Blinder.*

INTRODUCCIÓN

El análisis de las diferencias entre los salarios obtenidos por hombres y mujeres con similares características productivas siempre suele tener un gran interés en la literatura económica. La desigualdad entre hombres y mujeres es una realidad desde el momento en que acceden al mercado de trabajo, y que continúa a lo largo de su carrera profesional. Las mujeres sufren un trato discriminatorio en hechos como el acceso a puestos de responsabilidad empresarial y presencia en el poder económico, las prestaciones en materia de seguridad social y, de manera especialmente significativa, en el salario percibido por el trabajo realizado. Lograr la igualdad salarial en su conjunto es importante ya que nos referimos a una clara y evidente injusticia que sigue sometiendo a millones de mujeres y familias a vidas de pobreza y brechas de oportunidades (Organización de las Naciones Unidas, 2020).

La igualdad salarial entre hombres y mujeres es un objetivo económico, de hecho, forma parte de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030¹ aprobada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) cuyo objetivo es mejorar la calidad de vida de todas las personas. Aunque no se traten de normas obligatorias puesto que jurídicamente no tiene ninguna sanción su incumplimiento, se pretende instar a los gobiernos a adoptar todos esos objetivos como propios, y desarrollar marcos legislativos nacionales para su logro, esperando que todas las partes interesadas (gobiernos, sociedad civil y sector privado, entre otros) contribuyan a la consecución de la agenda. El objetivo 8 dedicado a las condiciones de trabajo y al crecimiento económico es indispensable, si consideramos que la erradicación de la pobreza solo es posible mediante empleos estables y bien remunerados. Pero no es suficiente con la creación de empleos, también se necesitan mejorar las condiciones de unos 780 millones de mujeres y hombres que trabajan, pero no ganan lo suficiente para que ellos y sus familias puedan salir de la pobreza. Además, las mujeres y las niñas deben tener igual acceso y las mismas oportunidades que los hombres y los niños en el empleo. Según datos de la Encuesta de población activa elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE),

¹ <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

la tasa de empleo de las mujeres se encuentra actualmente en un 53,84% (10 puntos porcentuales por debajo con respecto a la tasa de empleo masculina) (INE, 2022), sin embargo, las mujeres ganan en todo el mundo alrededor de un 37% menos que los hombres en funciones similares (World Economic Forum, 2022). Si no se toman medidas, el informe indica que al ritmo de progreso actual se necesitarán 151 años para cerrar la brecha de género en participación y oportunidades económicas. Es destacable también que la brecha de género permanece sin distinción alguna entre países desarrollados y subdesarrollados, independientemente del nivel de ingresos y condiciones laborales que tengan sus trabajadores.

A priori, los factores clave que influyen en la brecha salarial de género en los países europeos han disminuido en los últimos 40 años, sin embargo, cuando llegan las crisis, la tendencia se revierte, como se observó en la crisis económica de 2008. (León Camargo, 2020). Alonso y Trillo (2021) indican como en estas situaciones se produce una regresión social muy importante para las mujeres ya que aumenta su contratación a tiempo parcial, así como el subempleo femenino. La aplicación judicial de la desigualdad salarial entre hombres y mujeres ha permitido detectar y erradicar numerosas practicas salariales discriminatorias para las mujeres en las últimas décadas, sin embargo, no ha resultado efectiva para la erradicación de la brecha salarial de género.

La brecha salarial no es solo un número relativo, y para abordarla, primero es necesario definir lo que representa. Como indica Ialovic (2019) no solamente se pagan diferentes cantidades de dinero a hombres y mujeres en las empresas para las que trabajan, sino que están representados de manera diferente dentro de sus entornos laborales. El informe *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo* nos arroja la tasa de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo, que alcanzó el 47,4 por ciento en 2022, frente al 72,3 por ciento de los hombres. Esa diferencia de 24,9 puntos porcentuales conlleva que por cada hombre económicamente inactivo haya dos mujeres en la misma situación (Organización Internacional del Trabajo, 2023).

Con estos datos, es más que evidente la exigencia de seguir estudiando la discriminación salarial que sufren las mujeres, y para entender que hay detrás de este complejo fenómeno y situar las investigaciones al respecto, primero es necesario definir los principales conceptos y teorías que sirvan para fundamentar y comprender el problema (Arnau Sabatés & Sala Roca, 2020). Por ello, el objetivo principal del artículo es realizar un informe de revisión sistemática sobre las investigaciones existentes en metodología de cálculo de la brecha salarial de género, exponiendo cual es la literatura existente en materia de desigualdad y discriminación salarial, qué estudios han abordado la situación laboral de las mujeres y compilar las teorías que cuantifican la brecha salarial de género, explican sus razones y promueven diferentes soluciones para erradicarla. Dada la incesante necesidad de seguir realizando investigaciones en el campo de estudios sobre igualdad de género y brecha salarial en particular, sirva este texto de fuentes bibliográficas seleccionadas para describir el estado de la cuestión, contextualizar el trabajo y contrastar las aportaciones con respecto a otras investigaciones relacionadas.

El concepto de brecha salarial ha ido cambiando a lo largo del tiempo, y con ello la medición de esta. En la actualidad los complementos salariales son clave en la medición de la brecha, cosa que antes no sucedía, por ello se considera imprescindible una revisión de la literatura previa que nos permita comprender todo el conjunto de informaciones y fomentar soluciones efectivas para erradicar esta discriminación salarial que sufre la mitad de la población, intentando dar respuesta a cuestiones del tipo qué y cómo se ha investigado hasta la fecha en materia de discriminación retributiva, cual es el origen de los estudios, las razones de la existencia de una brecha salarial, y lo más reseñable, que conclusiones muestran los diversos estudios y cuáles son las futuras líneas de investigación sobre el objeto de estudio (Guevara Patiño, 2016).

La revisión de literatura planteada en este artículo lleva como finalidad poder resumir en un único documento la información más relevante sobre la metodología de cálculo de brecha salarial para que la comunidad investigadora pueda identificar los aspectos más importantes conocidos y las controversias

hasta el momento sobre el tema revisado. El texto puede contribuir a reducir el tiempo y esfuerzo en la lectura de documentos primarios, mostrar la evidencia disponible, y poner el foco en dar respuesta a nuevas líneas de investigación que puedan continuar con el avance del conocimiento científico en materia de igualdad salarial.

Tras exponer el método de revisión empleado, el texto comienza indicando el origen de las investigaciones en materia de desigualdad salarial, analizando como se llegó hasta el actual término de brecha salarial de género, dejando claras las diferencias conceptuales entre desigualdad y discriminación y referenciando ideas clave como la de discriminación indirecta o trabajo de igual valor. A continuación, se compilan los trabajos más importantes sobre medición de la brecha salarial, resumiendo los modelos econométricos utilizados en cada caso, así como los resultados obtenidos, enfatizando los estudios de Oaxaca (1973) y Blinder (1973) dónde se alcanza el máximo esplendor en la materia. Finalmente, la revisión describe cuales son las líneas actuales de investigación en el intento de medir la discriminación salarial sufrida por las mujeres, resumiendo las diferencias y coincidencias en las metodologías empleadas en el cálculo y dejando claro la necesidad de abordar las causas profundas de la brecha salarial de género.

MÉTODO

El artículo se puede definir como una revisión descriptiva de la literatura existente en el ámbito del cálculo de la brecha salarial, dónde se pretende localizar, recopilar y proporcionar un resumen sobre el objeto de estudio. Esta revisión se ha hecho a través de un marco metodológico de referencia denominado SALSA (Grant & Booth, 2009), siglas anglosajonas de los cuatro pasos principales en el proceso de revisión: *Search*, *Appraisal*, *Synthesis* y *Analysis* (búsqueda, evaluación, síntesis y análisis).

En la primera fase de búsqueda (*search*) el objetivo es conseguir un banco de fuentes primarias que nos proporcionen la información relevante para nuestro estudio. En esta revisión se ha recurrido a las siguientes bases de datos de referencia, todas ellas de cobertura multidisciplinar: Scopus y Web of Science; motores de búsqueda como Google Scholar, y portales de difusión científica como Dialnet Plus, Redalyc, Springer, JSTOR y Latindex.

Para excluir artículos e investigaciones que no forman parte del objeto de estudio y por lo tanto no son pertinentes, o aquellas que no cumplen con la calidad adecuada para la revisión, se materializa la búsqueda en las fuentes primarias aplicando filtros y ecuaciones de búsqueda. Esta se puede definir como la fase de evaluación (*appraisal*), dónde una vez seleccionadas las bases de datos, se han elegido los descriptores y los operadores booleanos *and*, *or* y *not*.

Algunos de los descriptores utilizados han sido: cálculo brecha salarial, metodología brecha salarial, pay gap calculator, pay gap literature review, wage discrimination o Oaxaca y Blinder, entre otras.

EL CONCEPTO DE DESIGUALDAD SALARIAL

La revisión de literatura de un campo elegido podemos decir que se trata de un método sistemático que nos permite identificar, evaluar e interpretar los trabajos académicos existentes sobre el objeto de estudio seleccionado. La revisión descriptiva proporciona a investigadores y académicos una puesta al día sobre conceptos útiles en áreas en constante evolución. Es un paso previo fundamental en cualquier investigación, ya que el avance del conocimiento solo es posible si se conoce como punto de partida todo lo trabajado previamente. Por tanto, la revisión del estado de la cuestión es una actividad básica tanto para los investigadores noveles como para los más consolidados. La revisión de la literatura, además, tiene repercusiones a nivel metodológico, ya que permite ver de qué manera otros autores o autoras han definido y operativizado las variables objeto de estudio, contribuye al desarrollo de hipótesis, permite identificar limitaciones metodológicas, resultados contrapuestos, etc. (Arnau Sabatés & Sala Roca, 2020). En palabras de Guirao Goris (2015) podemos resumir que realizar una revisión de la literatura consiste

en hacer uso de la crítica y los estudios previos de una manera ordenada, precisa y analítica con el objetivo de desarrollar una síntesis que agrupe diferentes investigaciones que puedan acercarnos al estado actual de la cuestión a tratar. Si la revisión de la literatura que se realiza es deficiente, el resto de la investigación va a verse comprometida, ya que un equipo de investigación no puede realizar un trabajo académico significativo sin conocer primero la literatura en el campo de estudio (Boote & Beile, 2005). Si la generalidad de una investigación se lleva a la particularidad de una publicación científica, haber realizado una revisión de literatura deficiente, que no permita sustentar adecuadamente los antecedentes del trabajo en curso para demostrar sus contribuciones científicas, es una de las causas que pueden llevar al rechazo de dicha publicación (Randolph, 2009).

En esta revisión de literatura se aprecia una incorporación gradual de las cuestiones relacionadas con la mujer y el género como categoría de análisis económico, especialmente en microeconomía, teoría del mercado laboral e investigación empírica.

Las investigaciones sobre brecha salarial de género comienzan a aparecer en bases de datos científicas como *Scopus* desde el año 1993, aunque a partir de la década de los 2000 ha sido cuando han tomado mayor interés por parte de los investigadores (Vela Menéndez *et al.* 2021). Un estudio muy completo de cómo la variable género se integra en la economía lo desarrolla Benería (1995) donde indica que fue en la década de 1950 cuando la economía neoclásica analiza por primera vez la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. Mincer (1962) junto con otros autores laborales fueron pioneros en explicar por qué la participación de las mujeres en la fuerza laboral se estaba incrementando en un momento de aumento de los ingresos familiares, siendo la respuesta que el aumento de los salarios fomentado por el crecimiento económico de la época suponía un incentivo económico para que las mujeres participaran en el trabajo remunerado. En los años 60 los estudios se intensificaron con el trabajo de Becker (1964) sobre el capital humano donde cualquier desigualdad laboral se explicaba a través de elecciones individuales de los trabajadores bajo la premisa de maximizar la utilidad. En la década de 1980 surgieron múltiples críticas a estos modelos neoclásicos (Benería, 1979), poniendo de manifiesto que existían consecuencias negativas con la división tradicional del trabajo en las mujeres, comenzaron entonces desarrollarse estudios con enfoques multidisciplinares para analizar las relaciones sociales de género y las desigualdades de poder. El decenio de 1990 trajo como novedad la proliferación de estudios sobre la desigualdad de género basados en métodos matemáticos y estadísticos para estimarla, un área en la que las variables de género habían sido normalmente olvidadas. Para poder avanzar en la lucha contra las desigualdades era necesaria la visibilidad del trabajo de las mujeres y su inclusión en las estadísticas de la fuerza de trabajo (Bakker, 1995). Aunque existen revisiones bibliométricas que datan el inicio de los estudios en materia de brecha salarial en los años noventa, desde el año 2002 ha existido mayor interés por los investigadores, (Vela Menéndez *et al.* 2021).

El concepto de brecha salarial podemos decir que surge en el terreno de la igualdad salarial con la explicativa de la diferencia entre discriminación salarial, y comparación del salario medio entre hombres y mujeres. Entre todos los estudios que nos encontramos referentes a la desigualdad y discriminación salarial, existe un amplio consenso en la importancia de distinguir y hacer una revisión conceptual entre ambos conceptos. No deben confundirse, y entre los investigadores no han surgido nunca discrepancias al respecto, sin embargo, sí que nos encontramos diferentes denominaciones para aludir a ellos: desigualdad salarial, brecha salarial, diferencia salarial, etc.

Cuando hablamos de *desigualdad salarial*, *a priori* puede parecer sencilla detectarla, ya que bastaría con obtener las retribuciones promedio de los trabajadores para constatarla, sin embargo, como mencionaremos en el artículo, influyen otras muchas variables en ese diferencial salarial. Murillo Huertas y Simón Pérez (2014) recogen en su estudio las tres teorías principales sobre la desigualdad salarial: la primera de ellas basada en la teoría del capital humano, que parte del supuesto de que la remuneración del trabajo se

determina exclusivamente por su productividad marginal. Según esta teoría las diferenciales salariales son entonces la lógica consecuencia de las diferencias productivas (Becker, 1964). Si esto fuera así, dos trabajadores con las mismas características productivas pero de distinto sexo deberían percibir una misma retribución salarial, sin embargo, nos encontraremos con evidencias empíricas como la de Blinder (1973) y Oaxaca (1973) que, demuestran que las mujeres perciben un salario inferior al de los hombres acreditando la misma educación, niveles de experiencia y ocupando puestos de trabajo de características similares. Este concepto fue reforzado años después por estudios como el de Weichselbaumer y Winter (2005). La segunda perspectiva se basa en la teoría de la segmentación que defiende que las diferencias en los salarios de los trabajadores se deben a la ubicación de estos en los distintos sectores productivos (por múltiples razones, cada trabajador se encuentra en una ocupación distinta y de ahí los distintos salarios), es decir, el origen de la discriminación salarial tendría su origen en la segregación del mercado laboral, generándose una brecha por la distribución desigualdad de hombres y mujeres en los sectores y ocupaciones (Anker *et al.* 2003). La última teoría es conocida como la *economía feminista* dónde se defiende que el factor determinante de los salarios inferiores de las trabajadoras es precisamente lo comentado anteriormente, que se les segrega en empleos que están vinculados con una intrínseca baja retribución. Esta última línea es apoyada por diversos autores (Blau & Kahn, 2000) (Benería, 1995) (Darity & Mason, 1998) los cuales exponen que la segregación ocupacional de las mujeres es uno de los factores con mayor capacidad explicativa de la brecha salarial por razón de sexo. Los persistentes estereotipos de género y el papel de subordinación de las mujeres en el ámbito familiar estarían condicionando la situación de estas en el mercado de trabajo y su oferta laboral.

Además de las tres perspectivas anteriores que pretenden explicar las diferencias salariales entre mujeres y hombres, nos encontramos con otras investigaciones que afirman que la diferencia salarial podría explicarse parcialmente por las diferentes preferencias de hombres y mujeres a la hora de seleccionar unos u otros empleos en función de sus distintos rasgos e intereses personales (Croson & Gneezy, 2009). En el estudio citado se analizan las causas de la diferencia de género en la toma de riesgos, llegando a la conclusión que las mujeres experimentan peor que los hombres los resultados negativos y por ello serían más reacias al riesgo cuando se enfrenten a una situación de riesgo. Las diferencias de género en las experiencias emocionales de los resultados, especialmente la menor utilidad resultante de los malos resultados es una explicación del aumento de la aversión al riesgo. Los autores añaden a esta idea que las emociones no son el único factor para las diferencias de género en las preferencias de riesgo, y a ello debemos sumar que los hombres también tienen más confianza que las mujeres y, como resultado, pueden tener una percepción diferente de la distribución de probabilidades subyacente a un riesgo dado. Estas características tienen implicaciones para las decisiones económicas que hombres y mujeres toman en los mercados laborales (Yurrebaso *et al.* 2020) (Gamero Burón, 2004).

El concepto de *discriminación salarial* exhibe sin embargo el carácter de abuso e injusticia que posee el hecho de pagar menos a alguien por hacer el mismo trabajo que otro (Palacios Gómez, 2018). Una definición más teórica sobre discriminación salarial la aporta el economista Arrow (1971) indicando que se trata de la valoración en el mercado de trabajo de características personales que no están relacionadas con la productividad. Como vemos no se trata tanto de cuan diferente sea el salario sino en la valoración por factores distintos a la productividad. En la actualidad la discriminación salarial está sancionada jurídicamente², por ello los autores defienden que no es la causa suficiente (aunque se siga produciendo en medida alguna) para explicar la diferencia salarial persistente a nivel mundial. La idea se traduce en que si el promedio de brecha salarial en nuestro país se encuentra en un 28,21% (World Economic Forum, 2022) es erróneo afirmar que según esos datos las mujeres trabajadoras cobran más de 5.000 euros

² En la actualidad el derecho a la igualdad de retribución de mujeres y hombres por un mismo trabajo o por un trabajo de igual valor está consagrado en el artículo 157 del TFUE y en la Directiva 2006/54/CE relativa a la igualdad de retribución.

menos de sueldo bruto anual que los hombres (en términos de salario/hora) por hacer el mismo trabajo. Existirá discriminación salarial cuando la mujer perciba un salario distinto al del hombre por la realización de un trabajo *de igual valor*. Es importante matizar este concepto, entendiendo por trabajo de igual valor los trabajos que exigen a sus trabajadores un conjunto de características similares tales como: mismas capacidades (conocimientos, aptitudes, iniciativa), esfuerzo (físico, mental y emocional), responsabilidades (de supervisión o mandato, de seguridad, de información, de bienestar), condiciones de trabajo.

El criterio de igual retribución por igual trabajo se estableció por primera vez en el artículo 41 de la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo (en lo sucesivo OIT), a través de la reforma de 1946. Más tarde se configuró expresamente en el Convenio 100 (Organización Internacional del Trabajo, 1951) en concreto en su Artículo 1³.

Con esta base normativa desde los comienzos de la Unión Europea (en adelante UE) en el año 1957, todos los Tratados han contemplado de algún modo el Principio de Igualdad Retributiva. A pesar de que la igualdad entre hombres y mujeres sigue siendo un objetivo inalcanzado que tiene más presencia en los textos legales que en la realidad de la sociedad, si realizamos un balance en materia de legislación y género nos encontramos con avances significativos durante las últimas décadas. Como precedentes internacionales dónde se recoge por primera vez el concepto de discriminación por razón de género, podemos destacar el Convenio N°111 de la OIT (Organización Internacional del Trabajo, 1958) relativo a la discriminación en materia de empleo y ocupación, la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (Asamblea General de las Naciones Unidas, 1981) o la IV Conferencia sobre la Mujer (Organización de las Naciones Unidas, 1995). En el año 1999 entra en vigor el Tratado de Ámsterdam (Comunidad Europea, 1997), el cual tiene una gran importancia en materia de igualdad para los hombres y mujeres de la UE, en concreto en el ámbito laboral. Uno de los artículos más importantes del Tratado es el Artículo 141⁴, dónde aparece el fenómeno de trabajo de igual valor. Es necesario poner un énfasis en este art. 141 debido a su importante labor en la posterior creación de diferentes Directivas Comunitarias (en adelante Dir.). Sin extender más el análisis normativo, hay que destacar la Dir.2019/1152/UE, relativa a unas condiciones laborales transparentes y previsibles en la Unión Europea, la Dir.2022/2041/UE, sobre unos salarios mínimos adecuados en la Unión Europea la cual reconoce que las mujeres forman parte del grupo de personas que sufren múltiples formas de discriminación y por ello tienen una mayor probabilidad de ser trabajadoras con salarios mínimos o más bajos que otros colectivos, y por último, la Propuesta de Dir.2021/0050 (COD) relativa al principio de igualdad de retribución entre mujeres y hombres por un mismo trabajo o un trabajo de igual valor a través de la transparencia retributiva y los mecanismos para su efectivo cumplimiento, cuya motivación radica en exigir que se garantice la igualdad de retribución en todos los Estados Miembros, ya que la brecha salarial de género de la UE se encuentra en la actualidad alrededor del 14% (Alonso & Gutiérrez, 2023).

³ Artículo 1: [...] (b) la expresión igualdad de remuneración entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor designa las tasas de remuneración fijadas sin discriminación en cuanto al sexo.

⁴ Artículo 141. 1: "Cada Estado Miembro garantiza la aplicación del principio de igualdad de retribución entre trabajadoras y trabajadores para un mismo trabajo o para trabajos de igual valor. 2.- Se entiende por retribución, a tenor del presente artículo el salario o sueldo normal de base o mínimo y cualesquiera otras gratificaciones satisfechas directa o indirectamente, en dinero o en especie, por el empresario al trabajador en razón de la relación de trabajo. La igualdad de retribución, sin discriminación por razón de sexo significa: a) que la retribución establecida para un mismo trabajo remunerado por unidad de obra realizada se fija sobre la base de una misma unidad de medida; b) que la retribución establecida para un trabajo remunerado por unidad de tiempo es igual para un mismo puesto de trabajo. 3.- El Consejo, con arreglo al procedimiento previsto en el Art. 251 y previa consulta al Comité Económico y Social, adoptará medidas para garantizar la aplicación del principio de igualdad de oportunidades e igualdad de trato para hombres y mujeres en asuntos de empleo y ocupación, incluido, el principio de igualdad de retribución para un mismo trabajo o para un trabajo de igual valor. 4.- El principio de igualdad de trato no impedirá a ningún Estado miembro mantener o adoptar medidas que ofrezcan ventajas concretas destinadas a facilitar al sexo menos representado el ejercicio de actividades profesionales o a evitar o compensar desventajas en sus carreras profesionales".

De las últimas actuaciones de la UE destacamos la Estrategia para la Igualdad de Género 2020-2025⁵ donde uno de sus objetivos fundamentales es abordar la brecha salarial y de pensiones entre hombres y mujeres, además de reducir la brecha de género en las responsabilidades asistenciales y alcanzar el equilibrio entre mujeres y hombres en la toma de decisiones y la actividad política.

En numerosas ocasiones, y de forma errónea, se ha llamado brecha salarial a la discriminación que hemos definido previamente, cuando el concepto de brecha engloba otros muchos más factores, que pretendemos analizar, y que hoy en día no se contemplan en la normativa contra la discriminación retributiva. Por ello para entender bien a qué nos referimos cuando hablamos de brecha salarial de género, primero es necesario hacer distinción entre discriminación directa y discriminación indirecta⁶, ya que a partir del concepto de discriminación indirecta es cuando se comienza a hablar de brecha salarial y, además, desde la perspectiva legislativa, esta distinción es la garantía del principio de igualdad de género.

La brecha salarial de género está relacionada con el concepto de discriminación indirecta ya que *a priori* podemos entender que existe una práctica laboral neutral, y sin embargo estamos perjudicando a la mujer de forma obviamente desproporcionada (Van Laere, 1998). Este tipo de discriminación se presenta, por ejemplo, cuando se omiten ciertos factores en la valoración de un puesto de trabajo los cuales deberían tenerse en cuenta como requerimiento de dicho puesto, o cuando se asigna un mayor peso a factores en los que la ventaja suele estar del lado de los hombres (esfuerzo físico, flexibilidad horaria, etc.) (De Cabo Serrano & Garzón, 2007). El estudio de Sáez (1995) nos acerca de nuevo al concepto de discriminación indirecta exponiendo que es la forma que adopta el fenómeno discriminatorio en su exteriorización. La discriminación se manifiesta muchas veces como consecuencia de la aplicación de medidas neutras, simplemente por las propias diferencias que existen en la sociedad. Las discriminaciones que sufren las trabajadoras en muchos casos derivan de prácticas que, sin propósito discriminatorio alguno, desfavorecen en mayor medida a las mujeres careciendo de justificación alguna.

Finaliza este apartado señalando la idea de que la discriminación indirecta es clave también en la jurisprudencia aplicada en materia de igualdad salarial, siendo la intervención legal en este ámbito totalmente necesaria. En nuestro ordenamiento jurídico, por ejemplo, es la Sentencia STC 145/1991 de 1 de julio la que perfila este concepto⁷: "La discriminación indirecta exige un análisis investigador sobre lo que aparentemente no es discriminatorio porque *a priori* tenga una justificación objetiva, pero que en

⁵ Artículo 141. 1: "Cada Estado Miembro garantiza la aplicación del principio de igualdad de retribución entre trabajadoras y trabajadores para un mismo trabajo o para trabajos de igual valor. 2.- Se entiende por retribución, a tenor del presente artículo el salario o sueldo normal de base o mínimo y cualesquiera otras gratificaciones satisfechas directa o indirectamente, en dinero o en especie, por el empresario al trabajador en razón de la relación de trabajo. La igualdad de retribución, sin discriminación por razón de sexo significa: a) que la retribución establecida para un mismo trabajo remunerado por unidad de obra realizada se fija sobre la base de una misma unidad de medida; b) que la retribución establecida para un trabajo remunerado por unidad de tiempo es igual para un mismo puesto de trabajo. 3.- El Consejo, con arreglo al procedimiento previsto en el Art. 251 y previa consulta al Comité Económico y Social, adoptará medidas para garantizar la aplicación del principio de igualdad de oportunidades e igualdad de trato para hombres y mujeres en asuntos de empleo y ocupación, incluido, el principio de igualdad de retribución para un mismo trabajo o para un trabajo de igual valor. 4.- El principio de igualdad de trato no impedirá a ningún Estado miembro mantener o adoptar medidas que ofrezcan ventajas concretas destinadas a facilitar al sexo menos representado el ejercicio de actividades profesionales o a evitar o compensar desventajas en sus carreras profesionales".

⁶ Se establece la definición por primera vez en la Dir.2000/78/CE, relativa al establecimiento de un marco general para la igualdad de trato en el empleo y la ocupación. En concreto en su Artículo 2º. Concepto de discriminación. 1. "A efectos de la presente Directiva, se entenderá por principio de igualdad de trato la ausencia de toda discriminación directa o indirecta basada en cualquiera de los motivos mencionados en el artículo 1. 2. A efectos de lo dispuesto en el apartado 1: a) existirá discriminación directa cuando una persona sea, haya sido o pudiera ser tratada de manera menos favorable que otra en situación análoga por alguno de los motivos mencionados en el artículo 1; b) existirá discriminación indirecta cuando una disposición, criterio o práctica aparentemente neutros pueda ocasionar una desventaja particular a personas con una religión o convicción, con una discapacidad, de una edad, o con una orientación sexual determinadas, respecto de otras personas [...]".

⁷ SE en el fundamento jurídico del fallo de esta Sentencia se define la discriminación indirecta como "la que incluye los tratamientos formalmente no discriminatorios de los que derivan, por las diferencias fácticas que tienen lugar en los trabajadores de diverso sexo, consecuencias desiguales perjudiciales por el impacto diferenciado y desfavorable que tratamientos formalmente iguales o tratamientos desiguales tienen sobre los trabajadores de uno y otro sexo a causa de la diferencia de sexo".

realidad sí que encubre una discriminación. Los jueces deben analizar si la diferencia del trabajo justifica la diferencia de salario⁸.

MEDICIÓN DE LA BRECHA SALARIAL

Realizado el análisis conceptual, el siguiente paso de cualquier estudio sería conocer el alcance de la discriminación salarial por razón de sexo, y para ello lo más efectivo es sustanciar empíricamente con datos salariales reales, si en efecto dicha discriminación se produce y en qué medida. Es posible llegar a pensar que los estudios sobre la diferencia salarial de las mujeres son relativamente recientes, sin embargo, encontramos ya un origen de esta manifestación en los trabajos de Mill (1848) el cual planteó la necesidad de examinar por qué los salarios de las mujeres eran por regla general mucho más bajos que los de los hombres. Este estudio puso de manifiesto la existencia de dicha desigualdad, pero la medición de esta no comenzó hasta 1957 con los trabajos de Becker (1957), alcanzando su máximo esplendor con los estudios de Oaxaca (1973) y Blinder (1973) en los años setenta, investigaciones clave y bases de cualquier estudio posterior sobre desigualdad salarial entre hombres y mujeres.

La forma más común de analizar la discriminación basada en el género es comparar los ingresos masculinos y femeninos manteniendo constante la productividad. Un método sencillo consiste en incluir la variable sexo en el modelo de regresión salarial. Es importante señalar que algunos autores se refieren a discriminación salarial por razón de sexo, y otros a discriminación salarial por razón de género. Aparecen en la mayoría de los casos como términos semejantes, sin embargo, es importante aclarar que el sexo es una característica biológica mientras que el género engloba muchos factores relacionados con los comportamientos y roles que se han ido estableciendo en la sociedad. La desigualdad salarial que sufren las mujeres en el mercado de trabajo suele tener una razón de género, pero a pesar de esto como esta variable no es medible ni se puede cuantificar con los modelos existentes, la mayoría de los estudios trabajan con la variable sexo para los datos y resultados.

De Cabo Serrano y Garzón(2007) exponen que la cuantificación de la brecha salarial se estudia desde una perspectiva de discriminación salarial a posteriori, es decir, dentro del mercado laboral y haciendo referencia exclusivamente a los salarios percibidos en los puestos de trabajo. Y aunque la discriminación salarial no es la única forma de discriminación que sufren las mujeres todos los estudios al respecto parten de una misma hipótesis: las características personales y laborales de las personas no se retribuyen de la misma manera en hombres y mujeres, por lo que se hace necesario estimar ecuaciones de salarios separadas para los diferentes sexos.

La literatura referente a la metodología de cálculo de la brecha salarial de género encontrada en la revisión es amplia, por ello se han recogido en la Tabla 1 los estudios más relevantes hasta la fecha que explican los factores determinantes de la brecha salarial a nivel estadístico:

⁸ Otras sentencias relevantes en materia de discriminación indirecta fueron la STC 286/1994 de 27 de octubre sobre equiparación salarial de las mujeres a categorías profesionales de los hombres que con distinta denominación realizan actividades muy similares, y cuyas diferencias salariales son discriminatorias para las mujeres, o la STC 147/1995 de 16 de octubre.

Tabla 1. Principales modelos de medición de la discriminación salarial

Literatura	Definición	Modelo Econométrico	Resultados
(Oaxaca, 1973)	Remuneración en función del producto marginal del trabajador. Modelo de regresión lineal para explicar el salario por hora. El salario del hombre se adopta como no discriminatorio.	Ecuación de Mincer. Variable a explicar: Salario por hora.	Un % elevado de la diferencia salarial es atribuible a los efectos de la discriminación.
(Blinder, 1973)	Las ecuaciones se estiman de forma separada para hombres y mujeres.	Ecuación de Mincer. Variable a explicar: Salario por hora.	El 66% de la desigualdad salarial entre hombres y mujeres tiene su fundamento en prácticas discriminatorias.
(Heckman, 1979)	Crítica al modelo de Oaxaca-Blinder. Corrige el sesgo de selección muestral.	Modelo Probit. Ecuaciones de salarios estándar añadiendo la corrección del sesgo de selección.	
(Neumark, 1988)	Basado en el comportamiento discriminatorio de los empleadores.	Estimador basado en funciones de utilidad de los factores productivos.	El 70% de la desigualdad salarial es discriminación.
(Blau & Kahn, 1994) (Blau & Kahn, 1995)	La diferencia salarial de un país está muy condicionada por su estructura general de salarios. Determina qué papel juega el sistema de precios de un país en la diferencia salarial por razón de sexo.	Método de estimación de Juhn (1991).	La discriminación salarial supone dos tercios de la desigualdad.
(Hernández & Méndez, 2005)	Nueva metodología para corregir el sesgo: Armonizar la corrección del sesgo con la filosofía de la formulación clásica.	Ecuación salarial conjunta para hombres y mujeres.	La discriminación es la parte más importante de la desigualdad en todos los países de la UE.

Fuente: elaboración propia

Los modelos y metodologías expuestos en la Tabla 1 difieren en sus resultados y conclusiones ya que dependen del modelo econométrico utilizado, las variables incluidas y el sistema de cálculo de la discriminación salarial, por todo ello es importante conocer todas las opciones, para poder realizar un análisis efectivo de las divergencias que encontramos en los cálculos de la brecha salarial de género en las diversas investigaciones que revisemos.

En Oaxaca (1973) y Blinder (1973) se utilizan ecuaciones de regresión de tipo *Mincer* para explicar las desigualdades salariales. Sus estudios son conocidos como la metodología de estimación clásica. En estos indican que la brecha salarial se puede descomponer a través de las siguientes expresiones independientes para hombres y mujeres:

$$W_h = \beta_h \times X_h + u_h \quad (1)$$

$$W_m = \beta_m \times X_m + u_m \quad (2)$$

En las ecuaciones (1) y (2) W_i hace referencia al logaritmo neperiano del salario por hora; X_i son las características productivas del trabajador; β_i son los coeficientes a estimar, el precio de mercado de las características productivas del trabajador, y h y m aluden a los distintos sexos (hombre o mujer). De esta forma, y una vez definidas las ecuaciones de salarios, la expresión para calcular la diferencia salarial media por hora entre ambos sexos quedaría de la siguiente forma:

$$W_h - W_m = \beta_h \times (X_h - X_m) + X_m \times (\beta_h - \beta_m) \quad (3)$$

La parte derecha de la igualdad en la ecuación (3) nos estaría señalando el componente "no explicado" estadísticamente de la brecha salarial, ya que se trata de variables no observables *a priori* y por lo tanto pueden reflejar que parte de la brecha salarial se debe exclusivamente a una discriminación por razón de sexo. En la investigación de Oaxaca (1973) se pretende descubrir que parte de la brecha salarial de las mujeres es consecuencia de una discriminación por razón de sexo y qué parte podía ser explicada por las diferencias de productividad entre hombres y mujeres.

Cuando Blinder (1973) añade las variables endógenas (educación, ocupación, sindicación, antigüedad, experiencia) y exógenas (salud, edad, residencia, condiciones del mercado de trabajo local y variables familiares) se realizan dos tipos de estimaciones: un sistema de ecuaciones en el que todas las variables endógenas se estiman de forma aislada en función de las variables exógenas, para posteriormente ser incluidas como explicativas en la ecuación de salarios; y un sistema basado en ecuaciones de salarios explicados sólo por variables exógenas. En los resultados de su estudio afirma que el motivo por el que las mujeres son discriminadas en los mercados de trabajo no es la tasa de remuneración, sino el ser relegadas a posiciones bajas en la escala ocupacional.

Blau y Kahn (1994) utilizan la descomposición de Jhun y desglosan el salario en dos partes: una parte debida a las diferentes características personales y laborales de hombres y mujeres, y otra parte debida a la estructura salarial del país. Sus análisis demostraron que la estructura salarial del país condiciona los niveles de desigualdad salarial.

La metodología clásica de estimación de la brecha salarial pronto fue reformulada por diversos autores. Las críticas seguían dos ejes fundamentales: la propia estimación de la desigualdad salarial y el sesgo de selección de la muestra en la estimación de los modelos. El intento de superar estas puntualizaciones llevo a nuevas metodologías, destacando la de Heckman (1979) que indica que las muestras utilizadas en los modelos no pueden estar compuestas exclusivamente por personas que trabajen. Defiende que las variables no observables que influyen en la probabilidad de participación en el mercado de trabajo están correlacionadas con los factores inobservables que afectan al salario. Si incorporamos el sesgo de selección muestral a la estimación previa de las ecuaciones salariales (1) y (2) deberían quedar entonces del siguiente modo:

$$W_h = \beta_h \times X_h + \sigma_h \times \lambda_h + u_h \quad (4)$$

$$W_m = \beta_m \times X_m + \sigma_m \times \lambda_m + u_m \quad (5)$$

Donde λ_i es la variable que se conoce como *la inversa del ratio de Mills*⁹ que es calculada a través de un modelo probit, y σ_h y σ_m hacen referencia a las covarianzas entre los factores inobservables que afectan a la participación laboral y aquellos que influyen en el salario.

También se vería modificada la ecuación (3), que tendría un nuevo componente para incluir el sesgo de selección muestral, quedando de la siguiente forma:

$$W_h - W_m = \beta_h \times (X_h - X_m) + X_m \times (\beta_h - \beta_m) + (X_h - X_m) \times (\beta_h - \beta_m) + (\sigma_h \times \lambda_h - \sigma_m \times \lambda_m) \quad (6)$$

La última parte de la ecuación (6) $(\sigma_h \times \lambda_h - \sigma_m \times \lambda_m)$ sería el componente corrector de la diferencia salarial mediante las distintas probabilidades que existen en uno y otro sexo de participar en el mercado de trabajo. Aplicando este modelo propuesto en dos etapas, la diferencia salarial quedaría explicada por los siguientes componentes: diferencia salarial cuyo origen son las diferentes características personales y laborales que presentan hombres y mujeres, diferencia salarial debida a la distinta retribución de unas mismas características en hombres y mujeres y diferencia salarial que se justifica en la distinta probabilidad de participación en el mercado laboral de hombres y mujeres.

Este método de corrección del sesgo ha sido el más utilizado en toda la literatura, incluido el propio Oaxaca que reconoce su existencia en Neuman & Oaxaca (2003). Siguiendo la línea de Heckman tenemos la investigación de Hernández y Méndez, (2005) dónde manifiestan que no es correcto utilizar el salario de los hombres o el de las mujeres como estructura no discriminatoria, es preferible estimar una ecuación salarial conjunta para hombres y mujeres. Estos autores utilizan la misma metodología para la corrección del sesgo

⁹ El Ratio inverso de Mills es la relación entre la función de densidad y la función de distribución acumulada.

explicada en Heckman (1979), pero como novedad desglosan esa corrección en dos componentes: una parte debida a características y otra debida a retribución.

Dejando de lado la crítica del sesgo de selección, también era necesario corregir del método clásico la no incorporación de todas las variables que influyen en la productividad, ni las variables relacionadas con los prejuicios que puedan tener las personas a la hora de contratar o ascender a sus trabajadores. Sin tener en cuenta estos factores, es difícil determinar si la parte no explicada del modelo es discriminación salarial, o simplemente esta recoge el efecto de otras variables no recogidas en el modelo. A este respecto, un estudio notable es el de Neumark (1988) cuyo objetivo consistió en comprobar si los empleadores aumentan su utilidad teniendo una determinada composición por sexo de su mano de obra, ya que en ese caso existiría discriminación.

Las metodologías más recientes utilizan modelos econométricos incorporando variables distributivas para intentar romper la homogeneidad existente en la discriminación salarial que presupone el modelo tradicional. En el modelo de Oaxaca (1973) no se contempla el hecho de que pueden existir grupos de mujeres más discriminadas que otras. Estudios como los de Del Río *et al.* (2004) y Gardeazabal y Ugidos (2005) demuestran que la estructura salarial no es constante a lo largo del rango salarial y calculan la discriminación para diferentes cuantiles. Añaden en sus investigaciones que existe otra limitación importante en los métodos de estimación de la distribución salarial, y es que se confunde la medición de la discriminación con las consecuencias que esta provoca. Otros estudios sobre los modelos de medición de la desigualdad salarial se encuentran en Barbezat y Hughes (2005), Vicéns (2012) y García *et al.* (2014).

CAUSAS DE LA BRECHA SALARIAL DE GÉNERO

En la explicación del fenómeno de brecha salarial coexisten visiones clásicas ortodoxas que se respaldan en la teoría de las preferencias y el individualismo observando al mercado laboral de manera convencional con perspectivas más heterodoxas denominadas del aprovisionamiento social que analizan la institucionalidad que mantienen las diferencias salariales y consideran que la brecha salarial no es un fenómeno natural y, por lo tanto, debe ser examinado dentro de un contexto social e histórico específico. (Vela Menéndez *et al.* 2021).

El INE indica que para realizar la comparativa del salario entre hombres y mujeres es necesario considerar características similares respecto a variables laborales ya que estas inciden de forma importante en el salario. Dado que la medición de la brecha salarial sólo concierne a personas asalariadas, esa brecha siempre va a reflejar el tipo de mercado laboral en el que se está analizando, es por ello entonces, que cualquier estudio de la brecha salarial se inicia normalmente con el análisis de las características de dicho mercado para representar los diferentes patrones de trabajo de las mujeres (Benavente Torres *et al.* 2016).

Tabla 2. Factores condicionantes de las desigualdades salariales

Características personales	Edad, nivel educativo, situación familiar, experiencia en mercado laboral, interrupciones de la carrera laboral, antigüedad en el empleo, etc.
Características del trabajo	Ocupación, tipo de jornada, tipo de trabajo, situación laboral, perspectivas de carrera, condiciones de trabajo, etc.
Características de las empresas	Sector, tamaño, organización del trabajo, políticas de contratación, compensación y recursos humanos, etc.
Segregación de género	Participación de hombres y mujeres según sectores y ocupaciones.
Características institucionales	Sistema de educación y formación, negociación salarial, relaciones laborales, formación de salarios y prestaciones salariales, permiso parental, prestación de servicios de cuidado a personas dependientes, etc.
Normas sociales y tradiciones	En materia de educación, participación en el mercado laboral, elección del trabajo, patrones de carrera, valoración de las ocupaciones donde predominan hombres y mujeres, etc.

Fuente: elaboración propia.

Aunque con anterioridad el primer grupo de características recogidas en la Tabla 2 (personales) eran los factores explicativos de las teorías económicas iniciales, en la actualidad existe un consenso generalizado entre los autores defendiendo que las características individuales desempeñan un papel menor en la persistencia de la brecha salarial de género. Por el contrario, la concentración de mujeres en ocupaciones y sectores peor retribuidos (factor 4. segregación de género) sí que es un factor determinante y explicativo de la brecha ya que la perpetua división sexual del trabajo deriva en trayectorias vitales y laborales diferentes para ambos sexos. Sin embargo, no sabemos que hay detrás de esas preferencias personales, una carga social y cultural llena de condicionantes de género, anteriores al propio concepto de brecha salarial, pero que la determinan e influyen enormemente. Sobre el factor 5 hay que indicar que, según los estudios realizados, la mayor brecha se da en empresas de gran tamaño y en cuanto a la titularidad, los datos sugieren que la brecha sería mayor en el caso de las empresas privadas.

Como hemos mencionado en el estudio, en los últimos años se ha producido un esfuerzo normativo y de jurisprudencia con el fin de identificar las situaciones de discriminación salarial. Sin embargo, ciertos autores como Marín (2021) consideran que resulta necesario dar un paso más y apostar por la incorporación de sistemas de valoración de puestos de trabajo neutros, los cuales en su mayoría pueden parecer objetivos, pero su aplicación práctica conlleva a que se produzcan discriminaciones indirectas. La negociación colectiva es clave en este proceso de valoración de puestos de trabajo, ya que es una labor de alta complejidad técnica, no exenta de cierto subjetivismo (Sáez Lara, 2020). Otros autores como Palacios (2018) siguen defendiendo la sospecha de que una parte sustancial del diferencial salarial está causado por una discriminación por razón de sexo, de manera que las trabajadoras sufran una merma retributiva por el mero hecho de ser mujeres, a pesar de lo que dictan las leyes, la teoría económica, la eficiencia empresarial, la moral o el sentido común.

ACTUALES LÍNEAS DE ACCIÓN

A pesar de la multitud de investigaciones acerca de la discriminación salarial que sufren las mujeres las cuales exponen la existencia de dicha desigualdad con datos evidentes y llaman a las posibles vías de solución, podemos confirmar que, en la actualidad, la aplicación efectiva de la igualdad salarial en la práctica sigue planteando muchos problemas. Desde la UE se ha puesto en marcha la Estrategia para la igualdad de género (Comisión Europea, 2020) que abarca los años 2020-2025. Del informe realizado podemos extraer las siguientes conclusiones que ponen de manifiesto cual es el estado de la cuestión en materia de desigualdad salarial y cuáles deberían ser las líneas futuras de investigación y aplicación: la persistencia de

la discriminación podría tener un origen conceptual, ya que se indica que los términos jurídicos existentes, como "salario" y "trabajo de igual valor", no están definidos de manera uniforme en todas las legislaciones nacionales, y requieren la evaluación de factores que pueden ser complejos. No siempre es fácil determinar qué se considera trabajo igual o trabajo de igual valor. Esto puede desalentar a las víctimas de discriminación salarial de presentar demandas, y hace que las reclamaciones sean más complejas de gestionar para los litigantes y los tribunales. Otro problema vigente es el de transparencia salarial, ya que la falta de ella en las empresas hace que sea difícil probar y detectar la discriminación producida. Es necesario establecer medidas vinculantes que obliguen a las empresas a revisar sus estructuras salariales de retribución para garantizar la igualdad de remuneración entre hombres y mujeres. Organismos de igualdad, las inspecciones de trabajo y los sindicatos pueden desempeñar un papel importante en este sentido. Referente a la carga de la prueba se señala que es importante permitir a los trabajadores aportar pruebas que permitan presumir la existencia de discriminación, este hecho activaría rápidamente la inversión de la carga de la prueba para el empleador. Un aspecto que pasa desapercibido en muchos casos es el apoyo a las víctimas, llevar a los tribunales un caso de discriminación salarial suele ser una tarea compleja y costosa. Para la mayoría de las víctimas no es posible presentar una demanda porque no disponen de la representación legal adecuada, o temen a ser victimizados. Los organismos de igualdad podrían estar mejor equipados para ayudar a las víctimas, ya sea presentando demandas en su nombre o estando facultados para investigar los casos y tomar decisiones. Siguiendo en esta línea, se exige un aumento de las indemnizaciones puesto que las sanciones podrían mejorarse para aumentar su efecto disuasorio, actualmente las indemnizaciones no son tan elevadas como para tener un efecto intimidatorio en las empresas. El informe de la Estrategia subraya la importancia de evaluar y clasificar puestos de trabajo no sexistas creando sistemas que ayuden a detectar la discriminación salarial indirecta, relacionada con la infravaloración de determinados puestos de trabajo. Por último, no olvidar la falta de concienciación existente sobre los derechos de igualdad salarial, si no se refuerza este ámbito es más probable que las injusticias continúen.

CONSIDERACIONES FINALES

El avance en el conocimiento implica entender lo que se ha conseguido previamente, como recoge García-Peñalvo (2022) sin una adecuada cobertura del campo disciplinar en el que se está trabajando, los riesgos de fracasar aumentan. Es evidente la necesidad por parte de la comunidad científica de desglosar el gap salarial en una parte atribuible a las diferentes características que tienen hombres y mujeres, y otra relacionada con la discriminación salarial por razón de sexo.

A modo de cierre de este trabajo de revisión de literatura, podemos señalar tal y como recoge Dueñas *et al.* (2014) que no existe un consenso unánime en la comunidad investigadora acerca de la descomposición de la brecha salarial de género. Algunos autores defienden la necesidad de incorporar la técnica bietápica propuesta por Heckman (1979) con la finalidad de tener en cuenta la probabilidad de participar en el mercado laboral que tienen hombres y mujeres, otros por el contrario argumentan que la incorporación del sesgo de selección muestral genera dificultades en la interpretación de los resultados. Aun así, cabe destacar aquí la relevancia que tiene la utilización de la descomposición salarial de Oaxaca (1973) y Blinder (1973), cuya finalidad es analizar qué porcentaje de las diferencias salariales entre hombres y mujeres se debe a la disimilitud en características y qué porcentaje se debe a la discriminación salarial; y por otro lado la descomposición cuantílica que considera qué porcentaje de la diferencia salarial se debe a discriminación por razón de sexo no en la media global, sino en la media de cada uno de los cuantiles o percentiles, arrojando los autores que siguen este segundo enfoque unos resultados que afirman la existencia de un mayor diferencial salarial en la parte baja y / o alta, respectivamente, de la distribución salarial.

En cualquier caso, todos los trabajos revisados coinciden en constatar que la diferencia salarial no se explica solamente por las diferencias en las características de hombres y mujeres, sino que también existe

una parte residual de mayor o menor cuantía que queda inexplicada por estas características y que vendría a representar la discriminación laboral y salarial que experimentan las mujeres en el mercado de trabajo.

La interpretación de la literatura especializada nos hace ver en referencia a la brecha salarial de género la necesidad de abordar sus causas profundas, dónde se encuentran, entre otras, el mayor uso del trabajo a tiempo parcial, el trabajo invisible y no remunerado, la interrupción de la carrera profesional por cuidados, y la perpetuación de los estereotipos de género que se traducen en segregación vertical y horizontal. Las futuras líneas de investigación se centran en emplear técnicas econométricas incorporando variables distributivas, aunque *a priori*, parece que dichas técnicas pueden resultar imprecisas para determinar la discriminación salarial por razón de género, ya que llevan a cabo inferencias sobre presupuestos estadísticos y lógicos que permiten cuestionar en cierto grado su validez y fiabilidad, por esto se están desarrollando en los últimos años estrategias más robustas como las de registro y cómputo directo de las prácticas retributivas (Palacios Gómez, 2018). Cuando se dispone de información sobre los niveles salariales es más fácil detectar las brechas y la discriminación. Debido a la falta de transparencia, muchas mujeres no saben o no pueden demostrar que están peor retribuidas.

REFERENCIAS

Alonso, Nuria & Trillo, David. (2021). La crisis del estado de bienestar y sus repercusiones sobre la situación sociolaboral de las mujeres. *Revista de Economía Crítica*, 20(2), 135-154.

Alonso, Nuria & Gutiérrez, Irene. (2023). Gender and organizational culture in the European Union: situation and prospects. *Frontiers in Psychology*, 14:1164516. doi:10.3389/fpsyg.2023.1164516

Asamblea General de las Naciones Unidas. (1981). Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer. Nueva York.

Anker, Richard., Melkas, Helinä. & Korten, Ailsa. (2003). *Gender-based occupational segregation in the 1990 's*. International Labour Office.

Arnau Sabatés, Laura. & Sala Roca, Josefina. (2020). *La revisión de la literatura científica: Pautas, procedimientos y criterios de calidad*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.

Arrow, Kenneth. (1971). The theory of discrimination. *Discrimination in Labor Markets* (págs. 88-112). Princeton: Princeton University Press.

Bakker, Isabella. (1995). *The Strategic Silence: Gender and Economic Policy*. Zed Books.

Barbezat, Debra. & Hughes, James W. (2005). Salary Structure Effects and the Gender Pay Gap in Academia. *Research in Higher Education*, 46(6), 621-640.

Becker, Gary. (1957). *The economics of discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.

Becker, Gary. (1964). *Human Capital*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.

Benavente Torres, Inmaculada., Muñoz Molina, Julia., Rodríguez Copé, María Luisa., Rodríguez Crespo, MMaría José. & Sáez Lara, Carmen. (2016). *Igualdad de género en el trabajo: estrategias y propuestas*. Ediciones Laborum.

Benería, Lourdes. (1979). Reproduction, production and the sexual division of labour. *Cambridge Journal of Economics*, 3(3), 203-225.

Benería, Lourdes. (1995). Toward a Greater Integration of Gender in Economics. *World Development*, 23(11), 1839-1850.

Blau, Francine. & Kahn, Lawrence M. (1994). Rising Wage Inequality and the U.S. Gender. *The American Economic Review*, 84(2), 23-28.

Blau, Francine. & Kahn, Lawrence M. (1995). Wage Structure and Gender Earnings Differentials: An International Comparison. *Economica*, 63, 29-62.

Blau, Francine., & Kahn, Lawrence M. (2000). Gender differences in pay. *Journal of Economic Perspectives*, 14(4), 75-99.

Blinder, Alan S. (1973). Wage discrimination: reduced forms and structural estimates. *Journal of Human Resources*, 436-455.

Boote, David. & Beile, Penny. (2005). Scholars before Researchers: On the Centrality of the Dissertation Literature Review in Research Preparation. *Educational Research*, 6(34), 3-15. doi:<https://doi.org/10.3102/0013189X034006003>

Comisión Europea. (2020). *Una Unión de la igualdad: Estrategia para la Igualdad de Género 2020-2025*. Bruselas.

Comunidad Europea. (10 de noviembre de 1997). Tratado de Ámsterdam. *Tratado de Ámsterdam*. Ámsterdam, Países Bajos: Diario Oficial de las Comunidades Europeas.

Crosón, Rachel. & Gneezy, Uri. (2009). Gender Differences in Preferences. *Journal of Economic Literature*, 2(47), 1-27.

Darity, WWilliam A. & Mason, Patrick. (1998). Evidence on Discrimination in Employment: Codes of Color, Codes of Gender. *Journal of Economic Perspectives*, 12(2), 63-90.

De Cabo Serrano, Gema. & Garzón, María José. (2007). *Diferencia y discriminación salarial por razón de sexo*. Madrid: Instituto de la Mujer.

Del Río, Coral., Gradín, Carlos. & Cantó, Olga. (2004). *El enfoque distributivo en el análisis de la discriminación salarial por razón de género*. Documento de trabajo 0405, departamento de Economía Aplicada, Universidad de Vigo.

Dueñas, Diego., Iglesias, Carlos. & Llorente, Raquel. (2014). Descomposición del Gap salarial por género en el mercado de trabajo español. *Aportaciones a la investigación sobre mujeres y género: V Congreso Universitario Internacional "Investigación y Género"*. Sevilla.

Gamero Burón, Carlos. (2004). Satisfacción laboral de los asalariados en España. Especial referencia a las diferencias por género. *Cuadernos de economía*, 27(74), 109-146.

García, Carmelo., Prieto, Mercedes. & Simón, Hipólito. (2014). La modelización paramétrica de las distribuciones salariales. *Revista de economía aplicada*, 22(65), 5-38.

García-Peñalvo, Francisco José. (2022). Desarrollo de estados de la cuestión robustos: Revisiones Sistemáticas de Literatura. *Education in the Knowledge Society (EKS)*, 23. doi:<https://doi.org/10.14201/eks.28600>

Gardeazabal, Javier. & Ugidos, Arantza. (2005). Gender wage discrimination at quantiles. *Journal of Population Economics*, 18(165), 65-179. doi:[10.1007/s00148-003-0172-z](https://doi.org/10.1007/s00148-003-0172-z)

Grant, María J. & Booth, Andrew. (2009). A typology of reviews: an analysis of 14 review types and associated methodologies. *Health Information and Libraries Journal*, 26, 91-108. doi:[DOI: 10.1111/j.1471-1842.2009.00848.x](https://doi.org/10.1111/j.1471-1842.2009.00848.x)

Guevara Patiño, Ragnhild. (2016). El estado del arte en la investigación: ¿análisis de los conocimientos acumulados o indagación por nuevos sentidos? *Folios: revista de la Facultad de Humanidades*(44), 165-179. doi: <https://doi.org/ghmbrx>

- Guirao Goris, Silamani J Adolf. (2015). Utilidad y tipos de revisión de literatura. *9(2)*. doi:<https://doi.org/cmrb>
- Heckman, Jame J. (1979). Sample Selection Bias as a Specification Error. *Econometrica*, *47*, 153-161.
- Hernández, Pedro Jesús. & Méndez, Ildefonso. (2005). La corrección del sesgo de selección en los análisis de corte transversal de discriminación salarial por sexo: estudio comparativo en los países de la Unión Europea. *Estadística Española*, *47(158)*, 179-214.
- lalovic, Marina. (24 de junio de 2019). *The gender pay gap: where to start?* Obtenido de Social Europe: <https://www.socialeurope.eu/the-gender-pay-gap>
- INE. (2022). *Encuesta de Población Activa. Cuarto trimestre 2022*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- León Camargo, Astrid. (2020). Literatura de la brecha salarial de género. *5º Congreso Internacional sobre Desigualdad Social, Género y Precarización: Mujeres en acción*. México.
- Lewbel, Aarthur. (2002). Selection Model and Conditional Treatment Effects,. *Boston College Working Papers in Economics*.
- Marín Malo, Mirentxu. (2021). Discriminación salarial indirecta y los sistemas de valoración de puestos de trabajo. *Femeris*, *6(2)*, 34-60. doi: <https://doi.org/j8jt>
- Mill, John Stuart. (1848). *Principles of Political Economy*.
- Mincer, Jacob. (1962). Labor Force Participation of Married Women: A Study of Labor Supply. En *Aspects of Labor Economics* (págs. 63-105). National Bureau of Economic Research, Inc.
- Murillo Huertas, Inés. & Simón Pérez, Hipólito. (2014). La Gran Recesión y el diferencial salarial por género en España. *Hacienda Pública Española/Review of Public Economics(208)*, 39-79.
- Neuman, Shoshana., & Oaxaca, Ronald L. (2003). *Estimating Labor Market Discrimination with Selectivity-Corrected Wage Equations: Methodological Considerations and An Illustration from Israel*. The Pinhas Sapir Center for Development, Tel-Aviv University. Discussion Paper nº 2.
- Neumark, David. (1988). Employer's Discriminatory Behavior and the Estimation of Wage Discrimination. *The Journal of Human Resources*, *23*, 279-295.
- Oaxaca, Ronald L. (1973). Male-female wage differentials in urban labour markets. *International Economic Review(14)*, 693-709.
- Organización de las Naciones Unidas. (1995). *Declaración de Beijing. Informe de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer*. Pekín. Obtenido de <https://www.unwomen.org/es/digital-library/publications/2015/01/beijing-declaration>
- Organización de las Naciones Unidas. (14 de septiembre de 2020). *ONU Mujeres*. Obtenido de <https://www.unwomen.org/es/news/stories/2020/9/explainer-everything-you-need-to-know-about-equal-pay>
- Organización Internacional del Trabajo. (1951). *Convenio sobre igualdad de remuneración*. Ginebra.
- Organización Internacional del Trabajo. (1958). *Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación)*., *111*. Ginebra.
- Organización Internacional del Trabajo. (2023). *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo. Tendencias 2023*. Ginebra.
- Palacios Gómez, José Luis. (2018). Cuando los números hablan. Análisis y valoración de la estadística oficial de discriminación salarial por razón de sexo en España (2005-2016). *Sociología del Trabajo(93)*, 221-242. doi: <https://doi.org/j8js>

Randolph, Justus. (2009). A Guide to Writing the Dissertation Literature Review. *Practical Assessment, Research, and Evaluation*, 14(13), 1-13. doi: <https://doi.org/gg957b>

Sáez Lara, Carmen. (1995). Las discriminaciones indirectas en el trabajo. *Cuadernos de Relaciones Laborales*(6).

Sáez Lara, Carmen. (2020). Registro salarial e igualdad retributiva entre mujeres y hombres en el RDL 6/2019: Una primera aproximación. *Derecho Social y Empresa*(12). doi:10.14679/1172

Van Laere, Com Fanny. (1998). Concepto de igualdad y discriminación directa e indirecta en la normativa y jurisprudencia en distintos países. El caso de Bélgica. *Jornadas sobre "La igualdad de oportunidades entre mujeres y hombre en el ámbito laboral"*. Instituto de la Mujer.

Vela Menéndez, Lindon., González Crus, Kathy Amalia. & Castillo Seminario, Lucinda. (2021). La brecha salarial de género. Una revisión de literatura. *ESPERGESIA: Revista Literaria y de Investigación*, 8(2), 62-70. doi:<https://doi.org/10.18050/rev.espergesia>

Vicéns, Jose. (2012). Descomposición Oaxaca-Blinder en modelos lineales y no lineales. (20).

Weichselbaumer, Doris. & Winter, Rudolf. (2005). A meta-analysis of the international gender wage. *Journal of Economic Surveys*(13), 479-511.

World Economic Forum. (2022). *Global Gender Gap Report*. Ginebra.

Yurrebaso Macho Amaia., Rodríguez-Parets Carabaza Carolina., Jáñez González Álvaro, Picado Valverde Eva María., Guzmán Ordaz Raquel. y Pérez Iglesias José Luis. (2020). Personalidad emprendedora y género. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 38(1), 85-103. doi: <https://doi.org/j9gg>

SOBRE LA AUTORA

Irene Gutiérrez López es Graduada en Economía y Máster en Fiscalidad y Contabilidad por la URJC. Docente en la misma universidad en el área de Finanzas y Contabilidad de la Facultad de Ciencias de la Economía y de la Empresa y en el Master en Fiscalidad y Contabilidad. Actualmente es doctoranda del programa de Estudios Interdisciplinarios de Género, centrando su línea de investigación en brecha salarial de género y legislación contra la discriminación laboral de las mujeres. Es secretaria académica en el Título de Especialista Prevención y Sensibilización de las Violencias Sexuales y de Género, título propio de la URJC con enfoque multidisciplinar.

LA REALIDAD SALARIAL DE LAS MUJERES EN EL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL: BRECHAS, DISCRIMINACIÓN Y EFECTOS DIVERGENTES DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO. / *THE WAGE REALITY OF WOMEN IN THE SPANISH LABOUR MARKET: GAPS, DISCRIMINATION AND DIVERGENT EFFECTS FROM THE GENDER PERSPECTIVE*



Lucía Vicent Valverde

Universidad Complutense de Madrid e Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI-UCM)

ORCID iD: 0000-0002-7869-6760

lvicent@ucm.es

David Trillo del Pozo

Universidad Rey Juan Carlos e Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI-UCM)

ORCID iD: 0000-0002-4613-1116

david.trillo@urjc.es

María Eugenia Ruiz-Gálvez

Universidad Complutense de Madrid e Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI-UCM)

ORCID iD: 0000-0002-2840-6761

mariaeru@ucm.es

Resumen

El presente trabajo analiza el mantenimiento y magnitud que alcanzan, todavía hoy, en pleno siglo XXI, las brechas salariales de género en el mercado de trabajo español, distinguiendo entre las distancias que se corresponden con prácticas discriminatorias directas por parte de las entidades contratantes de aquellas otras que se relacionan con el desigual impacto del avance de la precariedad en hombres y mujeres. Para ello, se ha recurrido a una aproximación descriptiva del fenómeno y al análisis separado de ambos tipos de factores explicativos en un periodo temporal suficiente (2000-2021), en el que se contraponen periodos expansivos y recesivos, lo que permite demostrar el carácter estructural de esta problemática en España, pero también en las economías de referencia que integran la Unión Europea. Sin embargo, una comprensión profunda de la desigualdad salarial obliga a traspasar la esfera del mundo laboral y plantear la reflexión en un ámbito más amplio, en el que se considere el conjunto de los trabajos que sostienen la actividad económica y las condiciones de vida de la población, así como la desigual participación y reconocimiento que, desde la vertiente de género, determinan el sentido posicional de las mujeres como trabajadoras, tanto dentro como fuera del mercado de trabajo. Un tratamiento en estos términos posibilita disponer de un diagnóstico acertado de la problemática para poder plantear posibles líneas de actuación orientadas a reducir y resolver las desigualdades económicas heredadas que siguen activas.

Palabras clave: *mercado de trabajo, brecha salarial, precariedad, desigualdades de género.*

Abstract

The present work analyses the maintenance and magnitude that the gender wage gaps in the Spanish labour market reach, still today, in the 21st century, distinguishing between the distances that correspond to direct discriminatory practices on the part of the contracting entities from those others that are related to the unequal impact of the advance of precariousness on men and women. For this, a descriptive approach to the phenomenon and a separate analysis of both types of explanatory factors have been used in a sufficient period (2000-2021), in which expansive and recessive periods are contrasted, which allows us to demonstrate the structural nature of the phenomenon of this problem in Spain, but also in the reference economies that make up the European Union. However, a deep understanding of wage inequality forces us to go beyond the sphere of the world of work and reflect on a broader scope, in which all the jobs that support economic activity and the living conditions of the population are considered. population, as well as the unequal participation and recognition that, from the gender perspective, determine the positional sense of women as workers, both inside and outside the labour market. A treatment in these terms makes it possible to have an accurate diagnosis of the problem to propose possible lines of action aimed at reducing and resolving the inherited economic inequalities that are still active.

Keywords: *labour market, wage gap, precariousness, gender inequalities.*

INTRODUCCIÓN

Históricamente y hasta nuestros días, la desigualdad de ingresos y de riqueza sigue separando la posición económica de hombres y mujeres de todo el mundo, siempre en perjuicio de ellas. La principal causa explicativa la encontramos en el ámbito del trabajo remunerado donde, todavía hoy, son recurrentes las dificultades de participación de las mujeres en el mercado laboral, su protagonismo en los espacios de empleo con peores condiciones laborales y su posición subordinada cuando existen dificultades de conciliación y es necesaria la asunción de responsabilidades domésticas y de cuidados en los hogares.

Incluso en las economías tradicionalmente consideradas como las más avanzadas, como ocurre con las europeas, por ser aquellas en las que mayores avances se han logrado en la institucionalización de mejoras en materia de protección e igualdad para las y los trabajadores, comprobamos la vigencia de unos mercados de trabajo caracterizados por la desigualdad. Si bien es cierto que en las últimas décadas se han logrado avances en lo que se refiere a la presencia femenina en aquellos espacios que dan acceso a los ingresos, como ocurre con el trabajo remunerado, también lo es que estamos lejos de superar los impedimentos que las sitúan entre aquellos colectivos sociales más afectados por el desempleo, la pobreza o la exclusión social (Zugasti, 2014).

Con la llegada del siglo XXI hemos asistido a importantes turbulencias económicas, de carácter financiero, monetario, incluso problemas sociales a escala mundial relacionados con la salud, que han profundizado las ya de por sí complicadas situaciones que afectaban a muchos colectivos en distintas partes del mundo. Previamente al parón productivo y económico que ha supuesto la pandemia en 2020, la crisis económica vivida en Europa, desde 2009 especialmente, hizo patente un proceso de deterioro general de las condiciones laborales en Europa que, aun afectando al conjunto, agravó las dificultades de aquellos grupos más vulnerables y precarios de la sociedad, como es el caso de las mujeres, pero no solo. Hechos, los señalados, que, quizás, siendo novedosos en sus manifestaciones, derivan en crisis y ajustes de sobra conocidos que tensionan y tienen efectos parciales e injustos en la estructura social (Karamessini, & Rubery, 2013; Alonso y Trillo, 2021; Rubery, 2023).

Más allá de estos acontecimientos, las desigualdades socioeconómicas, y particularmente las que tienen un claro componente de género, no encuentran su explicación completa en la(s) crisis y su gestión, donde cuestiones como la discriminación o el empeoramiento de las condiciones de trabajo y vida tienen un carácter estructural. Se confirman, por tanto, como una problemática que tiene su origen y son rasgo distintivo de los diferentes modelos productivos y los respectivos mercados de trabajo que conviven en el

espacio comunitario bajo el predominio de un capitalismo con diferentes fórmulas de intervención pública, pero en claro retroceso y ajuste constante (Peet, 2011; Stevano *et al.*, 2021).

Por ello, este trabajo pone el foco en el análisis de la distancia que separa los ingresos salariales de ambos sexos en la economía española, así como en su evolución y las causas diferenciales de tal separación en el marco del actual sistema económico capitalista. Con ese objetivo, el trabajo se desarrolla en base a los siguientes apartados: primero, se ofrece un recorrido teórico por los principales aportes que han tratado las brechas salariales de género en las economías occidentales entre las que se encuentra España, acompañado, en un tercer epígrafe, de una propuesta metodológica que busca superar algunas de las limitaciones habituales que detectamos al estudiar la cuestión; a continuación, se atiende la evolución reciente de la brecha salarial nacional desde una perspectiva comparada que la sitúa en el marco comunitario de la UE (apartado 3), un análisis de los elementos que explican tanto su conservación como su preponderancia en el que se recurre a una interpretación en conexión con la dinámica general de lo que está ocurriendo en el mercado de trabajo español (apartados 4 y 5). Al tiempo, el trabajo considera las consecuencias particulares que supone un menor acceso a los ingresos del trabajo para las trayectorias vitales de las mujeres, marcadas, además de por una peor situación económica, por las responsabilidades adicionales de cuidados que establece el mantenimiento de la tradicional división sexual de los trabajos (apartado 6). Por último, se concluye con unas reflexiones finales con la intención de contribuir a la discusión acerca de posibles vías contra la discriminación salarial hacia este colectivo.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Cuando hace siglos el capitalismo alcanzó una posición hegemónica internacionalmente extendió sus raíces y se desarrolló dentro del patriarcado heredado, retroalimentándose ambos sistemas de organización social en una trayectoria que les ha permitido salvaguardar y reproducir, en esencia, sus rasgos definitorios (Benería y Roldán, 1987; Carrasco, 1991; Bieler & Morton, 2021). Este sistema de organización relacional, fuertemente enraizado en todas las economías, encuentra su principal manifestación en la desvalorización de los trabajos y actividades que realizan las mujeres, privándolas o dificultando su acceso a los espacios de mayor reconocimiento y valoración social, y relegándolas a aquellos otros invisibilizados o menospreciados. En base a una supuesta inferioridad de las atribuciones tradicionalmente femeninas y privilegiando las masculinas, se han preservado y justificado las diferencias de género, así como prácticas discriminatorias en los distintos ámbitos que conforman nuestra cotidianidad e integran nuestras vidas (Browne & Misra, 2003; Bosch *et al.*, 2006; Longo, 2019).

Bajo esta línea de razonamiento, se defiende la idea de que la relación salarial sirvió para orquestar la organización de un doble tipo de explotación, la de aquellas trabajadoras asalariadas esenciales en el proceso de producción capitalista y su continuidad, mientras se responsabilizan de la reproducción (Cox y Federici, 1975). Una complementariedad sexual de los trabajos que se dispone jerárquicamente y desvaloriza las tareas reproductivas respecto a los empleos remunerados a través del establecimiento del salario en un solo espacio, y dentro de un modelo de relaciones de poder que limita el acceso femenino a los ingresos y la riqueza. Se describe así, un sistema que potencia la desigualdad que establecen otros factores diferenciadores (clase social, color, etnia o religión, al menos) en los que se apoyan los mecanismos de opresión y discriminación que operan en la estratificación de la sociedad (Larrañaga *et al.*, 2004; Fraser *et al.* 2011).

Este sistema mantiene vigentes las desigualdades económicas entre colectivos sociales, también entre hombres y mujeres, revelándose como una constante desde el surgimiento del sistema económico capitalista, que persiste en su desarrollo. En todas las economías siguen activas las distancias patrimoniales, de riqueza y de ingresos que separan las posiciones de ambos sexos y condiciona sus posibilidades materiales de vida (García Sainz, 2017; Chancel *et al.*, 2022). Se trata, en definitiva, de un hecho global cuya comprensión

nos aleja de entender este fenómeno como algo puramente circunstancial, asociado a los vaivenes de la economía o cuya interpretación pueda enmarcarse en un espacio geográfico o temporal concreto.

Si dirigimos la mirada hacia lo que ocurre, en particular, en el mercado de trabajo, constatamos que la desigual posición de hombres que define la relación salarial se remonta a la incorporación mayoritaria de las mujeres al empleo, tanto en Europa como en la economía española. El aumento de su presencia en el trabajo remunerado coincide, no por casualidad, con un momento histórico singular. En concreto, con la irrupción de la crisis de finales de los sesenta y con las muestras de incapacidad del modelo (fordista) anterior para mantener las tasas de rentabilidad y acumulación de la etapa previa. Fue entonces cuando, gracias al empleo femenino, se dotó de una creciente mano de obra a un mercado de trabajo cada vez más heterogéneo en el que fue posible la relajación de las condiciones contractuales y la expansión, a partir de ese momento, de formas atípicas de contratación, relacionadas con lo que hoy denominamos precariedad laboral (Rodgers, 1992; González y Guillén, 2009; Vicent, 2017). Su papel subsidiario como trabajadoras representaba un ingreso extra en los hogares que complementaba los recursos aportados por el cabeza de familia o sustentador principal, lo que facilitó el continuo deterioro de los ingresos y las condiciones laborales en las décadas sucesivas (Cesaratto & Stirati, 2010; Smith, 2016).

Desde entonces, no solo su menor presencia en la actividad laboral caracterizó su acceso al mercado, sino que han sido señalados otros rasgos diferenciadores que demuestran su papel subsidiario en este espacio. Por un lado, la concentración de su presencia en aquellos sectores de actividad y ocupaciones estrechamente relacionados con su rol en la reproducción, como responsables y cuidadoras del hogar, ha situado buena parte de los puestos de trabajo de las mujeres en espacios altamente feminizados y, por ello, menos reconocidos social y económicamente. Por otro, la extensión de los contratos menos seguros, estables o faltos de derechos laborales equiparables a los que garantizaba la norma de empleo masculino fueron otra característica propia de su género, como también la gran informalidad que las alejó de contar con una relación laboral regulada. Y, por supuesto, los bajos ingresos han descrito buena parte de opciones retributivas de los puestos de empleo a los que acceden. Todos estos elementos han desvirtuado su participación laboral al situarlas en aquellos espacios de empleo donde se perciben menores salarios, las condiciones son peores y en los que la protección laboral y los derechos, cuando los hay, son mínimos (Balbo, 1994; Federici, 2021; Alonso *et al.*, 2022).

Sin embargo, muchos de los problemas que tradicionalmente han afectado a las mujeres se han trasladado a otros grupos de trabajadores como consecuencia de las políticas de "flexibilidad" laboral que se impusieron en Europa a partir de los años 80 del pasado siglo; una vía de respuesta frente a las elevadas tasas de desempleo registradas en el continente. En las últimas cuatro décadas, este proceso ha supuesto que la evolución seguida por el empleo en estos países, entre los que se encuentra España, haya sido desfavorable, tanto en términos de cantidad, insuficiente para absorber al conjunto de la población activa, como de calidad, incapaz de garantizar unos umbrales de empleo decente para todas y todos. Una deriva que se ha combinado con la interrupción, y en muchos casos el retroceso de las medidas orientadas a mejorar la protección social, que ha debilitado a los Estados y ha hecho retroceder la función redistribuidora del sector público, comprometiendo, por ambas vías (Estado y mercado), las oportunidades de trabajo y las condiciones de vida de buena parte de los hogares.

Este nuevo contexto supone un cambio sustancial en las reglas del juego de las relaciones de trabajo que cuestiona el papel del empleo como vía de participación e inserción social (Giammarioli *et al.*, 2002; ACTRAV, 2011), lo que ha hecho resurgir el interés por la precariedad e incorporarlo en los estudios económicos de género. Entre los principales motivos que lo explican, podemos destacar al menos dos. El primero es que aquellas diferencias que expresaban los efectos de una discriminación derivada de la connivencia de los sistemas de organización social del sistema capitalista y patriarcal hoy representan una estrategia de devaluación de la relación salarial que se generaliza, con niveles de intensidad distintos, entre

la clase trabajadora. El segundo, es que no se puede entender la evolución seguida por las distancias de género en lo laboral sin incorporar en su interpretación la tendencia seguida por las condiciones generales del empleo (Pagán, 2007; Gálvez y Rodríguez, 2013).

Habría una tercera cuestión, en línea con el marco de reflexión abierto por la Economía Feminista, que justifica atender las desigualdades salariales y la precariedad más allá del ámbito del mercado. Así, incorporando la observación de lo que ocurre con la distribución, valor y reconocimiento del conjunto de los trabajos que se realizan en la economía, se atienden otros parámetros interdependientes entre sí, que conectan lo productivo y reproductivo, y que evidencian la permanencia de una división sexual del trabajo no resuelta y los impactos diferenciadores de género al tratar la calidad del trabajo y las características de la relación salarial.

Consecuentemente, esto ha llevado a evidenciar una precariedad acentuada para las mujeres, que se traslada al ámbito familiar y genera fuertes tensiones entre los tiempos y recursos que exige la dedicación a los trabajos realizados en ambos espacios (Aliaga, 2006; Mazzei, 2013). Una situación que en el siglo XXI se habría tensionado todavía más al ser ellas las protagonistas en las estrategias de respuesta para amortiguar los efectos derivados de los vaivenes de la económica y de su gestión.

PROPUESTA ANALÍTICA Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

La distancia en los salarios y su aproximación a través de la denominada brecha salarial (BS), ocupan un lugar protagonista en los marcos de análisis sobre la desigualdad económica desde la perspectiva de género. En ellos, la BS resulta uno de los instrumentos más recurrentes para medir la magnitud que alcanza la desigual valoración y reconocimiento de los trabajos pagados que se realizan en la economía. El motivo es que esta variable permite cuantificar, a través de la diferencia de los valores monetarios en la relación de intercambio de la fuerza de trabajo, la desigual valoración del trabajo asalariado en la explotación capitalista, según lo realice uno u otro sexo (Picchio, 2003; Budlender & Brathaug, 2008). Esto es posible porque la brecha en los ingresos permite captar la peor posición de determinados colectivos, como ocurre con las mujeres, en el mercado laboral, así como indicarnos los condicionantes que pueden estar detrás de esa diferencia (Aláez y Ulibarri, 2000).

Sin menospreciar el potencial analítico de estos indicadores (distancias salariales y BS), lo cierto es que su uso habitual se restringe a medir la desigual remuneración por hora en el ejercicio de una misma actividad laboral. Esto condiciona las explicaciones –o causas en su lugar– que se encuentran detrás de la lectura común de estas variables, localizadas exclusivamente en la esfera productiva, y que no alcanzan a detectar otros elementos que, en la producción o la reproducción, interceden y dan continuidad a esas brechas (Castaño *et al.*, 2009; Carrasquer *et al.*, 2017).

Debido a esa carencia, recurrente en las investigaciones sobre la cuestión, se propone una lectura alternativa de la relación salarial que, partiendo del estudio de la distancia y la BS, atienda la magnitud real que alcanzan las diferencias de salarios, diferenciando las causas que directa e indirectamente las provocan. Consideraremos para ello la evolución de estas variables desde una doble perspectiva, la cual nos remite a aquellas diferencias salariales resultantes tanto de la discriminación directa que ejerce la parte contratante como las derivadas de las posiciones diferenciales en el empleo que, indirectamente, acrecientan las distancias de ingresos. El análisis incorpora, asimismo, un balance del alcance de la desigualdad salarial a lo largo de la vida laboral, donde se combinan momentos de actividad y ocupación en el mercado con etapas de inactividad y desempleo, pero también de lo que ocurre cuando, una vez alcanzada la edad de jubilación, estas diferencias se trasladan al ámbito de la protección social. Todo ello se atiende desde una perspectiva sistémica que sitúa el diagnóstico en línea con las implicaciones que supone que estas desigualdades se produzcan en la dinámica de acumulación capitalista y dentro del marco de las relaciones de género que imperan en la forma particular que adopta el patriarcado en nuestros días.

Un escenario que sigue manteniendo a las mujeres como protagonistas en los trabajos infravalorados y menos reconocidos que se desarrollan en los mercados y en el interior de los hogares. Solo así es posible evaluar la importancia real que tiene esta problemática para las trayectorias, cada vez más desdibujadas, de trabajo y vida de las personas.

Con ese objetivo, nos planteamos resolver una serie de interrogantes que servirán de hoja de ruta para el desarrollo de la investigación. Primero, planteamos si la BS es una cuestión superada por parte de las economías más avanzadas en este nuevo siglo o, en su caso, se mantiene y separa los ingresos laborales de los hombres y las mujeres que participan en el mercado de trabajo. Esto conecta con el intento de responder a si la desigualdad salarial puede entenderse como una cuestión coyuntural, resultante de las dificultades de la economía, la cual afecta a determinadas posiciones periféricas de la UE o si, por el contrario, estamos ante un fenómeno global, generalizado, que tiene raíces más profundas vinculadas a las lógicas de funcionamiento de la economía capitalista mundial y a su operatividad particular en el mercado de trabajo. Un tercer objetivo consiste en caracterizar la incidencia de la BS en el mercado de trabajo español y valorar si los fenómenos ocurridos en el periodo reciente (2000-2021) han supuesto un efecto diferenciador en su afectación y extensión. Por último, nos preguntamos cómo afecta a la posición laboral de las mujeres, y a sus salarios, el mantenimiento de la división sexual de los trabajos que hace recaer buena parte de la carga que implica la reproducción social en ellas. Al incorporar un análisis combinado desde la doble óptica de la discriminación salarial, directa e indirecta, e incidir en los factores explicativos ubicados en ambos planos, productivo y reproductivo, es posible verificar la influencia y permanencia de las atribuciones de género que prevalecen en la sociedad y menosprecian las actividades mayoritariamente feminizadas. De ese modo, se pretende contribuir al estudio de los factores que explican la desigualdad salarial de género, superando las carencias habituales que han venido detectándose en su tratamiento (Díaz y Simó, 2016; Carrasquer *et al.* 2017; Baquero *et al.*, 2019).

Respecto a cómo resolver los interrogantes mencionados, es necesario clarificar algunas cuestiones previas. En primer lugar, debemos señalar que, para el cálculo de las BS, hemos recurrido a la fórmula habitual que recomienda la literatura económica, la cual se corresponde con la siguiente expresión:

$$BS = \frac{\text{Salario hombres} - \text{Salario mujeres}}{\text{Salario hombres}} \times 100$$

Como se ha señalado, se han distinguido dos formas de discriminación salarial, directa e indirecta, a las que nos hemos referido y que separan la manera en la que nos hemos aproximado a ellas a través de la valoración de la BS. Para facilitar la comprensión, hemos denominado BS directa a la calculada en base a la ganancia por hora de trabajo realizada, que nos indica las diferencias en el reconocimiento del trabajo de ambos sexos de la parte contratante. Al no considerarse las diferencias en los salarios percibidos por la desigual posición en el empleo de hombres y mujeres, ni las que derivan de las características laborales y contractuales, entendemos que ese cálculo nos remite a prácticas retributivas discriminatorias directamente ejercidas por las empresas y los centros de trabajo. En contraposición, nos referiremos a BS indirecta a la calculada como la diferencia en las rentas salariales obtenidas a lo largo del año por ambos sexos menos la BS directa, lo que permite cuantificar el *gap* derivado de la sobrerrepresentación femenina en los empleos más precarios que rebaja adicional e indirectamente los ingresos percibidos al final de cada ejercicio económico. Ambas aproximaciones son centrales porque su lectura combinada nos indica los distintos motivos que están detrás de la BS total que separa las rentas del trabajo de ambos sexos.

Por último, especificar las principales fuentes de información consultadas a las que hemos recurrido para resolver los objetivos propuestos, reflejadas en la siguiente tabla:

Tabla 1. Resumen de tipos de BS, forma de cálculo y bases de datos correspondientes

Tipo de BS	Forma de cálculo	Fuente de los datos
BS total	Se calcula como la diferencia entre de las ganancias anuales obtenidas por ambos sexos en concepto de rendimientos del trabajo en el ejercicio económico de referencia, expresada como porcentaje de las ganancias masculinas	Datos obtenidos de la Agencia Tributaria (AEAT) en base a la información declarada en el impuesto del IRPF desde la óptica del perceptor
BS directa	Se obtiene al calcular la diferencia entre los ingresos brutos por hora promedio entre hombres y mujeres antes de deducir el impuesto sobre la renta y las contribuciones a la Seguridad social, expresada como porcentaje de los ingresos por hora de los hombres	Datos obtenidos de la Encuesta de Estructura Salarial (Eurostat)*
BS indirecta	Resulta de restar a la BS obtenida de la diferencia de las ganancias anuales obtenidas por ambos sexos, aquella otra que se obtiene por la diferencia entre los ingresos brutos por hora promedio entre hombres y mujeres	Elaboración propia en base a la información de AEAT y la Encuesta de Estructura Salarial (Eurostat)

Fuente: *Elaboración propia*

*Este dato se calcula, únicamente, para empresas con 10 o más empleados

Al respecto incidir que, además de las informaciones anteriores, el análisis de la precariedad laboral en España y sus consecuencias, así como el tratamiento de la carga desproporcionada de la reproducción que influye en la posición laboral de ambos sexos se apoya en fuentes estadísticas adicionales que completan las anteriores (procedentes de Eurostat, INE y el Ministerio de Igualdad).

BRECHA SALARIAL Y DISCRIMINACIÓN DIRECTA. UNA PROBLEMÁTICA GLOBAL NO RESUELTA

El problema de la desigualdad que afecta a los ingresos femeninos es una constante que sigue operando a escala global. Datos recientes ofrecidos por organismos internacionales, como las Naciones Unidas o la Organización Internacional del Trabajo, estiman que la BS de género en 2022, asciende a más de un 20% a nivel mundial (United Nations, 2022). Una distancia en los ingresos que perciben ambos sexos derivados del ejercicio de una misma actividad laboral y cuando las condiciones en el desarrollo del trabajo son las mismas. Este dato, por sí solo, refleja el mantenimiento de desigualdades históricas y estructurales que siguen activas en las relaciones de poder entre hombres y mujeres que privilegian las atribuciones masculinas en las distintas esferas de nuestra cotidianidad y que adquieren especial importancia al acceder a un empleo asalariado¹.

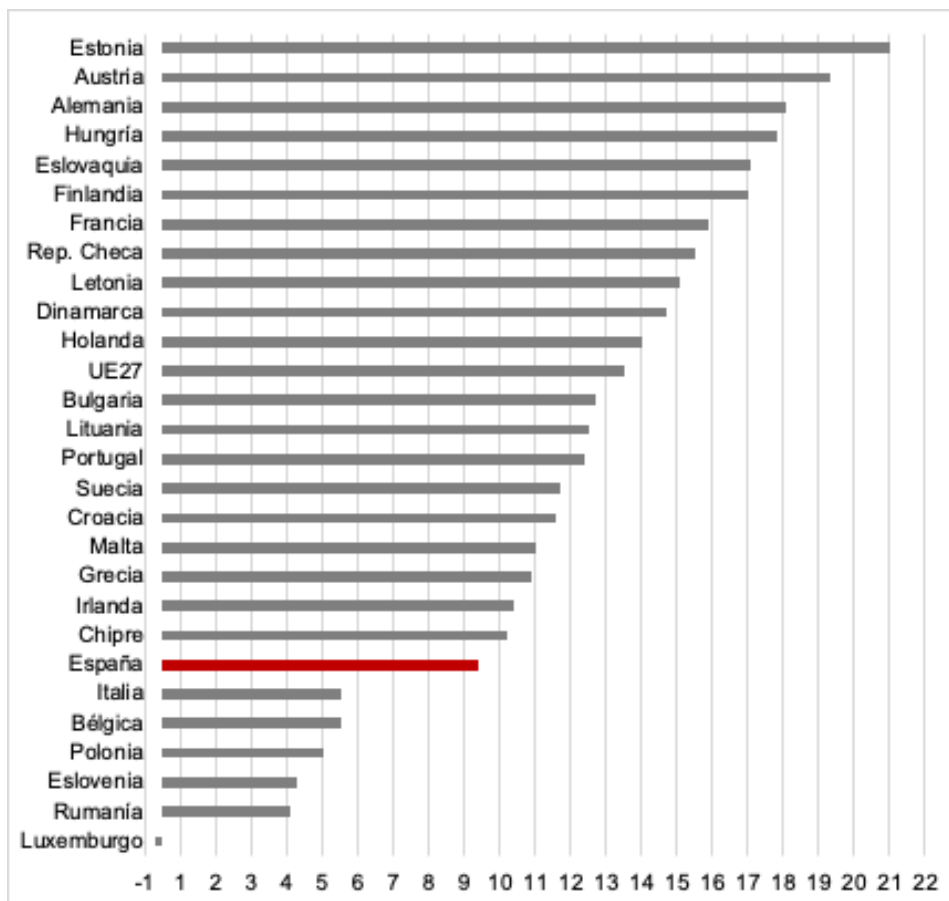
Este fenómeno también está presente en la realidad laboral europea de la que España no escapa. A pesar de la vigencia del principio de *igual salario por igual trabajo*² desde la firma del Tratado de Roma (1957), la BS se ha mantenido activa en todos los países miembros de la UE sin excepciones y se mantiene en valores significativos en los tiempos recientes. Siempre activas, las BS muestran valores muy distantes en cada economía, separando las posiciones de aquellas donde la discriminación directa es más intensa y estaría más extendida (Estonia a la cabeza, pero nos encontramos también con experiencias del Este europeo, como es el caso de Hungría, o Europa central, como ocurre con Austria o Alemania), de aquellas otras cuyos

¹ Para más información véase World Economic Forum (2022).

² Artículo 157 incluido en la Parte 3 (Union Policies and Internal Actions) del Título X (Social Policy) del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

datos podrían interpretarse casi circunstanciales al no superar el 5% (Luxemburgo con dato negativo, o Rumanía, Eslovenia y Polonia). Una interpretación adecuada conllevaría recurrir a un análisis detallado para explicar los motivos que contraponen situaciones tan distintas y que no siempre se corresponden con realidades más agudas en lo relativo a la discriminación económica de las mujeres. De igual modo, las progresiones particulares seguidas por cada país obligan a considerar cada caso de forma específica al plantear la comparativa.

Gráfico 1. Brecha salarial de género en la UE. Porcentaje. Año 2021.



Fuente: Eurostat (*Structure of Earnings Survey, SES*)

* Los datos de UE27 e Irlanda corresponden con el año 2020 y el de Grecia con el del año 2018.

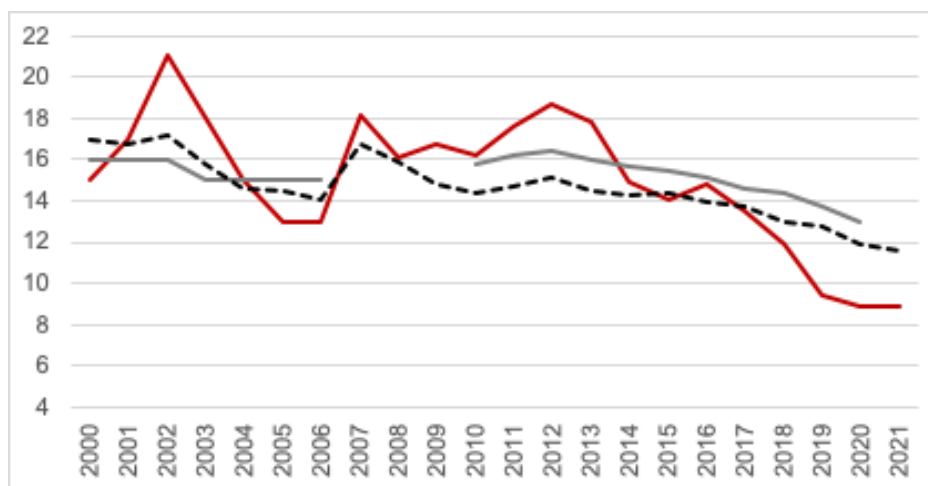
Atendiendo a lo ocurrido en el conjunto de la UE, pero con el foco en la situación de España, comprobamos algunas tendencias que afectan a las diferencias salariales. Si bien es cierto que el promedio europeo muestra una trayectoria suavizada al contraponer en el agregado países con valores muy distintos en lo que se refiere a la BS, se verifica un ligero descenso de las distancias durante el periodo considerado (2000-2021). Sin embargo, ese descenso se interrumpe en dos momentos claves para las economías europeas y, sobre todo, para aquellas que, como la española, se vieron más afectadas por la Gran crisis de 2008.

Por un lado, se detecta cómo la BS se eleva cuando empiezan a aparecer los primeros síntomas de la recesión. En concreto, esto ocurre desde 2006 en adelante, coincidiendo con un periodo de ralentización económica y con la aplicación de estrategias empresariales orientadas hacia la eliminación y la no renovación de los puestos de empleo más precarios, donde las mujeres estaban sobrerrepresentadas y los costes del despido eran mucho menores, incluso nulos en los contratos temporales.

Por otro lado, otro momento en el que se potenciaron las distancias fue coincidiendo con la crisis de deuda que afectó a buena parte de los países de la periferia comunitaria (a partir de 2010), que supuso el despliegue de medidas de ajuste que, promovidas por la Troika e impuestas por la Comisión Europea, tuvieron un fuerte impacto en los mercados de trabajo y en la protección social de los estados más afectados, agravando los problemas laborales y agudizando las desigualdades de género en los ingresos salariales.

Esta tendencia nos conduce a que, en el momento presente, y en base al mejor de los cálculos posibles, la BS media en la UE se sitúe en un 13% (último dato disponible para el agregado, de 2020) y esté presente en el conjunto de las economías integrantes desde que hay registros que permiten el cálculo de esta variable. En la economía española este *gap* salarial ofrece un dato algo menor respecto al agregado y desciende, a través de esta forma de cálculo, a un 8,9% en 2021.

Gráfico 2. Brecha salarial directa en España y la UE. Porcentaje.



Fuente: Eurostat (*Structure of Earnings Survey, SES*)

* Por la ausencia de datos del agregado comunitario (UE27) en algunos años se muestra la serie promedio de la UE, calculada como la media de los países integrantes, que supe (tentativamente) la falta de información.

La progresión seguida por la BS demuestra, por tanto, una fuerte sensibilidad a la creación o, en su caso, destrucción de empleo, al menos en nuestro país. Al comparar la evolución seguida por el empleo en España, vemos cómo la BS se relaciona con la creación de empleo: la desigualdad de las remuneraciones crece acorde con la destrucción de empleo, salvo en los primeros años del siglo XXI. Ello se explica porque son los espacios de empleo más frágiles (con peores condiciones laborales y, especialmente con menores salarios) los que desaparecen en momentos recesivos. Comprobamos entonces cómo crece y se mantiene el indicador en valores elevados entre 2006 y 2013 (por encima del 16%), coincidiendo con los efectos laborales que auguraban el inicio de la crisis, con su desarrollo inicial y con la posterior llegada de las medidas de ajuste aplicadas que agravaron las dificultades, cuyo principal reflejo fue el descenso en la creación de empleo (a partir de 2006) o su destrucción (con tasas negativas en el número de asalariados entre 2008-2013).

Gráfico 3. Tasa de variación del número de asalariados y de los salarios reales (deflactor del PIB) en España. Porcentaje.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la AEAT

Esta relación inversa entre sendas variables (aumenta la BS cuando se ralentiza o no existe creación de empleo) nos muestra cómo la separación de ingresos es mayor en aquellos grupos o espacios de empleo que han sobrevivido a la crisis y su gestión; lugares de ocupación mejor posicionados, donde la discriminación salarial directa es mayor. Porque, como sabemos, los grupos y colectivos sociales donde se concentró el desempleo compartían características comunes, en concreto aquellas que describen unos empleos menos protegidos, con menores salarios y derechos, y peores condiciones laborales. Muestra de ello es la elevación de los salarios reales cuando baja el número de puestos de trabajos en contextos donde no se registraron mejoras salariales ni incrementos en la variable, sino más bien lo contrario.

Lo expuesto refleja un panorama que nos permite afirmar el mantenimiento de la discriminación salarial directa en perjuicio de las mujeres, que se extiende a escala internacional y que está presente en las economías consideradas como más avanzadas. En el caso español y a diferencia de lo que plantea una lectura superficial del descenso de la BS directa, las desigualdades salariales cobran especial importancia cuando consideramos los factores explicativos de las tendencias contrapuestas registradas por el indicador. La desaparición de miles de puestos de trabajos en momentos de crisis, y su desigual incidencia y progresión en ambos sexos y tipos de empleos, elevó la brecha; una deriva contraria a aquella registrada cuando se retoma la creación de puestos de trabajo, donde el deterioro de la calidad de las nuevas contrataciones explicaría el retorno del indicador a sus valores anteriores. Por ello, es necesario valorar en detalle la relación que existe entre la creación de empleo y su calidad, así como la conexión entre el avance de la precariedad y otras formas de desigualdad que, indirectamente, afectarían por una segunda vía a los ingresos salariales percibidos por las mujeres.

BRECHA SALARIAL Y DISCRIMINACIÓN INDIRECTA. LA DESIGUAL POSICIÓN DE LAS MUJERES EN EL MERCADO DE TRABAJO

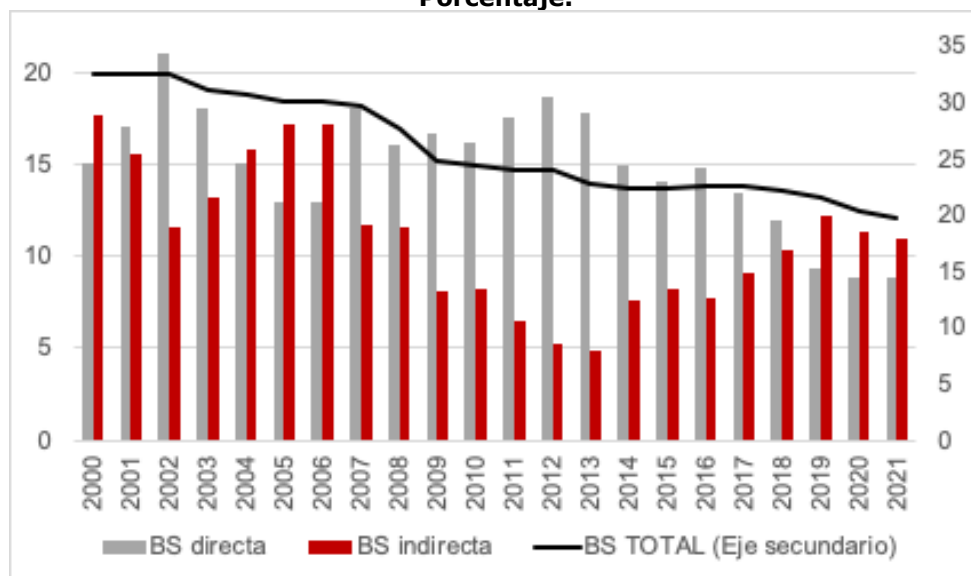
Al poner el foco en las condiciones de trabajo femeninas, salen a relucir rasgos particulares que parecen trasladarse progresivamente a otros grupos de trabajadores que, en el pasado, estuvieron alejados de aquellas formas de empleo con las que se relaciona la precariedad.

La tradicional posición de las mujeres en el mercado de trabajo, desde su incorporación mayoritaria al empleo, ha estado marcada por condiciones de acceso más restringidas y por un posicionamiento laboral subsidiario, provocando que, cuestiones como el desempleo, la precariedad, incluso la pobreza y el riesgo

de exclusión, se concentrasen en ellas. En España y su entorno de referencia (la UE) estamos lejos de poder referirnos a una posición laboral similar desde la perspectiva de género, y las estadísticas que nos remiten a las dimensiones que ha de cumplir un empleo para considerarse de calidad o no precario niegan que estemos cerca de una igualdad real que no sea a la baja y a costa de empeorar las condiciones laborales del conjunto de la clase trabajadora. Y es precisamente esta cuestión la que permite considerar el alcance y la gravedad efectiva de la distancia salarial.

Al realizar los cálculos de la BS total en España en 2022 en base a los ingresos salariales declarados en el IRPF (disponible en la AEAT), comprobamos que los valores son muy superiores a los que refleja la BS directa. Ello permite distinguir la tipología de los factores de discriminación que se encuentran detrás de las distancias salariales y de su evolución: si la BS total en España asciende, como es el caso en 2021, a 19,9%, es posible descomponer el resultado en un efecto de discriminación salarial directa (ese 8,9%, valor de la BS directa al que hacíamos referencia en el apartado anterior) y el resultante de una discriminación indirecta vinculada con una posición más precaria en el mercado de trabajo (que genera una BS indirecta del 11%). Bajo este cálculo, mostramos y valoramos la evolución seguida por la diferencia salarial total y por aquellas brechas que se relacionan con la discriminación directa e indirecta en España.

Gráfico 4. Brecha salarial total y su descomposición directa e indirecta en España. Porcentaje.



Fuente: *Elaboración propia con datos de Eurostat (Structure of Earnings Survey, SES) y AEAT*

A comienzos del siglo XXI la BS total arrojaba un valor superior al 30%, duplicando, prácticamente durante todo el periodo, los derivados de la discriminación directa. La excepción la encontramos en aquellos años en los que la destrucción de empleo marcó la deriva laboral del país, la cual se concentró en aquellas contrataciones más precarias donde la presencia de las mujeres y de otros colectivos vulnerables era más elevada. Ello explica por qué, cuando desaparecen estos empleos, la BS indirecta cae, pero se mantiene -incluso asciende- la BS directa.

En paralelo, al comparar la deriva, casi inversa, de las columnas del gráfico es posible cotejar cómo se conjugan sus pesos en la BS total. La BS directa se eleva y cae la indirecta cuando existe destrucción de empleo y ésta se concentra en el empleo más precario (lo que resulta muy habitual en las economías europeas cuando la desaceleración económica provoca la destrucción de estos trabajos y se recurre al ajuste laboral bajo el argumento de promover la flexibilidad laboral). A la contra, la BS indirecta gana peso, y retrocede la BS directa, cuando se retoma la creación de puestos, lo que demuestra que, con las nuevas

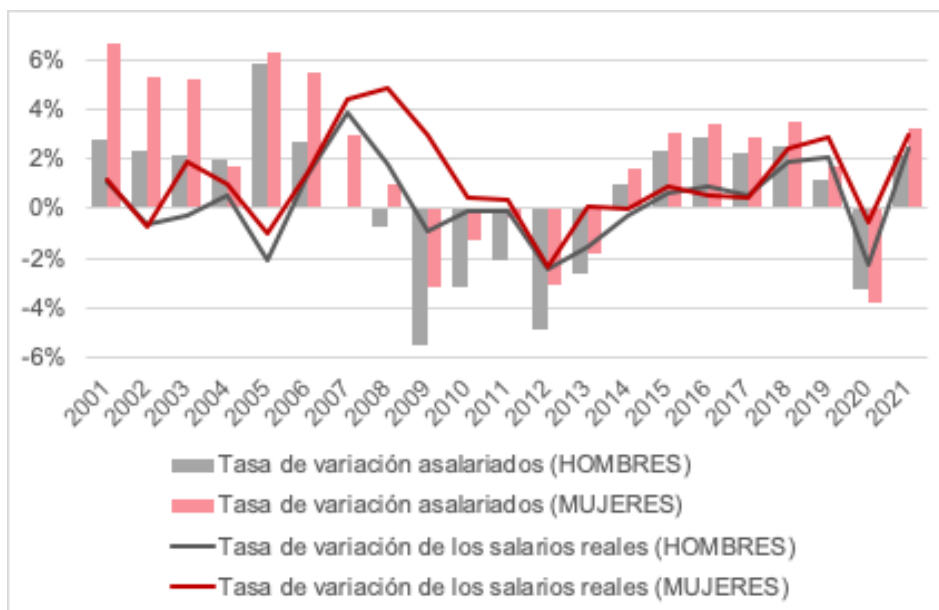
contrataciones, la discriminación indirecta asciende porque vuelven al empleo muchas mujeres y ocupan empleos en aquellos espacios infravalorados del mercado. Sin embargo, es clara la tendencia a la baja de la BS total durante todo el periodo considerado, lo que podría conducir a interpretarse como una mejora que reduce la discriminación, por una u otra vía, que sufren ellas en el terreno laboral.

Si nos situamos precisamente en lo que ocurre con la BS total, hemos de preguntarnos por los motivos que explican esa tendencia general, aunque con distintos ritmos, a la baja. Aunque un desconocimiento de la situación de la economía española pudiera llevarnos a pensar que ello es fruto de la mejora de los ingresos percibidos por las mujeres, nuestra hipótesis es que ha sido la traslación y extensión a todo el tejido laboral de los problemas laborales vinculados con su calidad la causa de esa trayectoria. Sin embargo, plantear una interpretación de la desigualdad salarial en un mercado de trabajo en constante degradación implica analizar cómo avanzan aquellas dimensiones con las que se relaciona habitualmente la precariedad del empleo.

Con esa finalidad, la primera cuestión a valorar, por ser la variable con la que normalmente se relaciona la calidad de los trabajos, son los salarios. Por ello, ofrecemos un recorrido que nos muestra cómo han evolucionado sus cuantías, la cual puede indicarnos si el recorte de las distancias en la BS se debe a una mejora generalizada de los salarios reales, más rápida en ellas, o en su caso a otras causas que distarían de una lectura positiva de la trayectoria seguida por esta variable.

Antes observábamos la evolución seguida por los salarios reales y el empleo (gráfico 3) y nos confirmaba que es el mantenimiento de los puestos de trabajo con mayores salarios y la salida las personas situadas en los niveles más bajos de la escala salarial el motivo que explica el ascenso retributivo cuando la situación económica es desfavorable, bien con la crisis y su gestión, comenzando ya en los momentos previos de ralentización económica, o con la reciente pandemia. Momentos, entre 2007 y 2013, así como con tras la entrada de 2020, que coinciden con los escalones descendientes reflejados por la desigualdad salarial (medido por la BS total), y, asimismo, con los únicos ascensos significativos de los salarios reales medios. Una realidad que ha afectado, con distinta intensidad, pero del mismo modo a las y los trabajadores, si añadimos su consideración desagregada por sexos.

Gráfico 5. Evolución del número de asalariados y de los salarios reales de hombres y mujeres en España. Porcentaje.



Fuente: *Elaboración propia a partir de datos de la AEAT*

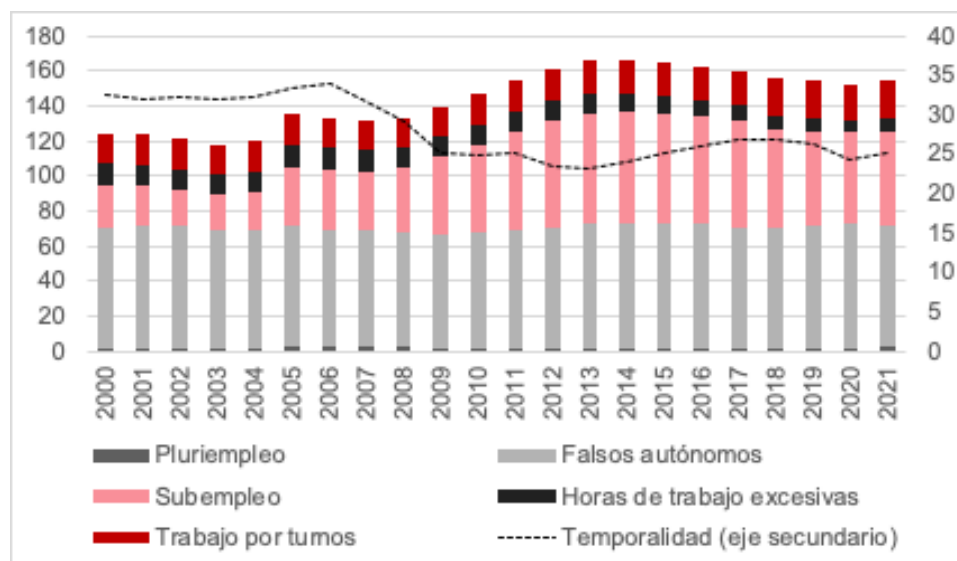
El modelo de creación de empleo a costa de su calidad, que había impulsado el periodo expansivo en España hasta el año 2006, provocó el hundimiento de los salarios reales en los primeros momentos del nuevo siglo. Al hilo del estallido de la burbuja financiera y el fracaso de un modelo de crecimiento volcado en la actividad inmobiliaria, alejó a buena parte de los hombres empleados en sectores altamente masculinizados de sus puestos de trabajo, manteniendo los de aquellos mejor posicionados y con salarios más elevados. Destrucción de empleo que, con las medidas de austeridad y ajuste, se trasladó pronto a los sectores donde la presencia femenina era mayor, alargando ese efecto al alza de los salarios reales en el colectivo, fruto del mantenimiento de la ocupación en nichos más favorables de empleo en términos de calidad. Aunque pronto, esa expulsión se trasladaría a esos otros puestos de trabajo más protegidos, provocando una caída intensa de la variable en los años sucesivos (a partir de 2007 en ellos y un año después en ellas). Estos hechos son los que explican la elevación de la BS directa y la caída de su complementaria, la indirecta, en esos años. A partir de 2014 ocurre a la inversa, cuando comienzan a crearse puestos de trabajo. A partir de entonces, volverá a responderse la demanda laboral con empleos de mala calidad, comunes entre las trabajadoras (de ahí el nuevo aumento de la BS indirecta), pero que se extenderán cada vez más y progresivamente a los varones (lo que mantendrá bajos los salarios reales hasta 2017). En los últimos años, la pandemia replica, a menor escala, lo acontecido años atrás y, de nuevo, la destrucción de empleo será la causante de la mejora del agregado salarial al incidir más en los trabajos vulnerables.

Sin poder entrar pormenorizadamente en la cuestión, conviene incidir en la importancia que tiene la dispersión salarial en este recorrido por los salarios, al menos en el caso de la economía española. Estudios recientes (véase CNMV, 2021) revelan la creciente distancia de las retribuciones que conforman la rúbrica de los salarios medios, la cual ha hecho crecer intensamente los ingresos de determinados grupos de trabajadores (directivos, gerentes, delegados en grandes empresas... en resumen, mandos superiores e intermedios de las jerarquías ocupaciones) mientras se devaluaban o crecían ligeramente los del resto de la ocupación. Esto implica que, en aquellos momentos en los que los salarios reales reflejan tasas de variación positivas, éstas mostrarían valores superiores a los registrados si sacásemos de la ecuación a aquellos grupos, reducidos, pero que tensionan al alza la variable. Se trata, además, de colectivos donde la presencia de las mujeres es mínima y, cuando existe, sus retribuciones no alcanzan a las de sus homólogos masculinos.

Más allá de la cuestión salarial, valoramos aquellas características del empleo que determinan su calidad y han marcado las experiencias laborales de ambos sexos en estos últimos años, lo que, a la postre, nos ayudan a explicar la evolución de la BS indirecta. La precariedad laboral suele relacionarse con aquellas situaciones de inseguridad que impiden mantener una relación laboral estable en el tiempo (temporalidad), niegan el acceso a las jornadas completas (subempleo) y, por tanto, a un ingreso en los mismos términos, pero también con aquellas relaciones atípicas, aceptadas por las y los trabajadores (como el pluriempleo, el trabajo por turnos, los falsos autónomos o el desarrollo de jornadas excesivas de trabajo) ante la imposibilidad de disponer de un trabajo seguro, estable, protegido, con derechos y en buenas condiciones laborales.

Al tomar en consideración las expresiones más habituales de la precariedad en España, como las mencionadas, se confirma cómo, muchas de estas fórmulas se han ido extendiendo con carácter general y limitan las opciones de ingreso, aunque no solo, de las personas afectadas. A excepción de la temporalidad y la incidencia de trabajos con jornadas excesivas (aquellas que superan las 40 horas semanales), el resto de las variables ascienden durante todo el periodo, a distintos ritmos, e independientemente de la coyuntura expansiva o recesiva del país.

Gráfico 6. Incidencia de la precariedad laboral en España. Principales variables. Porcentaje.



Fuente: Eurostat (*Labour Force Survey*)

* Los datos de riesgo de pobreza se inician en 2004

Esta evolución muestra cómo el periodo de descenso de la BS total (2006-2014 y 2020-2021) coincide con los momentos en los que se registra un mayor avance de la precariedad, así como con el mantenimiento en valores elevados de ambas variables en los años comprendidos entre ambos periodos (2015-2019). Esta correspondencia resuelve nuestro interrogante acerca de cómo la distancia de los salarios por razón de género desciende por la extensión generalizada de la precariedad en el mercado de trabajo español, la cual ha estado acompañada, al mismo tiempo, por un efecto de expulsión del mercado de trabajo en periodos recesivos.

MENORES SALARIOS Y DOBLE PRESENCIA EN UN MERCADO PRECARIZADO

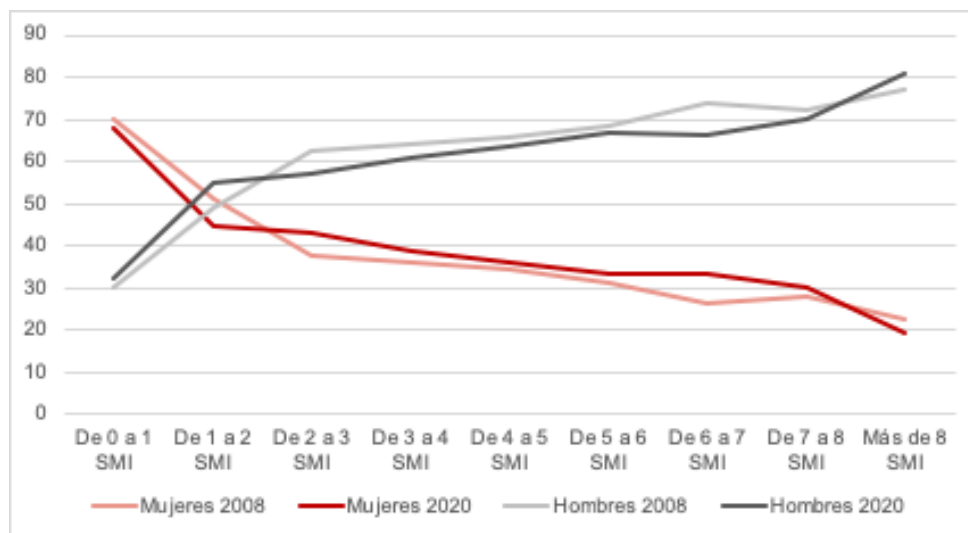
Lo analizado hasta aquí nos ha permitido matizar la posición laboral de las mujeres y las distancias salariales en el contexto reciente de la economía española, demostrando cómo han evolucionado las fórmulas de discriminación directa e indirecta que siguen operando en la economía. Dinámicas, las tratadas, que, asimismo, nos informan de los riesgos e impedimentos para los ingresos económicos de las mujeres, que siguen sin resolverse y que supeditan las posibilidades de este colectivo, y se suman a los problemas derivados de las tensiones que afectan al espacio de la reproducción.

A pesar del avance generalizado de la precariedad laboral, la menor calidad de los empleos femeninos y la conservación de las BS, explican la conservación de una posición mayoritariamente femenina en los niveles inferiores de la escala salarial, la intensificación de la desigualdad económica de género cuando las diferencias salariales se trasladan al ámbito de la protección social y, consecuentemente, el mayor riesgo de sufrir situaciones de pobreza y exclusión. Atendiendo algunos indicadores centrales en cada caso, evidenciamos la traducción que tienen las BS y las lógicas discriminatorias que subyacen a éstas, en un plano de desigualdad económica más amplio que se conjuga con las dificultades derivadas de mantener las cargas domésticas y de cuidados desigualmente distribuidas.

Comprobamos en ese sentido que, en el periodo considerado, si bien es cierto que se produce un leve cambio que alivia la situación en los estratos salariales más bajos en ellas, la distribución de la participación

de ambos sexos ha mantenido la misma estructura, condicionando las posibilidades económicas de las mujeres una vez se alcanza la edad de jubilación.

Gráfico 7. Composición sexual de los niveles salariales en función del SMI. Porcentaje.



Fuente: *Instituto Nacional de Estadística (Encuesta de Estructura Salarial)*

El mantenimiento de unos sistemas de protección social sesgados por la inequidad de género, como consecuencia de vincular el grado y cuantías de las coberturas de jubilación a la posición ocupada en el empleo y los ingresos obtenidos, empeora el acceso a los ingresos y compromete las trayectorias vitales femeninas más allá de los años que comprende la vida laboral. El importe de las pensiones a las que acceden mayoritariamente las mujeres que, por motivos de cuidados, no han participado del empleo, o lo han hecho parcialmente, es mínimo y también reducido si nos referimos a las no contributivas, estando ambos valores claramente alejados de la cuantía de las contributivas. Esto provoca un efecto de elevación en las BS cuando estas se valoran en función de las pensiones, ascendiendo al 33% en el caso de España al cierre de 2022³.

Ambas cuestiones, comprometen las condiciones económicas de las mujeres y su inclusión social, tal y como demuestra la mayor incidencia del riesgo de pobreza y exclusión que, salvo en momentos puntuales, las sitúa como el grupo más afectado. La información más reciente (2021) indica que este riesgo asciende al 28,9% de las mujeres en España (22,6% en la UE) frente al 26,7% de los hombres (20,7% en el agregado comunitario)⁴.

Las implicaciones de estas informaciones resultan más graves cuando se consideran en el marco del doble papel que, como trabajadoras, mantienen las mujeres. El hecho de que ellas sigan asumiendo la mayor parte de las responsabilidades del cuidado provoca que sus restricciones a la hora de participar en el mercado sean mayores lo que, unido a su posición tradicional en empleos peor pagados, reproducen unos modelos de toma de decisiones dentro del hogar que también suponen una fuente de discriminación añadida en este espacio⁵.

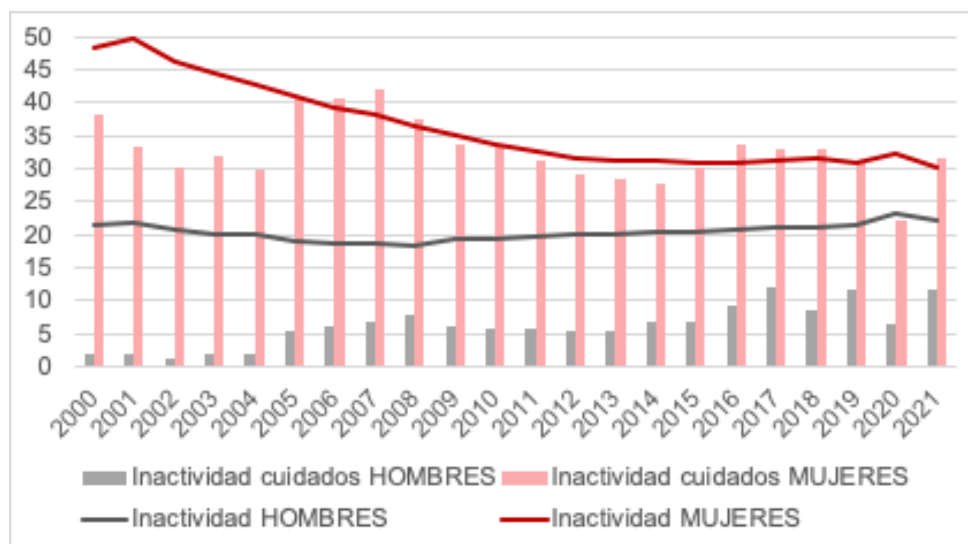
³ El cálculo se ha realizado considerando la pensión media de jubilación de los varones (1323,06 euros) y la de mujeres (886,4) en diciembre de 2022 en base a los datos ofrecidos por el Ministerio de Seguridad Social.

⁴ Los datos proceden de Eurostat (Structure of Earnings Survey, SES).

⁵ Sin pretenden limitar la variedad de situaciones, solo a modo de ejemplo, es posible encontrar que, en el caso de una pareja con hijos, cuando hay restricciones para conciliar, son mayores las probabilidades de que sea la mujer quien se mantenga al margen del empleo (por ser menores sus ingresos desde la comparativa con los obtenidos por los varones).

El principal reflejo del mantenimiento de una división sexual de los trabajos que las mantiene alejadas del empleo lo encontramos en la inactividad, especialmente en aquella explicada por motivos de cuidados, donde la predominancia femenina sigue muy presente. Al tiempo, hemos de considerar que la difícil situación de los ingresos entrantes en los hogares ha estado detrás del descenso de las tasas de inactividad femeninas, llevando a muchas mujeres a incorporarse al mercado a pesar de mantener, incluso ampliarse, la carga de los trabajos domésticos y de cuidados a los que debían darse respuesta.

Gráfico 8. Tasa de inactividad e inactividad por motivo de cuidados en España. Porcentaje.



Fuente: *Elaboración propia con datos de Eurostat (Labour Force Survey)*

* La inactividad se calcula respecto al total de la fuerza de trabajo y, aquella que se debe a los cuidados, se refleja como porcentaje dentro de la inactividad de cada uno de los sexos

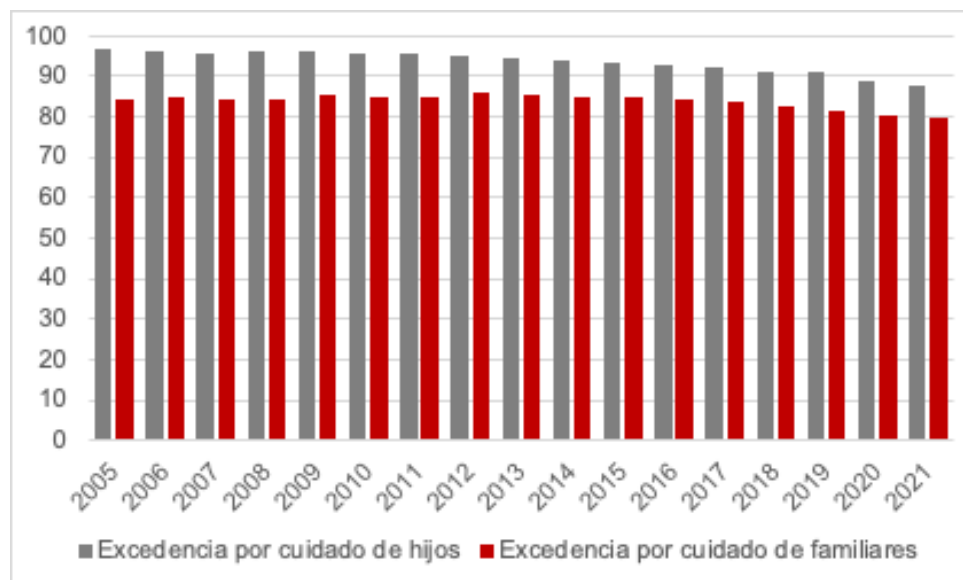
Pero, las mujeres que accedían al empleo, asimismo, lo hacían en condiciones más difíciles y sin una red pública que resolviera los compromisos mantenidos en el ámbito de la reproducción. Llama la atención cómo existe un porcentaje de mujeres que, una vez iniciada la etapa de los cuidados que implica la maternidad, reducen su participación en el mercado; mientras que este mismo hecho eleva la participación masculina en el empleo remunerado. Los datos que ofrece la EPA (INE) confirman una distancia significativa en las tasas de empleo femeninas que, aunque se han venido reduciendo, todavía hoy mantienen una brecha en el empleo al comparar el antes y el después de la maternidad que se eleva al 3,3% (más del doble antes de iniciarse la pandemia, alcanzando el 6,9% en 2019)⁶. Por su parte, la participación de los varones con descendencia se ha situado antes y después de la COVID por encima del 11% respecto a la de aquellos que no tienen descendientes a cargo⁷. Se confirma así, que se ha mantenido el rol laboral diferencial por cuestión de género cuando aparece la maternidad durante todo el periodo considerado: mientras ellos incrementan su presencia en el mercado, posiblemente para contribuir con un mayor salario a la unidad familiar, ellas la reducen para compatibilizar las responsabilidades añadidas en el ámbito de la reproducción. Esa menor presencia concuerda claramente cuando la contrastamos con el sexo de las personas que se acogen a los permisos disponibles para atender estas responsabilidades. Y es que tanto si nos referimos

⁶ Los datos de la Encuesta de Población Activa del INE reflejan, de esta manera, las diferencias en el empleo entre hombres y mujeres con o sin hijos/as a su cargo.

⁷ Si atendemos al agregado de la UE27, las diferencias son similares en el caso femenino, a excepción de la pandemia, que se elevan; mientras que la descendencia en ellos no supone una participación tan por encima de quienes no son padres.

a las excedencias por el cuidado de hijo/as como a aquellas derivadas de las necesidades de cuidados de otros familiares, el peso de las mujeres entre el conjunto de solicitantes es abrumadoramente elevado.

Gráfico 9. Porcentaje de mujeres respecto al total de personas que se acogen a excedencias por motivos de cuidados.



Fuente: *Ministerio de Igualdad. Instituto de las mujeres*

Hemos comprobado que cada vez son menos las personas que cuentan con un empleo "normal" (a tiempo completo, estable, con un nivel mínimo de protección, etc.) en el mercado, al tiempo que se empuja a muchas trabajadoras a mantenerse o incorporarse a puestos precarios conservando sus compromisos en el hogar. Un escenario, donde el marco institucional no resuelve ni reequilibra las responsabilidades en ambos espacios de trabajo, mientras las políticas públicas en material de protección social –laborales, de conciliación y orientadas a las familias– siguen estando pensadas en clave mercantil y como si se mantuviera una norma de empleo estándar. Las consecuencias son una degradación del empleo en el mercado y mayores problemas de conciliación y desprotección económica de los hogares, tensionando las posibilidades para seguir respondiendo a las necesidades que exige la reproducción social.

En definitiva, lo que una vez más se pone de manifiesto es la creciente fragilidad social que provoca el proceso económico guiado por las lógicas del sistema económico capitalista, donde la doble presencia de las mujeres y la persistencia de dinámicas tradicionales en la distribución y reconocimiento de los trabajos, muestran las debilidades estructurales y crecientes exigencias del modelo actual.

REFLEXIONES FINALES

A raíz de los resultados obtenidos a lo largo de la investigación podemos confirmar la persistencia de las desigualdades económicas entre mujeres y hombres. Desde el inicio, el proceso de inserción laboral de la mujer presentó claros elementos de fragilidad que, motivados por la ausencia de cambios significativos en la estructura y regulación de las relaciones laborales, así como por la ausencia de medidas que avanzasen en las opciones de conciliación y en un reparto equitativo de los trabajos de reproducción, constituyeron uno de los grandes desafíos en materia laboral que todavía persisten en pleno siglo XXI. En el momento presente comprobamos que la BS se mantiene en todas las economías a escala internacional, incluyendo a España y a las economías que son referencia para nuestro país, como ocurre con las que integran la UE. Se trata, por tanto, de un hecho global cuya comprensión nos aleja de entender este fenómeno como un

problema asociado a los vaivenes del crecimiento económico en el corto plazo o cuya interpretación pudiera enmarcarse en un contexto económico particular.

El análisis de la descomposición de este *gap* salarial, en base a la información de las distintas bases de datos utilizadas, nos ha permitido precisar el valor real de las distancias retributivas por cuestión de género que se registran en la economía española y distinguir la influencia que sobre ellas ha tenido la discriminación salarial directa ejercida sobre las mujeres, por un lado, y la que es consecuencia de una discriminación indirecta que rebaja sus ingresos como efecto de la mayor incidencia de la precariedad laboral en nuestro país por otro. Se comprueba que el empeoramiento de las características del empleo donde se conservaban unos estándares mayores en las condiciones y derechos del trabajo a comienzos de siglo ha sido el motivo que ha hecho converger los ingresos del trabajo de hombres y mujeres. Esto ocurría en determinados episodios seguidos por la economía española, marcados por la bonanza económica y la extensión del empleo, mientras que, en otros recesivos, la salida del mercado de miles de puestos de trabajos con peores condiciones, por la crisis, el ajuste y la posterior llegada de la pandemia, ha protegido mayoritariamente a los grupos de trabajadores más privilegiados, haciendo ascender los salarios reales, pero también la BS directa entre hombres y mujeres. Más allá de estos episodios coyunturales, la desigualdad en las retribuciones, con distinta intensidad, se mantiene, confirmándose la amplificación de la distancia de género en términos de rentas cuando estas se trasladan al terreno de la protección social. Cuando se alcanza la edad de jubilación, la distancia de los ingresos de uno u otro grupo se duplica, acentuando los riesgos de pobreza y exclusión del colectivo de las mujeres, y revelando, una vez más, el insuficiente compromiso de las instituciones públicas con la equidad en el ámbito de las prestaciones al conservar un sistema determinado por la posición ocupada en el mercado de trabajo e intensificar las asimetrías de género que en él se conservan.

Si bien en estas últimas décadas encontramos intentos normativos para mejorar la igualdad laboral (orientadas a penalizar la discriminación salarial por parte de los empleadores, a alcanzar ciertas mejoras en materia de conciliación, a facilitar su entrada en sectores tradicionalmente masculinizados o a garantizar una mínima presencia femenina en los espacios de toma de decisiones restringidos en el pasado), estamos lejos de avanzar hacia un mercado de trabajo que no discrimine a las mujeres y supere las atribuciones de género que determinan el desigual reparto y reconocimiento del conjunto de actividades que sostienen el sistema económico. Frente a las propuestas que se desprenden de este trabajo, entre las que podríamos señalar aquellas dirigidas a la promoción de medidas laborales y sociales, así como la ampliación de los mecanismos de control y sanción que persiguieran la discriminación salarial ejercida por las empresas hacia determinados colectivos sociales, o aquellas otras dirigidas a equiparar la presencia de ambos sexos en los espacios de empleo con mejores condiciones laborales, acompañadas, en cualquier caso, por un replanteamiento del sistema público de protección social y por políticas que promuevan la corresponsabilidad en el ámbito de los cuidados, hoy por hoy, la discusión discurre en el terreno de la moderación salarial. Un marco de reflexión en clave de política económica claramente sesgado y dominado por los agentes económicos con mayor poder, que buscan apuntalar quiénes serán los que paguen los costes inflacionistas de la crisis actual que, en el empleo, inevitablemente pasará por agudizar el deterioro generalizado de las condiciones laborales de la clase trabajadora.

BIBLIOGRAFÍA

ACTRAV (2011). *Políticas y regulaciones para luchar contra el empleo precario*. Ginebra: OIT.

Aláez, Ricardo y Ullibarri, Miren (2000). *Discriminación salarial por sexo: un análisis del sector privado y sus diferencias regionales en España*. España: ICE.

Aliaga, Christel (2006). *Statistics in Focus: Population and social conditions. How is the time of women and men distributed in Europe?* EU Commission: Eurostat Statistics in focus 4/2006.

Alonso, Nuria; Trillo, David y Vicent, Lucía (2022). Análisis del sector de trabajo doméstico de las mujeres en la Unión Europea: enfoque conceptual y limitaciones estadísticas. *Revista De Economía Mundial*, (60), pp. 151-171.

Alonso, Nuria y Trillo, David (2021). La crisis del estado de bienestar y sus repercusiones sobre la situación sociolaboral de las mujeres. *Revista De Economía Crítica*, 2(20), pp. 135-154.

Baquero, Javier; Gómez, Tomás V., y Ruesga, Santos M. (2019). Reflexionando sobre la brecha salarial de género. *Revista De Derecho De La Saniegruridat Social, Laborum*, (19), pp. 265-274.

Balbo, Laura (1994). La doble presencia. En Cristina Borderías, Cristina Carrasco y Carme Alemany. *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona y Madrid: Fuhem-Icaria, pp. 503-513.

Benería, Lourdes & Roldán, Martha (1987). *The crossroads of class & gender: industrial homework, subcontracting, and household dynamics in Mexico City*. Chicago: University of Chicago Press.

Bieler, Andreas & Morton, Adam David (2021). Is capitalism structurally indifferent to gender?: Routes to a value theory of reproductive labour. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 53(7), pp. 1749-1769.

Bosch, Esperança; Ferrer, Victòria A. y Alzamora, Aina (2006). *El Laberinto Patriarcal*. Madrid: Anthropos.

Browne, Irene, & Misra, Joya (2003). The intersection of gender and race in the labor market. *Annual review of sociology*, 29(1), pp. 487-513.

Bundlender, Debbie & Brathaug, Ann (2008). Cómo valorar el trabajo no remunerado. En Organización Panamericana de la Salud, *La economía invisible y las desigualdades de género*. Washington: OPS-CEPAL-CSIC, pp. 59-86.

Castaño, Cecilia (et al.) (2009). *Mujeres y poder empresarial en España*. España: Instituto de la Mujer. Ministerio de Igualdad.

Carrasco, Cristina (1991). *El Trabajo doméstico: un análisis económico*. Colección Tesis Doctorales. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad social.

Carrasquer, Pilar; Sánchez-Mira, Núria; López, Martí y Recio, Carolina (2017). La Brecha salarial como indicador de las desigualdades de género en el mercado de trabajo. Una aproximación a las lógicas sectoriales y organizativas. *XII Congreso Español de Sociología Grandes transformaciones sociales, nuevos desafíos para la sociología*, Asturias.

Cesaratto, Sergio, & Stirati, Antonella (2010). Germany and the European and global crises. *International Journal of Political Economy*, 39(4), pp. 56-86.

Chancel, Lucas (ed.); Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel & Zucman, Gabriel (2022). *World inequality report 2022*. Harvard: Harvard University Press.

CNMV (2021). *Informe anual de Remuneraciones de los Consejeros de las sociedades cotizadas*. España: Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Cox, Nicole & Federici, Silvia (1975): *Counter-planning from the Kitchen: Wages for Housework*. Nueva York: New York Wages for Housework Committee and Falling Wall Press.

Díaz, Capitolina y Simó, Carles X. (eds.) (2016). *Brecha Salarial y Brecha de Cuidados*. Valencia: Tirant lo Blanch.

Federici, Silvia (2021). *Patriarchy of the Wage: Notes of Marx, Gender, and Feminism*. Oakland, CA: PM Press.

Fraser, Neil; Gutiérrez, Rodolfo & Peña, Ramón (2011). *Working Poverty in Europe. A Comparative Approach*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Gálvez, Lina y Rodríguez, Paula (2013). El empleo de las mujeres en la España democrática y el impacto de la Gran recesión. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 32, pp. 105-123.

García Sainz, Cristina (2017). El impacto de la crisis económica en la pobreza de tiempo y la desigualdad de género. *Arbor*, 193(784), a382. <https://doi.org/10.3989/arbor.2017.784n2005>

Giammarioli, Nicola; Messina, Julian; Steinberger, Thomas & Strozzi, Chiara (2002). European labor share dynamics: an institutional perspective. *European University Institute, Working Paper ECO* núm. 2002/13.

González, Sergio y Guillén, Ana Marta (2009). La calidad del empleo en la Unión Europea. Debate político y construcción de indicadores. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, núm. 81, pp. 71-88.

Karamessini, Maria & Rubery, Jill (eds.) (2013). *Women and Austerity: The Economic Crisis and the Future for Gender Equality*. Abingdon and New York: Routledge.

Larrañaga, Isabel; Arregi, Begoña y Arpal, Jesús (2004). El trabajo reproductivo o doméstico. *Gaceta Sanitaria*, núm. 18, supl. 1, pp. 31-37.

Longo, Roxana; Lenta, M. Malena y Zaldúa, Graciela (2019). Mujeres trabajadoras y participación social: problemáticas, iteraciones e innovaciones. *Anuario de investigaciones*, 26, pp. 137-145.

Mazzei, Claudia (2013). Producción y Reproducción: la mujer y la división socio-sexual del trabajo. *Rumbos TS*, núm. 8, pp. 128-142.

Pagán, Ricardo (2007). Diferencias salariales entre el empleo a tiempo completo y parcial. *Revista de Economía Aplicada*, 15 (43), pp. 5-47.

Peet, Richard (2011). Inequality, crisis and austerity in finance capitalism. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, Volume 4, Issue 3, November 2011, pp. 383-399.

Picchio, Antonella (ed.) (2003). *Unpaid Work and the Economy*. Londres, Nueva York: Routledge.

Recio, Albert (2010). Capitalismo español: La inevitable crisis de un modelo insostenible, *Revista de Economía Crítica*, núm. 9, pp. 198-222.

Rubery, Jill (2023). Austerity and the future for gender equality in Europe. *ILR Review*, vol. 68, nº 4, 2015, pp. 715-741.

Smart, Barry (2019). An Unsustainable Modernity: democracy, the global climate emergency and environmental ethics. *Journal ISSN*, 1467, 0437.

Smith, John (2016). *Imperialism in the twenty-first century: Globalization, super-exploitation, and capitalism's final crisis*. New York: NYU press.

Stevano, Sara; Franz, Tobias; Dafermos, Yannis & Van Waeyenberge, Elisa (2021). COVID-19 and crises of capitalism: intensifying inequalities and global responses. *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*, 42(1-2), pp. 1-17.

United Nations (2022). Closing gender pay gaps is more important than ever. *UN News*, United Nations, 18 September 2022, disponible en: <https://news.un.org/en/story/2022/09/1126901>

Vicent, Lucía (2017). *Precariedad laboral española. Una perspectiva de género*. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.

World Economic Forum (2022). *The Global Gender Gap Index 2022*. Insight Report, WEF.

Zugasti, Nerea (2014). Incidencia de la crisis en el empleo extranjero. Evidencias a partir de las transiciones laborales de trabajadores indefinidos, *Revista de sociología*, 99 (2), pp. 285-306.

ACERCA DE LAS AUTORAS Y DEL AUTOR

Lucía Vicent Valverde

Lucía Vicent es profesora de Economía en el departamento de Economía Aplicada, Pública y Política de la Universidad Complutense de Madrid e investigadora en el grupo de Estructuras y Dinámicas y Europeas en el ICEI-UCM y en el grupo de investigación Charles Babbage (Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la UCM). Entre sus principales líneas de investigación destacan el mercado de trabajo y las relaciones laborales, la precariedad, las desigualdades socioeconómicas y los cuidados. Es colaboradora en varios másteres oficiales que incorporan la perspectiva de género en el estudio de la Economía y el Desarrollo, y ha participado como asesora en la elaboración de planes de igualdad en entidades públicas y privadas.

David Trillo del Pozo

David Trillo es Profesor Titular del Departamento de Economía de la Universidad Rey Juan Carlos y director del grupo de investigación "Estructuras y dinámicas económicas europeas" del Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Es doctor en Economía y sus principales líneas de investigación están relacionadas con las finanzas públicas, los riesgos financieros y regulación bancaria, rating y spread soberano, sostenibilidad fiscal, mercado de trabajo y género. Ha publicado diferentes libros sobre economía, Hacienda Pública y valoración de instrumentos financieros y artículos en revistas académicas especializados en el ámbito de las finanzas públicas y los estudios de género. Ha participado como consultor y formador en Superintendencias financieras y Banca Central en Latinoamérica.

María Eugenia Ruiz-Gálvez

M^a Eugenia Ruiz-Gálvez Juzgado es investigadora asociada del ICEI-UCM en el equipo de investigación de Estructuras y Dinámicas y Europeas. Es doctora en Economía por la UCM y Profesora Ayudante doctora en el Departamento de Economía Aplicada, Pública y Política de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la UCM. Sus líneas de investigación son los temas relacionados con las Cadenas Globales de Producción en el sector automotriz y sus efectos en las relaciones laborales. Asimismo, cuenta con experiencia como experta en la aplicación de planes e instrumentos de igualdad en los centros de trabajo.

MUJERES E INFRAUTILIZACIÓN DE COMPETENCIAS EN EL TRABAJO / *WOMEN AND THE UNDERUSE OF SKILLS AT WORK*¹

Teresa Corbella Domènech

Departamento de Economía, Universidad Rovira i Virgili

ORCID iD: 0000-0002-1276-5161

teresa.corbella@urv.cat

Amado Alarcón Alarcón

Departamento de Gestión de Empresas, Universidad Rovira i Virgili

ORCID iD: 0000-0003-4640-2681

amado.alarcon@urv.cat



Fecha de recepción: 27/02/2023

Fecha de aceptación: 13/05/2023

Resumen

Contexto: En el trabajo, hombres y mujeres no emplean por igual las competencias cognitivas puesto que no hacen lo mismo. Este hecho, que explica una parte de la brecha salarial, ya no se justifica por una menor formación. Así, la hipótesis que en el ámbito laboral se infrautilizan las competencias de las mujeres más que las de los hombres es plausible. **Objetivo:** Comprobar si, en el trabajo, se infrautilizan más las competencias cognitivas de las mujeres que las de los hombres. **Método:** Con datos de España del *Adult Skill Survey* (n=6055), una encuesta promovida por la OCDE en el marco de la PIAAC, se contrasta si hay diferencias ($\alpha=0,05$) entre hombres y mujeres en la intensidad de uso entre lo que se hace fuera y dentro del trabajo para cuatro competencias cognitivas (lectura, escritura, habilidades numéricas y TIC). Para las competencias en las que hay diferencias se ajusta un modelo logit para valorar sus causas. **Resultados y conclusiones:** Se detecta una infrautilización comparativa en detrimento de las mujeres en la escritura y en el uso de habilidades numéricas. En el caso de la escritura, las circunstancias personales y las del puesto de trabajo afectan la infrautilización. En el caso de la competencia numérica, el hecho de ser mujer tiene un peso específico como variable explicativa. Las matemáticas son una competencia buscada y remunerada por el mercado y para la que el diferencial educativo persiste.

Palabras clave: *Competencias cognitivas, Brecha de género en competencias, Infrautilización de competencias*

¹ Trabajo en el marco del proyecto PID2021-122575NB-I00 del Ministerio de Ciencia e Innovación.

Abstract

Context: At work, men and women do not do the same, nor do they use the same skills equally. This fact is no longer related to less training and partially explains the wage gap. Thus, the hypothesis that, at work, women underuse their skills more than men is plausible. **Objective:** To check whether, at work, women underuse their cognitive skills more than men. **Method:** Spanish data from the *Adult Skill Survey* (n=6055), a survey promoted by the OECD within the PIAAC, is used to contrast if there are differences ($\alpha=0.05$) between men and women in how they use four cognitive skills (reading, writing, numeracy skills and ICT) between what is done outside and inside work. If differences are found, a logit model is adjusted to assess the causes of these differences. **Results and conclusions:** Women use more their writing and numerical skills outside work than at work compared to men. Writing underuse is explained by personal and job circumstances. For numerical skills, being a woman has a specific weight as an explanatory variable. Mathematics is a competence sought and remunerated by the market and for which the educational differential persists.

Keywords: *Cognitive skills, Skills' gender gap, Skills' underuse*

INTRODUCCIÓN

Al realizar sus tareas laborales, hombres y mujeres no utilizan por igual las competencias cognitivas. En el pasado, la diferencia se debía en gran parte al tipo de puestos ocupados, reservándose, por lo general, a los hombres los de mayor responsabilidad y remuneración. La distancia entre los puestos ocupados por hombres y mujeres se ha reducido, que no desaparecido. El gran incremento del capital humano de las mujeres ha tenido un papel clave en este proceso.

Si bien la segregación ocupacional ha disminuido, la brecha salarial sigue siendo amplia; del 9,4% en España²; para más matices véase la revisión de Rodríguez y Limas (2017) que recoge, entre otros, estudios hechos con datos españoles. Petrongolo y Ronchi (2020) han escrito recientemente que en todos los países las mujeres siguen estando infrarepresentadas en los puestos de altos ingresos y estatus. En el pasado, el nivel de estudios limitaba la carrera profesional de las mujeres. Hoy en día debe tenerse en cuenta el tipo de estudios; como señala David Neumark (2018) *men have tended to study more lucrative fields*. Con los datos disponibles del curso 2021-22, en España, solo el 26,5% de los/as matriculados/as en un grado universitario de ingeniería o arquitectura son mujeres, en ciencias son el 50,8%, globalmente las mujeres son el 56,3% de los estudiantes de grado³.

El tipo de estudios no es la única razón para explicar la situación; las mujeres a veces se enfrentan a discriminaciones por género para acceder a buenos puestos como se puso de manifiesto en el artículo de Goldin y Rouse (2000) en el que explicaban el beneficioso efecto de hacer audiciones a ciegas sobre la contratación de mujeres en orquestas. Por su parte, Riach y Rich (2006) mandaron supuestos/as candidatos/as a entrevistas de empleo, se detectó que las mujeres eran discriminadas en puestos claramente dominados por hombres y los hombres lo eran en puesto claramente feminizados. Si los puestos masculinizados tienen mayores sueldos, esta circunstancia perpetúa esta parte de la brecha salarial. En el estudio experimental de Pascale Petit (2007) se halló una barrera de entrada en contra de mujeres jóvenes en puestos de alta cualificación.

Además de una brecha en salario y diferencias en las ocupaciones, también hay notables distancias en indicadores de empleo. En España la tasa de empleo de las mujeres es 10,4 puntos porcentuales inferior a

² Fuente: Eurostat (SDG_05_20) (2022). Cálculo: porcentaje respecto al valor para los hombres de la diferencia entre hombres y mujeres del salario por hora bruto. Los datos son de 2020 de empresas con 10 trabajadores/as o más.

³ Fuente: Ministerio de Universidades. Estadísticas por titulaciones: Publicación 2020-2021* (Avance).

la de los hombres, la de actividad 9,7 puntos inferior y la de paro es 3,3 puntos superior⁴. Con estos datos no sorprende que la renta del trabajo de los hombres sea superior a la de las mujeres.

En cambio, parece más extraño y es más difícil de entender que los hombres cobren más a igual trabajo. Efectivamente, también se detectan diferencias salariales en detrimento de las mujeres para la misma ocupación y utilizando la educación como variable de control en la estimación. Claudia Goldin (2014), que mostró que la brecha salarial también se puede hallar entre ocupaciones muy parecidas, centró su justificación en el hecho que no todas las horas trabajadas en un mismo puesto se pagan por igual. Esta explicación está relacionada con las diferencias por género de las repercusiones que las circunstancias familiares tienen sobre el trabajo; así en la predisposición a hacer horas extras, a tener horarios extremos o a viajar.

Otro argumento esgrimido para entender la brecha salarial en puestos equiparables son diferencias en los niveles de afiliación a sindicatos. Se considera que mediante los sindicatos se obtiene un sueldo mayor dado el poder de negociación de estos cuando la afiliación es elevada, esto conlleva que haya una parte de la brecha de género salarial atribuible a esta circunstancia cuando la afiliación es más elevada en hombres que en mujeres. Sin embargo, con datos americanos se ha calculado que las diferencias de afiliación que explicaban un 6% de la brecha salarial en los años 80, ya no son un factor relevante en 2010 cuando las grandes diferencias están asociadas a ocupación e industria (Blau y Kahn, 2017). Entre sectores la afiliación a los sindicatos no es homogénea, y los sectores pueden estar segregados por género. En este sentido, las diferencias salariales entre sectores podrían incrementarse.

Con independencia del factor afiliación sindical, los resultados de una negociación pueden estar condicionados por el género del negociador. En un estudio experimental Sara Solnick (2001) muestra cómo se hacen ofertas más bajas y desfavorables, en promedio, a las mujeres. Esta discriminación negativa también se hace por parte de las mujeres. En la revisión de Croson y Gneezy (2009) se pone de manifiesto que las mujeres son menos proclives a la competitividad y eso puede tener un efecto muy negativo al negociar o, sencillamente al no negociar, las condiciones salariales. En la misma revisión se recogen estudios que detectan diferencias en la aversión al riesgo; las mujeres son más aversas al riesgo (véase también Azmat y Petrongolo, 2014). Esto puede condicionar su disposición a cambiar de puesto de trabajo o a ofrecerse para liderar proyectos, todos ellos elementos que a la larga pueden afectar el sueldo.

La legislación de un país, permitiendo que los sueldos se negocien sin restricciones, como sería el caso en un modelo clásico de sociedad liberal o, por lo contrario, en un modelo más social imponiendo unas pautas que favorezcan la equidad, puede afectar a la magnitud de la brecha salarial. Ya en 2003, Blau y Kahn señalaron que los países con estructuras salariales más igualitarias presentaban una menor brecha de género. La existencia de un salario mínimo protege a los/as trabajadores/as en el tramo más bajo, donde hay más mujeres.

Una revisión reciente de los factores que explican la existencia de una brecha salarial puede hallarse en Blau y Kahn (2017). El argumento de interés en este trabajo es que las tareas que realizan los hombres y las mujeres, aunque aparentemente tengan ocupaciones idénticas y su nivel de preparación formal sea equivalente, difieren. Las diferencias de tareas pueden explicar parte de la brecha salarial.

Para entender este argumento se puede poner de ejemplo el puesto de profesor/a de universidad. Por simplicidad se considera que un/a profesor/a tiene solamente dos cometidos: la investigación y la docencia. Todos/as los/as docentes realizan ambas funciones, pero lo hacen en proporciones distintas. En la medida que (1) las dos funciones se retribuyen de forma distinta, por ejemplo con unos complementos cuya dificultad de obtención es distinta, y que (2) la distribución por género de las dos funciones es diferente, se

⁴ Fuente INE: EPA, 4º trimestre 2022.

observará una diferencia salarial en promedio. Se justifica pues adentrarse en el estudio de las funciones asignadas a los puestos, y mirar que competencias movilizan los/as trabajadores/as en su trabajo para comprender que tareas están realizando. Precisamente en la universidad se han descrito desigualdades en detrimento de las mujeres. Ginther y Kahn (2021) con datos de Estados Unidos han encontrado diferencias de promoción y Hesli y Lee (2011) en el número de artículos publicados, factor que acaba afectando a la promoción.

Hay evidencias de diferencias en las funciones que realizan hombres y mujeres para una misma ocupación y de las repercusiones negativas para la mujer que este hecho puede tener. Christl y Köppl-Turyna (2020) detectan diferencias en las tareas que realizan los trabajadores y las trabajadoras y consideran que explican una parte de la brecha salarial.

Por otro lado, algunos trabajos recientes estudian específicamente las diferencias en las competencias movilizadas en el puesto de trabajo; si se utilizan competencias distintas es señal de que se realizan tareas distintas. Peto y Reizer (2021) han señalado que hay heterogeneidad en las competencias utilizadas en el desempeño de una misma ocupación y han detectado que las mujeres utilizan menos las capacidades cognitivas que los hombres para una misma ocupación, este hecho no queda explicado por las diferencias de capacidades cognitivas de los/as trabajadores/as que obtienen mediante pruebas específicas; la variable que destacan para explicar este fenómeno es el hecho de vivir en pareja. Corbella et al. (2021) han mostrado que, en general, en el trabajo las mujeres utilizan menos sus competencias cognitivas que los hombres controlando por grandes categorías ocupacionales. De la Rica y Rebollo-Sanz (2019) detectan diferencias en el uso de competencias numéricas por género a las que atribuyen parte de las diferencias de salario. En una economía cada vez más marcada por el manejo de la información, en el trabajo determinadas competencias como las matemáticas son buscadas y pagadas como explican y cuantifican Hanushek et al. (2015). En una línea distinta pero complementaria, Babcock et al. (2017) señalan que las mujeres hacen las tareas que no computan para promocionarse.

Pero ¿qué puede justificar que en puestos parecidos se acaben diferenciando las tareas que hombres y mujeres realizan o la intensidad con la que las realizan? Elisa Keller (2019) modelizada una explicación ya existente muy plausible de este fenómeno. La autora explica que en ocupaciones con un alto nivel de complejidad para las que las competencias específicas se adquieren en el trabajo con el tiempo (*learning by doing*), los/as trabajadores/as que no se dedican al cien por cien al trabajo pierden competitividad conforme transcurre su carrera laboral y estancan o ralentizan su trayectoria profesional. Esta circunstancia puede afectar más a mujeres en tanto que suelen quedarse con cargas familiares más elevadas. Otra línea de explicación es la que se engloba en diferencias de carácter -sin adentrarse en si son naturales o adquiridas-. Al tener, como ya se ha dicho que parece evidenciarse en experimentos, un carácter menos competitivo y una mayor aversión al riesgo, poco a poco en el día a día de un trabajo van cediendo pequeños elementos que a lo largo de la carrera van generando diferencias más importantes. Además, puede que los puntos de partida de sus carreras profesionales sean distintos o que la asignación de tareas para una misma ocupación y a igual nivel educativo esté afectada por una discriminación hacia mujeres con cargas familiares potenciales como parecía indicar el trabajo ya mencionado de Petit (2007).

Esto lleva a lo siguiente, dado que 1) las competencias son la base para realizar las tareas y que 2) se siguen describiendo diferencias salariales entre hombres y mujeres en puestos idénticos y con niveles de formación iguales, la hipótesis que se infrautiliza el potencial de las mujeres más que el de los hombres es plausible. En este trabajo se estudia si en el ámbito laboral las mujeres, en promedio, no utilizan tanto sus competencias cognitivas como los hombres.

La gran diferencia de este trabajo respecto al de Peto y Reizer (2021) reside en la aproximación metodológica. En este estudio cada trabajador/a se empareja consigo mismo/a, comparando las tareas

que hace efectivamente en el trabajo con las que hace fuera de él. Esta diferencia se utiliza como medida del potencial no empleado en el trabajo.

La hipótesis principal es que se infrutilizan más las competencias cognitivas de las mujeres que las de los hombres. En concreto, se estudian cuatro competencias (lectura, escritura, habilidades numéricas y TIC). Como hipótesis secundarias se establece que este no aprovechamiento del potencial, en caso de haberlo, depende de características del trabajador/a y de características del puesto de trabajo.

Para realizar el estudio se toman los datos de España del *Adult Skill Survey* que contienen información sobre los puestos de trabajo, sobre los/as trabajadores/as y sobre las competencias usadas dentro y fuera del trabajo. Esta última pieza de información se utiliza para computar la infrutilización potencial. El detalle de cómo se contabiliza la infrutilización, así como el resto de procedimientos, se explican en la siguiente sección. La sección tercera contiene los resultados y su discusión. En la cuarta se presentan las principales aportaciones y los límites del trabajo a modo de conclusión.

MATERIAL Y MÉTODO

El *Survey of Adult Skills* es una encuesta promovida por la OCDE dentro del marco de la PIAAC (*Programme for the International Assessment of Adult Competencies*). Los datos son de corte transversal, públicos y de libre acceso. En España la encuesta se pasó entre septiembre de 2011 y mayo de 2012 a población general no institucionalizada de entre 16 y 65 años. Los entes encargados de pasarla fueron el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y el Ministerio de Empleo y Seguridad Social con la colaboración técnica del Instituto Nacional de Estadística (MECD, 2013). El ente encargado de la validación de la metodología y de la construcción de las variables derivadas es la OCDE (OCDE, 2013).

De las 6055 personas encuestadas en España se toman los datos de los 3964 sujetos (2100 hombres y 1864 mujeres) que trabajaban o habían trabajado en el último año. En concreto, para cada sujeto se recoge información personal (género, edad en años cumplidos, si convive en pareja, si tiene hijos y nivel de educación formal), información sobre el puesto de trabajo (ocupación, jornada, tipo de contrato, tipo de empresa y tipo de trabajador/a) e información sobre las competencias usadas dentro y fuera del trabajo.

Los dos últimos tipos de variables se utilizan para valorar el potencial no empleado en el trabajo de cada sujeto. Estas variables recogen para cada persona con qué frecuencia utiliza alguna de sus competencias tanto en el trabajo como fuera de él. Por ejemplo, con qué frecuencia escribe en el trabajo y con qué frecuencia escribe fuera del trabajo. Si resulta que lo hace mucho más fuera del trabajo, este hecho indica que potencialmente está capacitado para escribir mucho más en el trabajo y que, por lo tanto, se está infrutilizando su potencial para la competencia de escritura en el trabajo. No se valora si este hecho es bueno o malo, solo se estudia si esta circunstancia se da más en mujeres que en hombres.

Se estudian cuatro competencias cognitivas (lectura, escritura, habilidades numéricas y TIC). Las dos primeras son competencias de lengua (leer y escribir) y las dos segundas forman parte de competencias en el marco de las STEM (*Science, technology, engineering, and mathematics*). La distinción es interesante puesto que los empleos en el marco de las STEM suelen estar bien pagados y, tradicionalmente, en estos campos las mujeres han estado infrarrepresentadas; hay, sin embargo, considerables diferencias entre países (Lindemann, 2015). En la interpretación de los resultados de las TIC se debe tener en cuenta que la encuesta para esta competencia está algo obsoleta puesto que pregunta sobre el uso del ordenador y no incluye el uso de otras tecnologías.

La base de datos ofrece para cada sujeto variables sobre el uso de cada competencia tanto en el trabajo como fuera de él presentadas en forma de quintiles de uso (nunca la usa, la usa menos del 20%, entre el 20-40%, entre 40-60%, entre 60-80%, más del 80%). En total son ocho variables, dos por competencia, una en el trabajo y otra fuera de él.

Se trata de variables derivadas elaboradas con la metodología establecida por la OCDE (Von Davier et al., 2013). Por ejemplo, en el caso de la lectura cada variable se ha derivado de ocho preguntas del cuestionario (OCDE, 2010) sobre frecuencias de uso de tareas específicas como "¿Cuán a menudo suele usted leer cartas, memos o e-mails?". Las respuestas posibles a las preguntas son: nunca, menos de una vez al mes, menos de una vez por semana pero como mínimo una vez al mes, como mínimo una vez por semana pero no cada día, cada día. En el caso de la escritura se derivan de cuatro preguntas, en el de las habilidades numéricas de seis preguntas y en el de las TIC de siete preguntas. La batería de preguntas es la misma para el uso fuera del trabajo y en el trabajo. Las preguntas incluidas para cada competencia están recogidas en el anexo.

Con estos cuatro pares de variables, para cada competencia por separado se construye la diferencia entre las marcas de clase de los quintiles del uso de la competencia en el trabajo y fuera de él. Se obtienen cuatro nuevas variables: son las diferencias entre el uso en el trabajo y el uso fuera del trabajo. Para cada sujeto se obtiene una diferencia de uso de lectura, una para la escritura, una para las habilidades numéricas y una para las TIC. Para las tres primeras variables se dispone de 3964 observaciones válidas (2100 hombres y 1864 mujeres). En el caso de las TIC solo se tienen 2128 observaciones válidas (1096 hombres y 1032 mujeres) puesto que los sujetos que informaron que nunca habían utilizado un ordenador no han sido incluidos.

Dada una competencia, si para un sujeto el valor de la nueva variable es positivo entonces es que hace un uso de la competencia más frecuente en el trabajo y cuando es negativo se hace mayor uso de la competencia fuera del lugar de trabajo. El valor se puede directamente interpretar como diferencia de porcentaje de uso de la competencia dentro y fuera del trabajo y, si es negativo, se puede ver como un potencial de los trabajadores/as que no está siendo empleando en el ámbito laboral.

Con estas cuatro variables de estudio se hace una batería de contrastes de medias por género ($\alpha=0,05$) estratificados por características de los individuos y del puesto de trabajo. Las características individuales de estratificación son: siguiendo el estudio de Peto y Reizer (2021) si los individuos tienen pareja o no, si tienen hijos o no y el nivel de formación. Las variables relativas a las características del puesto de trabajo son: la ocupación (se utiliza la clasificación ISCO-08⁵ a 4 categorías: cuellos blancos cualificados, cuellos blancos semicualificados, cuellos azules y ocupaciones elementales⁶), el tipo empresa (si es privada o pública), si el trabajador/a es por cuenta ajena o por cuenta propia, el tipo de contrato (si es indefinido o temporal que también incluye trabajadores/as de ETT y trabajadores/as en prácticas) y, finalmente, el tipo de jornada.

Para las competencias en las que se detectan diferencias de uso significativas se ajusta un modelo logit. Se construye una variable binaria que toma el valor 1 cuando se utiliza más la competencia fuera del trabajo que en el trabajo y toma el valor 0 cuando es al revés. Se excluyen los casos de igualdad. Se han utilizado las mismas variables en todos los modelos. Las variables sobre características de los/as trabajadores/as incluidas son: (a) género (1 corresponde a mujer), (b) edad en años, (c) pareja (1 corresponde a no tener pareja), (d) hijos (1 corresponde a no tener hijos), (e) educación (en años de estudio equivalentes). Las variables sobre características del puesto presentaban alguna correlación elevada entre ellas, se ha optado por incluir las siguientes: (f) jornada (horas semanales trabajadas), (g) tipo de trabajador/a (se trata de

⁵ ISCO (International Standard Classification of Occupation) o CIUO (Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones) es la clasificación de ocupaciones que utiliza la Organización Internacional del Trabajo (véase: <https://ilostat.ilo.org/resources/concepts-and-definitions/classification-occupation/>).

⁶ Cuellos blancos cualificados: (1) gerentes, (2) profesionales y (3) técnicos/as y profesionales asociados/as. Cuellos blancos semicualificados: (4) empleados/as de apoyo administrativo y (5) trabajadores/as de servicios y ventas. Cuellos azules: (6) trabajadores/as cualificados/as de la agricultura, la silvicultura y la pesca, (7) artesanos/as y trabajadores/as de oficios conexos y (8) operadores/as de instalaciones y máquinas y montadores/as. El cuarto grupo lo integran solamente (9) las ocupaciones elementales.

una variable con cuatro categorías: empleado/a sin nadie a cargo, empleado/a supervisor/a de no más de 5 personas, empleado/a supervisor/a de más de 5 personas, autónomo/a o trabajador/a familiar no remunerado/a; las tres primeras se han entrado como *dummies*), (h) ocupación según la clasificación ISCO a 4 categorías (las tres primeras categorías se han entrado como *dummies*) y (i) si se trata de una empresa privada o pública (1 corresponde a las públicas). Además, se han incluido interacciones entre el género y la ocupación e interacciones cruzadas entre género, pareja e hijos a modo de control.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Comparaciones de medias

La tabla 1 presenta para cada competencia las diferencias de medias entre hombres y mujeres. Hay diferencias significativas en escritura y habilidades numéricas. En comparación con las mujeres los hombres utilizan, en promedio, entre un 2% y un 7% más la escritura en el trabajo que en casa. Los hombres la utilizan un 5% más en el trabajo que fuera de él mientras que las mujeres las utilizan por igual. Las mujeres utilizan proporcionalmente más sus habilidades numéricas en casa que en trabajo comparado con los hombres. En concreto, la diferencia de uso se sitúa entre el 1% y el 6%.

Tabla 1. Diferencias de uso de las competencias por género

	n		Media (Desviación estándar)		IC (1- α =0,95)		p-valor
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	L. Inf	L. Sup.	
Lectura	2146	1884	-0,07 (,31)	-0,07 (,32)	-0,02	0,02	n.s.
Escritura			0,05 (,34)	0,00 (,35)	0,02	0,07	>0,001
Numéricas			-0,02 (,36)	-0,05 (,37)	0,01	0,06	0,002
TIC	994	895	-0,05 (,33)	-0,04 (,34)	-0,04	0,02	n.s.

IC (1- α =0,95): Intervalo de confianza para un nivel de confianza del 95%. n.s.: no significativo

No se detectan diferencias en el uso de la lectura y las TIC. La lectura es una competencia muy usada; es posible que la encuesta no sea lo suficientemente sensible para detectar diferencias cuando en ambos contextos se utiliza mucho.

La tabla 2 muestra los mismos resultados estratificados por si conviven en pareja y si tienen hijos/as. Los resultados de la tabla 1 se replican para los que conviven en pareja. Para los que no conviven en pareja no hay diferencias por género para ninguna de las competencias estudiadas. Se observa pues que las personas con pareja no se comportan igual que las personas que no la tienen. Dado que no parece razonable pensar que las personas con pareja son biológicamente distintas a las personas que no tenían pareja en el momento del estudio, este resultado apunta a un posible efecto de los roles sociales. Este resultado es congruente con los hallados por Peto y Reizer (2021).

Tabla 2. Diferencias por género de uso de las competencias estratificado por si tienen pareja y por si tienen hijos

		n		Media (Desviación estándar)		IC (1- α =0,95)		p-valor
		Hom- bre	Mujer	Hombre	Mujer	L. Inf	L. Sup.	
Lectura	P	1450	1229	-0,03 (,30)	-0,04 (,31)	-0,01	0,03	n.s.
	SP	565	549	-0,07 (,32)	-0,14 (,35)	-0,07	0,01	n.s.
Escritura	P	1450	1229	0,09 (,33)	0,03 (,33)	0,03	0,08	>0,001
	SP	565	549	-0,05 (,35)	-0,07 (,37)	-0,02	0,06	n.s.
Numéricas	P	1450	1229	0,01 (,35)	-0,03 (,36)	0,02	0,07	0,002
	SP	565	549	-0,10 (,38)	-0,11 (,39)	-0,03	0,06	n.s.
TIC	P	682	578	-0,02 (,32)	-0,01 (,32)	-0,05	0,02	n.s.
	SP	232	253	-0,16 (,35)	-0,14 (,38)	-0,09	0,04	n.s.
Lectura	H	1297	1204	-0,04 (,30)	-0,05 (,31)	-0,01	0,04	n.s.
	SH	848	680	-0,12 (,33)	-0,11 (,34)	-0,05	0,02	n.s.
Escritura	H	1297	1204	0,08 (,33)	0,02 (,33)	0,03	0,08	>0,001
	SH	848	680	0,00 (,36)	-0,03 (,37)	-0,01	0,07	n.s. (0,1)
Numéricas	H	1297	1204	0,01 (,35)	-0,05 (,36)	0,03	0,09	>0,001
	SH	848	680	-0,06 (,38)	-0,06 (,40)	-0,04	0,04	n.s.
TIC	H	559	506	-0,01 (,32)	0,01 (,32)	-0,05	0,02	n.s.
	SH	434	389	-0,11 (,34)	-0,10 (,36)	-0,05	0,04	n.s.

IC (1- α =0,95): Intervalo de confianza para un nivel de confianza del 95%. n.s.: no significativo

P: con pareja, SP: Sin pareja; H: Con hijos/as; SH: Sin hijos/as.

Se podría pensar que el efecto pareja es debido al efecto hijo/a(s). Los resultados de la tabla 2 no desmienten claramente esta hipótesis, pero los de la tabla 3 sí. En la tabla 3 se analiza por separado el uso de las competencias en el trabajo y fuera de él. En el trabajo siempre se detectan diferencias significativas (p -valor<0,001) a favor de las personas con pareja; mientras que fuera del trabajo las diferencias significativas (p -valor<0,001) siempre son a favor de las personas sin pareja. En cambio, cuando se estudia en función de la descendencia, en el trabajo no se detectan diferencias significativas del uso de competencias, fuera del trabajo se detectan diferencias significativas (p -valor<0,001), las usan más las personas que no tienen hijos/as.

Tabla 3. Diferencias del uso de las competencias en el trabajo entre las personas con o sin pareja y las personas con o sin hijos

		n		Media (Desviación estándar)		IC (1- α =0,95)		p-valor		
		Sí	No	Sí	No	lím inf	lím sup			
Pareja	En el trabajo	Lectura Escritura Numéricas TIC	2679	1114	2,37 (1,74)	1,93 (1,61)	0,32	0,56	>0,001	Diferencias a favor de: Con pareja
			2679	1114	2,22 (1,83)	1,80 (1,76)	0,29	0,54	>0,001	
			2679	1114	2,14 (1,84)	1,78 (1,75)	0,24	0,49	>0,001	
			1476	529	2,81 (1,61)	2,42 (1,60)	0,24	0,55	>0,001	
	Fuera del trabajo	Lectura Escritura Numéricas TIC	3688	1960	2,52 (1,51)	2,80 (1,55)	-0,37	-0,20	>0,001	
			3688	1960	1,85 (1,57)	2,32 (1,62)	-0,56	-0,38	>0,001	
			3688	1960	2,22 (1,64)	2,76 (1,85)	-0,63	-0,45	>0,001	
			2212	1571	2,70 (1,44)	3,20 (1,42)	-0,59	-0,41	>0,001	
Hijos/as	En el trabajo	Lectura Escritura Numéricas TIC	2501	1528	2,23 (1,73)	2,32 (1,70)	-0,20	0,02	n.s. (0,1)	No hay diferencias significativas
			2501	1528	2,08 (1,83)	2,19 (1,80)	-0,22	0,01	n.s. (0,08)	
			2501	1528	2,01 (1,83)	2,11 (1,81)	-0,21	0,02	n.s (0,1)	
			1277	882	2,78 (1,6)	2,69 (1,63)	-0,05	0,23	n.s.	
	Fuera del trabajo	Lectura Escritura Numéricas TIC	3564	2401	2,43 (1,49)	2,92 (1,49)	-0,57	-0,42	>0,001	
			3564	2401	1,77 (1,57)	2,40 (1,58)	-0,71	-0,55	>0,001	
			3564	2401	2,14 (1,62)	2,78 (1,80)	-0,73	-0,55	>0,001	
			1993	2003	2,62 (1,43)	3,22 (1,42)	-0,69	-0,51	>0,001	

IC (1- α =0,95): Intervalo de confianza para un nivel de confianza del 95%. n.s.: no significativo

La tabla 4 contiene los resultados de la comparación de medias para tres niveles de educación y cuatro niveles ocupacionales. No se detectan nunca diferencias para los niveles de formación más altos, quizá por falta de sensibilidad de la medida. En cambio, para los niveles de formación más bajos, un ambiente en que el uso de las competencias lingüísticas es supuestamente menor, se detectan diferencias significativas por género no solo para la escritura en niveles medios y bajos y las habilidades numéricas en niveles bajos, sino también para la lectura en niveles bajos. En cuanto a la clasificación por niveles ocupacionales, una característica relacionada con el nivel de educación, un resultado interesante es que para las competencias ligadas a las STEM las diferencias están en las ocupaciones socialmente más valoradas, mientras que este

fenómeno no se observa para las competencias relacionadas con la lengua. En el uso de la escritura, las diferencias se detectan en las ocupaciones intermedias (cuellos blancos semicualificados y cuellos azules). Con un resultado en la franja de la ambigüedad, para las competencias numéricas y las profesiones elementales se detecta una posible diferencia por género; una explicación plausible es que dado que en estas profesiones el uso de las competencias matemáticas es muy bajo, las diferencias sean fruto del uso que se haga en el día a día para la gestión de la casa, de la familia... Cabe recordar que el nivel de estudios de las mujeres ha aumentado mucho, así en las profesiones elementales es posible que estén proporcionalmente más sobrecualificadas que ellos.

Tabla 4: Diferencias por género de uso de las competencias estratificado por nivel educativo y por nivel ocupacional

		n		Media (Desviación estándar)		IC (1- α =0,95)		p-valor
		Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	L. Inf	L. Sup.	
Lectura	B	1007	719	-0,08 (,28)	-0,12 (,28)	0,01	0,06	0,005
	M	455	415	-0,13 (,35)	-0,12 (,35)	-0,05	0,04	n.s.
	A	684	750	-0,02 (,33)	0,00 (,33)	-0,05	0,02	n.s.
Escritura	B	1007	719	0,02 (,32)	-0,07 (,29)	0,06	0,12	>0,001
	M	455	415	0,03 (,36)	-0,03 (,38)	0,01	0,11	0,024
	A	684	750	0,10 (,35)	0,09 (,36)	-0,02	0,05	n.s.
Numéricas	B	1007	719	-0,03 (,33)	-0,10 (,35)	0,04	0,11	>0,001
	M	455	415	-0,02 (,41)	-0,06 (,39)	-0,02	0,09	n.s.
	A	684	750	0,01 (,38)	0,00 (0,38)	-0,03	0,04	n.s.
TIC	B	212	118	-0,03 (,33)	-0,10 (,35)	-0,11	0,03	n.s.
	M	246	209	-0,06 (,36)	-0,10 (,39)	-0,03	0,11	n.s.
	A	536	568	-0,02 (,32)	-0,01 (,32)	-0,04	0,03	n.s.
Lectura	1	614	613	0,04 (,31)	0,03 (,32)	-0,03	0,04	n.s.
	2	482	831	-0,07 (,34)	-0,08 (,32)	-0,02	0,05	n.s.
	3	740	83	-0,11 (,28)	-0,01 (,27)	-0,01	0,12	n.s. (0,1)
	4	264	335	-0,21 (0,29)	-0,21 (0,25)	-0,04	0,04	n.s.
Escritura	1	614	613	0,10 (,35)	0,11 (,36)	-0,04	0,03	n.s.
	2	482	831	0,09 (,38)	-0,01 (,34)	0,05	0,13	>0,001
	3	740	83	0,04 (,30)	-0,08 (,26)	0,06	0,18	>0,001
	4	264	335	-0,10 (,30)	-0,14 (,28)	-0,01	0,08	n.s.
Numéricas	1	614	613	0,05 (,37)	-0,03 (,38)	0,04	0,12	>0,001
	2	482	831	0,02 (,37)	0,02 (,37)	-0,05	0,03	n.s.
	3	740	83	-0,01 (,34)	-0,07 (0,33)	-0,02	0,14	n.s.
	4	264	335	-0,20 (,33)	-0,26 (,28)	0,01	0,11	0,013
TIC	1	495	466	0,03 (,35)	-0,03 (,36)	0,02	0,10	0,005
	2	269	398	-0,09 (,35)	-0,05 (,36)	-0,09	0,02	n.s.
	3	165	17	-0,17 (,30)	-0,14 (,38)	-0,26	0,20	n.s.
	4	40	19	-0,32 (,37)	-0,23 (,24)	-0,24	0,08	n.s.

IC (1- α =0,95): Intervalo de confianza para un nivel de confianza del 95%. n.s.: no significativo

Nivel educativo - A: alto, M: medio, B: bajo; Ocupación - 1: cuellos blancos cualificados, 2: cuellos blancos semicualificados, 3: cuellos azules, 4: ocupaciones elementales.

De las características de la empresa destaca el hecho de si es una empresa pública o privada. La tabla 5 muestra claramente que las diferencias por género en los distintos usos de la escritura y las habilidades numéricas solo se producen en las empresas privadas. En el sector público no se detectan diferencias. La forma de acceder al puesto en uno u otro lugar es muy distinta; en el sector público las reglas de juego están bien definidas y delimitadas facilitando quizá un emparejamiento más simétrico por género puesto que se dificulta la discriminación.

En cambio, como se recoge en la misma tabla, no hay diferencias de género en la infrautilización de competencias de lengua según el tipo de trabajador/a (por cuenta ajena o propia): en la escritura se detectan diferencias para los dos tipos de trabajadores/as y para la lectura, nunca hay diferencias. No es así en las habilidades numéricas y las TIC. En este caso, los resultados deben leerse con cautela puesto que los p-valores están en una franja poco concluyente y el patrón observado no parece coherente: para las habilidades numéricas se detectan diferencias entre los/as autónomos/as y para las TIC entre los/as empleados/as. En cuanto al tipo de contrato (indefinido o temporal), se observa que para los contratos indefinidos tanto los trabajadores como las trabajadoras usan más la escritura en el trabajo que fuera, y los hombres lo hacen significativamente más que las mujeres. Para las TIC y los/as trabajadores/as con contrato indefinido también parece que hay diferencias por género, en este caso los hombres las utilizan comparativamente menos en el trabajo y las mujeres más.

Finalmente, cuando se estratifica por la jornada laboral, se pone de manifiesto, lógicamente, que la jornada afecta a la distribución de los usos de las competencias que se hace fuera y dentro del trabajo. Sin embargo, no se ve claramente que estas diferencias estén afectadas por el género puesto que, por un lado, no se detecta un patrón coherente y, por el otro, los p-valores se sitúan fácilmente en una zona intermedia de valores poco claros.

Tabla 5: Diferencias por género de uso de las competencias estratificado por tipo de empresa, de trabajador/a, de contrato y de jornada

		n		Media (Desviación estándar)		IC (1- α =0,95)		p-valor
		Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	L. Inf	L. Sup.	
Lectura	Pv	1472	1159	-0,05 (,31)	-0,06 (,31)	-0,01	0,04	n.s.
	Pb	317	373	-0,03 (,28)	0,01 (,31)	-0,08	0,01	n.s. (0,1)
Escritura	Pv	1472	1159	0,07 (,33)	0,00 (,34)	0,05	0,10	>0,001
	Pb	317	373	0,09 (,33)	0,11 (,34)	-0,07	0,03	n.s.
Numéricas	Pv	1472	1159	0,03 (,37)	-0,01 (,37)	0,01	0,07	0,003
	Pb	317	373	-0,12 (,32)	-0,10 (,34)	-0,07	0,03	n.s.
TIC	Pv	665	509	-0,02 (,33)	0,00 (,35)	-0,06	0,02	n.s.
	Pb	220	258	-0,09 (,29)	-0,05 (,28)	-0,09	0,01	n.s.
Lectura	E	1400	1312	-0,07 (,30)	-0,06 (,32)	-0,03	0,02	n.s.
	A	349	198	0,05 (,31)	0,06 (,28)	-0,07	0,04	n.s.
Escritura	E	1400	1312	0,09 (,33)	0,04 (,34)	0,02	0,07	0,001
	A	349	198	0,05 (,31)	-0,03 (,30)	0,03	0,14	0,002
Numéricas	E	1400	1312	-0,03 (,35)	-0,05 (,36)	-0,01	0,04	n.s.
	A	349	198	0,19 (,33)	0,11 (,36)	0,01	0,13	0,015
TIC	E	718	679	-0,06 (,32)	-0,02 (,33)	-0,07	-0,01	0,023
	A	161	81	0,08 (,30)	0,04 (,30)	-0,03	0,12	n.s.
Lectura	I	1037	886	-0,04 (,29)	-0,02 (,31)	-0,05	0,01	n.s.
	T	296	293	-0,14 (,30)	-0,13 (,32)	-0,06	0,04	n.s.
Escritura	I	1037	886	0,13 (,33)	0,08 (,34)	0,01	0,07	0,007
	T	296	293	0,00 (,31)	-0,04 (,34)	-0,02	0,09	n.s.
Numéricas	I	1037	886	0,00 (,36)	0,00 (,36)	-0,03	0,04	n.s.
	T	296	293	-0,12 (,31)	-0,13 (,36)	-0,04	0,07	n.s.
TIC	I	588	514	-0,03 (,32)	0,02 (,32)	-0,09	-0,01	0,012
	T	101	123	-0,21 (,34)	-0,14 (,34)	-0,16	0,02	n.s.
Lectura	<20	114	260	-0,24 (,33)	-0,16 (,33)	-0,15	-0,01	0,029
	M	1091	1030	-0,07 (,30)	-0,03 (,30)	-0,06	-0,01	0,012
	40>	593	252	0,02 (,30)	0,00 (,33)	-0,03	0,06	n.s.
Escritura	<20	114	260	-0,15 (,33)	-0,09 (,34)	-0,14	0,01	n.s. (0,08)
	M	1091	1030	0,07 (,33)	0,05 (,34)	-0,01	0,05	n.s.
	40>	593	252	0,12 (,33)	0,06 (,31)	0,01	0,11	0,016
Numéricas	<20	114	260	-0,23 (,37)	-0,17 (,37)	-0,14	0,02	n.s.
	M	1091	1030	-0,02 (,35)	-0,02 (,36)	-0,04	0,02	n.s.
	40>	593	252	0,10 (,35)	0,06 (,36)	-0,01	0,10	n.s. (0,1)
TIC	<20	43	98	-0,20 (,35)	-0,13 (,37)	-0,20	0,06	n.s.
	M	559	575	-0,06 (,31)	-0,01 (,32)	-0,09	-0,01	0,008
	40>	293	100	0,03 (,33)	0,05 (,31)	-0,09	0,05	n.s.

IC (1- α =0,95): Intervalo de confianza para un nivel de confianza del 95%. n.s.: no significativo

Tipo de empresa - Pv: privada, Pb: pública; tipo de trabajador/a - E: por cuenta ajena, A: autónomo/a; tipo de contrato - I: indefinido, T: temporal; jornada - <20: menos de 20 horas semanales; M: entre 20 y 40 horas semanales; 40>: más de 40 horas semanales.

En resumen, entre las variables relativas a la empresa cabe destacar la ocupación y el tipo de empresa como aquellas que más parecen interactuar con el género para explicar las distintas proporciones de uso de las competencias en el trabajo y fuera de él. Entre las variables relativas al trabajador, cabe recordar el hecho de tener o no pareja.

3.2 Modelos

Para las dos competencias en las que se han detectado diferencias significativas, la escritura y las habilidades numéricas, se ha estimado un modelo logit que permite valorar qué variables incrementan el "riesgo" de estar utilizando más la competencia modelizada fuera del trabajo que en el trabajo. Esta circunstancia podría verse como un desajuste entre lo que se le podría pedir de hacer a un trabajador/a en su trabajo y lo que realmente hace. La sociedad estaría desperdiciando el talento de este trabajador/a puesto que se estarían infrautilizando sus competencias. La posible infrautilización del potencial del trabajador/a puede darse cuando un empleado/a está sobrecalificado/a; la actual posición de desigualdad en la que se hallan las mujeres en el mercado laboral español (Ruiz-Gálvez y Vicent, 2015) podría explicar un mayor desajuste en el caso de las trabajadoras.

La variable dependiente es el posible desperdicio por parte de la sociedad del talento del trabajador/a, la posible infrautilización de la competencia. Esta variable toma el valor uno si hay infrautilización, o sea si se utiliza más fuera del trabajo que en el trabajo, y toma el valor cero en caso contrario. Las tablas 6 y 7 contienen las estimaciones para la escritura y las habilidades numéricas respectivamente. Ambos modelos tienen una cierta capacidad predictiva, pero esta no es excesiva: el porcentaje de casos correctamente predichos está alrededor del 70%.

En el uso de la escritura el primer resultado que debe destacarse es la falta de significación de la variable género, así como de todas las variables de interacción con género a excepción de la variable de interacción entre género y cuellos blancos cualificados que tienen un resultado en la franja de la ambigüedad (p -valor=0,03). En cambio, en un modelo logit simplificado que solo incluya la variable género o en un modelo que solo contenga variables personales (se excluyen las relativas al puesto de trabajo), el género aparece muy claramente significativo ($p < 0,0001$ en ambos modelos); los modelos reducidos son menos explicativos que el de la tabla 6. Esto significa que las diferencias por género que se observan en la tabla 1 pueden explicarse mediante otras variables.

Tabla 6: Modelo logit para el uso de la escritura

	Coefficiente	Desviación estándar	Z	p-valor	
Constante	4.02692	0.470313	8.562	<0.0001	***
Género (G)	0.522913	0.327915	1.595	0.1108	
Edad (años)	-0.0212516	0.00567939	-3.742	0.0002	**
Pareja (P)	0.811855	0.274212	2.961	0.0031	**
Hijos/as (H)	-0.375417	0.200666	-1.871	0.0614	
Educación (años)	-0.0413715	0.0173007	-2.391	0.0168	*
Jornada (horas/semana)	-0.0351808	0.00481381	-7.308	<0.0001	***
Empleado/a 1	-0.436706	0.144053	-3.032	0.0024	**
Empleado/a 2	-1.21935	0.189541	-6.433	<0.0001	***
Empleado/a 3	-1.31076	0.216724	-6.048	<0.0001	***
P*G	-0.258912	0.269545	-0.9606	0.3368	
P*H	-0.186903	0.275314	-0.6789	0.4972	
H*G	0.196703	0.251230	0.7830	0.4337	
Ocupación 1 (O1)	-1.28703	0.261406	-4.923	<0.0001	***
Ocupación 2 (O2)	-1.36416	0.255311	-5.343	<0.0001	***
Ocupación 3 (O3)	-1.21312	0.244189	-4.968	<0.0001	***
G*O1	-0.786348	0.362688	-2.168	0.0301	*
G*O2	-0.166079	0.360753	-0.4604	0.6453	
G*O3	0.383177	0.481729	0.7954	0.4264	
Tipo empresa	-0.0186327	0.132842	-0.1403	0.8885	

n = 2155

R2 de McFadden corregido=12,2%

casos 'correctamente predichos'=68,4%

Género (1: Mujer); Pareja (1: sin pareja); Hijos/as (1: sin hijos/as); Empleado/a 1: no supervisor/a, empleado/a 2: supervisor/a de no más de 5 personas, empleado/a 3: supervisor/a de más de 5 personas (se compara respecto al trabajador/a autónomo/a o familiar no remunerado/a); Ocupación 1: cuellos blancos cualificados, Ocupación 2: cuellos blancos semicualificados, Ocupación 3: cuellos azules (se compara respecto a trabajador/a elemental); Tipo de empresa (1: Pública); * significativo al 0,05; **: significativo al 0,005; ***: significativo al 0,0001.

Las variables personales significativas son la pareja, la edad y la educación. El coeficiente positivo asociado a la pareja indica que las personas sin pareja escriben más en casa que en el trabajo comparado con las personas con pareja. En concreto $e^{0.811855}=2,25$ es el valor estimado de la ratio o cociente entre la probabilidad de usar más la competencia fuera del trabajo que en el trabajo respecto a la probabilidad de no hacerlo, o sea la "odds" (ratio de probabilidades) de infrautilizar la competencia de escribir en el trabajo respecto de no infrautilizarla. De nuevo, el resultado va en la línea de lo hallado por Peto y Reizer (2021). Con la edad se reduce la distancia entre lo que se escribe en el trabajo y fuera de él, la odds se reduce a razón de un 2% al año $[(1-e^{-0.2125})=0,02]$. Los años de educación actúan en la misma dirección que la edad y también tiene una odds cercana a 1 $[e^{-0.0413715}=0,9595]$, en este sentido el efecto de estas variables es moderado, aunque con el paso del tiempo el impacto acumulado puede ser importante (véase Pampel, 2021, para la interpretación de los resultados).

Las variables relativas al puesto de trabajo son muy importantes para explicar las diferencias de uso de la escritura dentro y fuera del trabajo. La jornada, el tipo de empleo y la ocupación son claramente significativas y para las dos últimas los coeficientes son elevados en valor absoluto, indicando su gran impacto. Las jornadas más largas implican menos tiempo libre y, por lo tanto, se reduce la posibilidad de utilizar más intensamente las competencias en casa que en el trabajo; la odds entre utilizarlas más en casa y no hacerlo se reduce un 3,5% por cada hora de trabajo semanal de más. El tipo de empleo tiene

4 categorías, las 3 de empleado/a se comparan respecto al trabajador/a autónomo/a o al trabajador/a familiar no remunerado/a. Al ser los 3 coeficientes negativos, indican que las *odds* son inferiores a 1, o sea que la probabilidad de estar utilizando más la escritura en casa es menor que la de no hacerlo. Como más trabajadores/as a cargo (categoría 3) menor es esta *odds*; el coeficiente -1,31 se asocia con una *odds* cercana a 0,25 (0,27), esto indica que la probabilidad de utilizarlas más fuera del trabajo es 4 veces menor a la de no hacerlo. En el caso de la ocupación, la categoría de comparación es la de trabajadores/as elementales. Es interesante comentar que la mayor diferencia es respecto a cuellos blancos no cualificados; en cualquier caso todos los coeficientes en valor absoluto son elevados e indican unas probabilidades entre 3 y 4 veces inferiores. Finalmente, cabe señalar que el hecho que se trate de una empresa privada o pública no parece afectar las diferencias de uso de la escritura.

Los resultados del modelo para las habilidades numéricas (tabla 7) no concuerdan siempre con los encontrados para la escritura. La primera gran diferencia es que el género aparece como muy claramente significativo. Los coeficientes indican que las mujeres usan proporcionalmente más que los hombres las competencias numéricas fuera del trabajo, para las mujeres el orden de valor del cociente entre la probabilidad de usar más la competencia fuera del trabajo que en el lugar de trabajo y la de no hacerlo en comparación a la de los hombres es 5 veces superior. La segunda diferencia es que solo hay otra variable personal significativa, la educación. Como en el caso de la escritura, a mayor educación más se utiliza la capacidad numérica en el trabajo en comparación a fuera del trabajo. El hecho de tener descendencia o pareja aparece como no significativo.

En relación a las características del puesto de trabajo, lógicamente, la jornada importa. Su impacto sobre las diferencias de uso de la competencia matemática es parecido en sentido y magnitud al impacto sobre la escritura.

Conforme el nivel de ocupación es más elevado, menor es el coeficiente estimado. Esto significa que la *odds* baja, así la probabilidad de utilizar más la competencia en casa que en el trabajo baja. Además, la interacción entre ocupación y género es relevante; el signo es negativo matizando el primer resultado sobre género. Al tratarse de un modelo no lineal esta corrección sobre el impacto del género debe evaluarse cautelosamente y para los distintos niveles de las variables.

Otra diferencia con el modelo estimado para la escritura es el impacto del tipo de empresa (privada o pública). Para las habilidades numéricas en las empresas privadas hay una menor probabilidad que se usen más fuera del trabajo que en el trabajo. Una posible explicación del hecho que para las habilidades numéricas importe la titularidad de la empresa y para la escritura no sea relevante podría buscarse en el perfil más usual de los puestos de trabajado en entidades públicas. Finalmente, en lo que se refiere al tipo de trabajador/a se observa que los empleados/as sin personas que supervisar en comparación con trabajadores/as autónomos/as o familiares utilizan comparativamente menos sus habilidades numéricas en el trabajo. Para el resto de las categorías los coeficientes no son significativos.

Tabla 7. Modelo logit para el uso de las habilidades numéricas

	Coefficiente	Desviación estándar	Z	p-valor	
Constante	3.29759	0.499933	6.596	<0.0001	***
Género (G)	1.67656	0.530237	3.162	0.0016	**
Edad (años)	-0.00815068	0.00574638	-1.418	0.1561	
Pareja (P)	0.267371	0.289548	0.9234	0.3558	
Hijos/as (H)	-0.203074	0.198418	-1.023	0.3061	
Educación (años)	-0.0647892	0.0176383	-3.673	0.0002	**
Jornada (horas/semana)	-0.0394973	0.00504024	-7.836	<0.0001	***
Empleado/a 1	1.07271	0.152158	7.050	<0.0001	***
Empleado/a 2	0.295316	0.186815	1.581	0.1139	
Empleado/a 3	0.0736655	0.215342	0.3421	0.7323	
P*G	0.0276542	0.278599	0.09926	0.9209	
P*H	-0.148667	0.286503	-0.5189	0.6038	
H*G	0.0794993	0.254702	0.3121	0.7549	
Ocupación 1 (O1)	-1.65451	0.290756	-5.690	<0.0001	***
Ocupación 2 (O2)	-1.60055	0.284500	-5.626	<0.0001	***
Ocupación 3 (O3)	-1.13386	0.275300	-4.119	<0.0001	***
G*O1	-1.82561	0.552428	-3.305	0.0010	**
G*O2	-2.16158	0.550174	-3.929	<0.0001	***
G*O3	-1.39017	0.643902	-2.159	0.0309	*
Tipo empresa	1.14873	0.139468	8.237	<0.0001	***

n = 2195 R² de McFadden corregido=18,5% casos 'correctamente predichos'=70,4%

Género (1: Mujer); Pareja (1: sin pareja); Hijos/as (1: sin hijos/as); Empleado/a 1: no supervisor/a, empleado/a 2: supervisor/a de no más de 5 personas, empleado/a 3: supervisor/a de más de 5 personas (se compara respecto al trabajador/a autónomo/a o familiar no remunerado/a); Ocupación 1: cuellos blancos cualificados, Ocupación 2: cuellos blancos semicualificados, Ocupación 3: cuellos azules (se compara respecto a trabajador/a elemental); Tipo de empresa (1: Pública); * significativo al 0,05; **: significativo al 0,005; ***: significativo al 0,0001.

CONCLUSIONES

Se detectan diferencias brutas por género en la distribución que se hace del uso de la escritura y de las competencias numéricas; las mujeres las utilizan proporcionalmente más que los hombres fuera del trabajo. En este sentido, se puede hablar de un despilfarro en el ámbito laboral de las competencias numéricas y de escritura que afecta a las mujeres. En la lectura y en el uso de las TIC no se detectan diferencias brutas y, por lo tanto, no se detecta una infrautilización diferencial. La lectura es una competencia muy usada, es posible que la encuesta no sea lo suficientemente sensible para detectar diferencias por género puesto que aparezca como muy usada siempre. En cuanto al uso de las TIC los resultados pueden haber variado habida cuenta de los cambios acaecidos en el uso de tecnologías desde la realización de la encuesta.

Las diferencias brutas encontradas para la escritura y para las habilidades numéricas solo se detectan en personas que conviven en pareja. No se detectan diferencias por género cuando las personas no conviven en pareja, este hecho puede apuntar al efecto de los roles sociales. Otro aspecto interesante es que estas diferencias brutas entre géneros en los usos de la escritura y de las habilidades numéricas no se detectan en el sector público, en cambio sí que se detectan en empresas privadas. Una de las grandes diferencias entre estas dos familias de puestos de trabajo es el acceso. Al sector público se accede por una oposición con reglas externas bien definidas que el/la trabajador/a no puede alterar. En el sector privado, en cambio, la competitividad de los aspirantes puede ser relevante para conseguir puestos más

importantes que requieran hacer un mayor uso de las competencias. Como se ha explicado, se detectan diferencias de género en estos campos (Croson y Gneezy, 2009). Otra posible línea de explicación estaría en las diferencias de los puestos de trabajo públicos y privados.

Cuando se estudian estas diferencias incorporando simultáneamente múltiples variables se observa que las explicaciones de las distribuciones de los usos de las competencias dentro y fuera del trabajo son distintas para la escritura y para las habilidades numéricas. Para explicar las diferencias en los usos de la escritura, algunas características personales como la edad, la educación y el hecho de tener pareja son relevantes. Esto no es así en el caso de las habilidades numéricas. Para ambas competencias, como era de esperar, las características del lugar de trabajo como la ocupación, el tipo de trabajo o de jornada son importantes.

El género no aparece como relevante para explicar las distribuciones de los usos de las competencias dentro y fuera del trabajo para la escritura una vez introducidas otras variables explicativas en el modelo. Dicho de otro modo, las diferencias brutas observadas están mediatizadas por características personales y laborales de los/as trabajadores/as. En cambio, el género es relevante para explicar las distribuciones de los usos de la competencia numérica. De la Rica y Rebollo-Sanz (2019) señalan la importancia de las competencias matemáticas para explicar en parte la brecha de género salarial, en su caso se hacía referencia a las diferencias en el nivel de competencias matemáticas de las mujeres, en este estudio se pone de manifiesto que parecen utilizarlas menos aunque las tengan. En definitiva, no parece que en el entorno laboral se canalice adecuadamente todo el talento femenino.

En síntesis, cabe señalar que el tipo de competencia importa para explicar los diferenciales de uso. Esto no sorprende puesto que, por un lado, los lugares de trabajo condicionan las competencias de uso y, por el otro, la segregación ocupacional en el ámbito de las STEM, aunque se ha reducido, prevalece.

Antes de finalizar debe mencionarse como un límite del trabajo que los modelos tienen una capacidad predictiva limitada. Sin embargo, las conclusiones alcanzadas son congruentes con las de otros trabajos. En este sentido, la dirección de los impactos encontrados adquiere más solidez, mientras que la cuantificación hay que valorarla como un indicio.

BIBLIOGRAFIA

Azmat, Ghazala y Petrongolo, Barbara (2014). Gender and the labor market: What have we learned from field and lab experiments? *Labour Economics*, 30, 32-40. <https://dx.doi.org/10.1016/j.labeco.2014.06.005>

Babcock, Linda; Recalde, Maria P.; Vesterlund, Lise y Weingart, Laurie (2017). Gender differences in accepting and receiving requests for tasks with low promotability. *American Economic Review*, 107 (3), 714-47. <https://doi.org/10.1257/aer.20141734>

Blau, Francine D. y Khan, Lawrence M. (2003). Understanding international differences in the gender pay gap. *Journal of Labor Economics*, 21, 106-144. <http://dx.doi.org/10.1086/344125>

Blau, Francine D. y Khan, Lawrence M. (2017). The gender wage gap: extent, trends, and explanations. *Journal of Economic Literature*, 55(3), 789-865. <https://doi.org/10.1257/jel.20160995>

Christl, Michael y Köppl-Turyna, Monika (2020). Gender wage gap and the role of skills and tasks: evidence from the Austrian PIAAC data set. *Applied Economics*, 52(2), 113-134. <https://doi.org/10.1080/00036846.2019.1630707>

Corbella, Teresa; Alarcón, Amado y Andraskak, Joanna (2021). Language gender gap at work across OECD countries: Quantitative and controversial evidence. *Language Problems and Language Planning*, 45(3), 284-308. <https://doi.org/10.1075/lplp.21007.ala>

Crosen, Rachel y Gneezy, Uri (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 448-474. <http://dx.doi.org/10.1257/jel.47.2.448>

De la Rica, Sara y Rebollo-Sanz, Yolanda F. (2019). *From gender gaps in skills to gender gaps in wages: Evidence from the PIAAC*. ISEAK, working paper 2019/3.5

Ginther, Donna K. y Kahn, Shulamit (2021). Women in academic economics: Have we made progress? *AEA Papers and Proceedings*, 111, 138-142. <https://doi.org/10.1257/pandp.20211027>

Goldin, Claudia y Rouse, Cecilia (2000). Orchestrating impartiality: The impact of "blind" auditions on female musicians. *American Economic Review*, 90(4), 715-741. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.90.4.715>

Goldin, Claudia (2014). A grand gender convergence: Its last chapter. *American Economic Review*, 104(4), 1091-1119. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.104.4.1091>

Hanushek, Eric A.; Schwerdt, Guido; Wiederhold, Simon y Woessmann, Ludger (2015). Returns to skills around the World: Evidence from PIAAC. *European Economic Review*, 73, 103-130. <https://dx.doi.org/10.1016/j.eurocorev.2014.10.006>

Hesli, Vicki L. y Lee, Jae Mook (2011). Faculty research productivity: Why do some of our colleagues publish more than others? *PS: Political Science and Politics*, 44(2), 393-408. <http://dx.doi.org/10.1017/S1049096511000242>

Keller, Elisa (2019). Labor supply and gender differences in occupational choice. *European Economic Review*, 115, 221-241. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2019.03.002>

Lindemann, Danielle J. (2015). *Gender and numeracy skill use: Cross-national revelations from PIAAC*. Retrieved IX/2022 from https://static1.squarespace.com/static/51bb74b8e4b0139570ddf020/t/54da75e1e4b02b7088614c36/1423603169721/Lindemann_PIAAC.pdf

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE (2013). *PIAAC Programa internacional para la evaluación de las competencias de la población adulta. Informe español. Volumen I*. ed. Subdirección General de Documentación y Publicaciones del MECD.

Neumark, David (2018). Experimental research on labor market discrimination. *Journal of Economic Literature*, 56(3), 799-866. <http://dx.doi.org/10.1257/jel.20161309>

OCDE (2010). *PIAAC background questionnaire MS version 2.1 d.d. 15-12-2012*.

OCDE (2013). *The survey of adults skills. Reader's companion*. OCDE Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264204027-en>

Pampel, Fred C. (2021). *Logistic regression. A primer*. Sage. Series: Quantitative Applications in the Social Science, 132.

Peto, Rita y Reizer, Balázs (2021). Gender differences in the skill content of jobs. *Journal of Population Economics*, 34, 825-864. <https://doi.org/10.1007/s00148-021-00825-6>

Petit, Pascale (2007). The effects of age and family constraints on gender hiring discrimination: a field experiment in the French financial sector. *Labour Economics*, 14, 371-391. <http://dx.doi.org/10.1016/j.labeco.2006.01.006>

Petrongolo, Barbara y Ronchi, Maddalena (2020). Gender gaps and the structure of local labor markets. *Labour Economics*, 64, artículo 101819. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2020.101819>

Riach, Peter A. y Rich, Judith (2006). An experimental investigation of sexual discrimination in hiring in the English labor market. *BE Press Advances in Economic Analysis & Policy*, 6(2), advances, article 1. <http://www.bepress.com/bejeap/advances/vol6/iss2/art1>

Rodríguez Pérez, Reyna Elizabeth y Limas Hernández, Myrna (2017). Propuestas teóricas y evidencia empírica sobre desigualdad salarial por género. *Revista de Economía Laboral*, 14(2), 104-136. <http://dx.doi.org/10.21114/rel.2017.02.05>

Ruiz-Gálvez Juzgado, M^a Eugenia y Vicent Valverde, Lucía (2015). La realidad salarial de las mujeres en el mercado laboral español. *Libro de actas del V Congreso de Economía Feminista*, 81-116. <https://congresoekonomiafeminista.org/download/libro-de-actas-del-v-congreso-de-economia-feminista/>

Solnick, Sara (2001). Gender differences in the ultimatum game. *Economic Inquiry*, 39, 189-200. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1465-7295.2001.tb00060.x>

Von Davier, Matthias; Weeks, Jonathan; Chen, Henry; Allen, Jim y Van Der Velden, Rolf (2013). Creating simple and complex derived variables and validation of background questionnaire data, en OCDE. *Technical Report of the Survey of Adult Skills (PIAAC)*, pre-publication copy, chapter 20, 1-21. https://www.oecd.org/skills/piaac/_Technical_Report_17OCT13.pdf

ANEXO

Preguntas del cuestionario para evaluar las frecuencias de uso de las cuatro competencias.

	¿Con qué frecuencia?
Lectura	<ol style="list-style-type: none">1. Lee instrucciones o indicaciones2. Lee cartas, notas o correos electrónicos3. Lee artículos de prensa o revistas4. Lee artículos académicos5. Lee libros6. Lee manuales7. Lee facturas8. Lee diagramas o mapas
Escritura	<ol style="list-style-type: none">1. Escribe cartas, notas o correos electrónicos2. Escribe artículos3. Redacta informes4. Rellena formularios
Habilidades matemáticas	<ol style="list-style-type: none">1. Calcula precios, costes o hace presupuestos2. Utiliza o calcula fracciones, decimales o porcentajes3. Utiliza una calculadora4. Prepara gráficos o tablas5. Utiliza fórmulas simples de álgebra6. Utiliza fórmulas de matemática avanzada o de estadística avanzada (como por ejemplo fórmulas de cálculo complejas, fórmulas trigonométricas o realiza regresiones)
TIC	<ol style="list-style-type: none">1. Utiliza el correo electrónico2. Utiliza internet para hacer búsquedas3. Realiza transacciones en Internet4. Utiliza hojas de cálculo5. Utiliza un procesador de textos6. Utiliza lenguajes de programación, escribe código7. Participa en conferencias o chats online

Fuente: PIAAC background questionnaire (OCDE, 2010)

SOBRE LAS AUTORAS

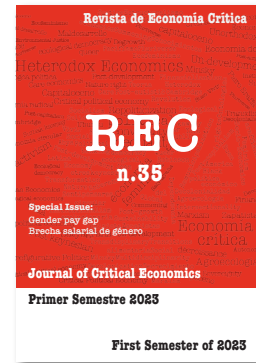
Teresa Corbella Domènech

Teresa Corbella Domènech es profesora de métodos cuantitativos del departamento de Economía de la Universidad Rovira i Virgili (Tarragona). Economista de formación (Dra. en Economía por la URV), ha colaborado con economistas, sociólogos y psicólogos. Recientemente, ha trabajado en el desarrollo y la construcción de indicadores y en temas de mercado laboral y género. Actualmente participa con el grupo de investigación de análisis social y organizativo.

Amado Alarcón Alarcón

Amado Alarcón Alarcón es doctor en sociología por la Universidad Autónoma de Barcelona y profesor titular de sociología de la Universidad Rovira i Virgili (URV). Ha investigado en los ámbitos de migraciones, lenguaje, trabajo y género. Cuenta con más de 100 publicaciones en revistas y libros en estos ámbitos. Ha dirigido cuatro investigaciones en el marco de los programas I+D del Ministerio de Educación y Ciencia y del Ministerio de Economía y Competitividad. Ha ejercido de Presidente del *Research Committee 25 Language and Society* de la *International Sociological Association (ISA)* y es Responsable de Igualdad en la Facultad de Economía y Empresa de la URV.

BRECHA SALARIAL DE GÉNERO EN PUESTOS DE DIRECCIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA / GENDER SALARY GAP IN BUSINESS MANAGEMENT POSITIONS IN SPAIN



Lidia de Castro

Autora para correspondencia

Departamento de Economía Aplicada I

Universidad Rey Juan Carlos I, Madrid (España)

ORCID iD: 0000-0001-9014-4240

lidia.decastro@urjc.es

Víctor Martín

Departamento de Economía Aplicada I

Universidad Rey Juan Carlos I, Madrid (España)

ORCID iD: 0000-0003-2001-7283

victor.martin@urjc.es

Rosa Santero-Sánchez

Departamento de Economía Aplicada I

Universidad Rey Juan Carlos I, Madrid (España)

ORCID iD: 0000-0002-1071-4280

rosa.santero@urjc.es

Belén Castro

Departamento de Economía Aplicada I

Universidad Rey Juan Carlos I, Madrid (España)

ORCID iD: 0000-0002-9098-0748

belen.castro@urjc.e

Fecha de recepción: 28/02/2023

Fecha de aceptación: 17/05/2023

Resumen

En las últimas décadas se ha progresado considerablemente en materia de igualdad de género dentro del mercado laboral en España. Sin embargo, las mujeres siguen recibiendo retribuciones significativamente inferiores a los hombres. Por ejemplo, según los datos publicados por Eurostat, en 2022 el salario medio por hora de las mujeres fue prácticamente un 9,4% inferior al de hombres.

La brecha salarial de género es el indicador ampliamente utilizado para medir las diferencias salariales entre hombres y mujeres. Se calcula como la diferencia porcentual en salarios (anuales o por hora, habitualmente) entre hombres y mujeres, lo que se conoce como brecha salarial no ajustada. Para obtener la brecha salarial ajustada se especifican ecuaciones de salarios que permiten tener en cuenta o controlar características sociodemográficas, de los puestos de trabajo y de la empresa de trabajadores y trabajadoras, y se utilizan métodos de estimación econométrica para valorar tanto las diferencias salariales como la posible discriminación.

El presente trabajo analiza la brecha salarial de género ajustada y no ajustada en puestos de dirección y gerencia en las empresas españolas mediante la Encuesta de Estructura Salarial (EES) del año 2018. Para obtener la brecha salarial ajustada se estiman ecuaciones de salarios y se aplica la descomposición salarial Oaxaca-Blinder, que permite profundizar en las diferencias por características y otras, que pueden aproximar la discriminación. Los resultados de las estimaciones muestran que la brecha salarial de género ajustada en puestos de dirección y gerencia es de un 13,5%, valor que se reduce hasta el 8% cuando se controlan las características no observables de las empresas, además de las características observables personales, del puesto de trabajo y de las empresas.

Palabras clave: *brecha salarial de género, ecuación de salarios, dirección y gerencia, descomposición salarial*

Abstract

In recent decades, considerably progress has been made in terms of gender equality in the Spanish labor market. However, women still receive significantly lower pay than men. For example, data from Eurostat indicates that in 2022, the average hourly wage of women was almost 9.4% lower than that of men.

The gender pay gap is the widely used indicator for measuring wage differences between men and women. This is calculated as the percentage difference in wages (annual and hourly, habitually) between men and women, known as the unadjusted pay gap. The adjusted pay gap is calculated by specifying wage equations that allow to control for sociodemographic characteristics, the particular characteristics of workers and their jobs, and econometric estimation methods are used to value both wage differences and a possible discrimination.

This study analyzes the adjusted and unadjusted gender pay gap in managerial positions in Spanish firms using the 2018 Structure of Earnings Survey. In addition, to presenting different estimates of the adjusted pay gap, the Oaxaca-Blinder wage decomposition is applied, which allows for a deeper understanding of gender wage differences. The results show that the adjusted gender pay gap in management positions is 13.5%, which reduces to 8% when controlling for unobservable characteristics of firms, apart from observable personal, job and firm characteristics.

Keywords: *gender pay gap, wage equation, management position, wage decomposition*

INTRODUCCIÓN

El avance de la incorporación de la mujer al mercado laboral es un hecho en los países desarrollados, aunque siguen existiendo diferencias de género importantes, como la parcialidad de sus contratos, las brechas salariales o sus trayectorias profesionales. De hecho, la escasa presencia de mujeres en puestos directivos es objeto de preocupación y crítica y, tanto a nivel nacional como internacional, se diseñan políticas que fomenten el acceso a la dirección y a los consejos de administración de las empresas. Así, por ejemplo, la Estrategia Europea de Igualdad de Género 2020-2025 incluye la promoción de la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres en las empresas como una de sus áreas clave (Comisión Europea, 2021).

En la Unión Europea, la proporción de mujeres en consejos de administración de empresas cotizadas en Bolsa aumentó desde el 11,9% en 2010 hasta el 37% en el 2022, aunque se sitúa en un 31% en los países donde la legislación de cuotas es "blanda" y en un 18% en aquellos que no toman ninguna medida legislativa (EIGE, 2022). Estas cifras muestran una evolución positiva en términos medios, aunque encierran diferencias importantes entre países y también en los diferentes puestos de decisión que ocupan las mujeres, donde solo el 8% de esos consejos están presididos por mujeres. En el caso de España, la proporción de mujeres en los consejos de administración de las empresas cotizadas aumentó del 11% en 2010 al 34,2% en 2021 (Comisión Nacional del Mercado de Valores, 2021). Sin embargo, si observamos el valor para una gama más amplia de empresas, la situación muestra poca mejora. La proporción de mujeres en puestos directivos en el total de empresas ha aumentado muy poco en la última década, del 30% en 2010 al 35% en 2020 (Eurostat, 2022).

Esto es lo que se asocia al denominado techo de cristal, término metafórico que se definió por primera vez en 1987 como una barrera tan sutil que se torna transparente, pero que resulta un fuerte impedimento para que las mujeres puedan ascender dentro de las jerarquías corporativas (Morrison *et al.*, 1987). La literatura académica explica este fenómeno a partir de diversos factores, como la cultura organizacional que impide o dificulta la promoción profesional de las mujeres (Castaño *et al.*, 2010) a través de la existencia de reglas informales masculinas, políticas de recursos humanos adaptadas a los hombres, escasez de mentorización de mujeres y falta de políticas de conciliación (Barberà *et al.*, 2003).

Otro gran desafío para las políticas públicas y empresariales es la desigualdad de género en términos de retribución salarial. Esta brecha se ha reducido en este siglo, pero la tasa de convergencia es lenta (Blau & Kahn, 2017; Kunze, 2017; Theodoropoulos *et al.*, 2022a). En promedio, la brecha salarial de género no ajustada en la Unión Europea (UE27), utilizando como referencia los salarios anuales, mostró una pequeña disminución, del 23,1% en 2010 al 19,4% en 2018, de manera similar al caso de España, con un 20,1% y 17,0%, respectivamente (Eurostat, 2022). Incluso cuando se controlan los factores observados que podrían explicar las diferencias, como las habilidades y la experiencia, la brecha salarial no explicada (que la literatura interpreta como una medida de discriminación salarial) en la Unión Europea no ha mostrado variaciones importantes, del 11,4% en 2010 al 10,9% en 2018 (Leythienne & Pérez-Julián, 2021; Leythienne & Ronkowski, 2018). También España ha experimentado cambios en la brecha salarial ajustada, aunque los resultados no son positivos, puesto que, en función de las estimaciones de cada estudio, la brecha ha pasado de 9,1% para el año 2010 (Campos-Soria & Roper-García, 2016) al 12,7% (Anghel *et al.*, 2019a) o 12,2% (CEOE & Pwc, 2019) en el año 2014 y al 10,9% en el año 2018 (Leythienne & Pérez-Julián, 2021; Leythienne & Ronkowski, 2018).

El enfoque tradicional para explicar la brecha salarial de género se basa en la teoría del capital humano (Becker, 1962), que explica la brecha como resultado de las diferencias entre hombres y mujeres en las decisiones individuales en términos de educación, habilidades y experiencia (Mincer & Polachek, 1978). Sin embargo, esta teoría no incorpora el contexto social y laboral que afecta a las decisiones individuales. Las causas de la brecha de género deben ser abordadas desde una perspectiva multidimensional que vaya

más allá del ámbito individual (Altonji & Blank, 1999) incluyendo dimensiones sociológicas, institucionales y organizacionales.

De hecho, el contexto social y las características del lugar de trabajo pueden tener más poder explicativo que las diferencias personales en la determinación de las brechas de género y las dinámicas discriminatorias en el mercado laboral (Lips, 2013; Rubery & Grimshaw, 2015). En este sentido, los roles y estereotipos de género son temas clave que subyacen a la dinámica que influye en las preferencias de empleadores y gerentes masculinos cuando se trata de contratar o negociar salarios con mujeres, tal como se analiza en la teoría del gusto por la discriminación (Becker, 1957), la teoría de la identidad social (Tajfel & Turner, 1979) y la teoría de la discriminación estadística (Phelps, 1972).

La mayor representación femenina en los puestos de dirección y gestión se considera como un potencial factor positivo en la reducción de las brechas salariales (Comisión Europea, 2021), así como en otras brechas de género dentro de las organizaciones, que tienen que ver con la promoción, las condiciones laborales, y la implementación de políticas de género orientadas a la conciliación personal y laboral (Gagliarducci & Paserman, 2015; Theodoropoulos *et al.*, 2022b).

La teoría de la discriminación estadística (Phelps, 1972; Aigner & Cain, 1977) apoya la idea de que según las mujeres escalen posiciones en la estructura de la empresa, las diferencias en las condiciones laborales se reducirán, basándose en la información imperfecta acerca del rendimiento de las mujeres. Relacionando el liderazgo femenino con la brecha salarial, Hensvik (2014) apunta a que la dirección de las empresas afecta tanto a los salarios de las plantillas como a la promoción de sus trabajadores/as. Si los gerentes masculinos tienen información menos precisa sobre la productividad de las mujeres o sistemáticamente asignan a las mujeres a posiciones menos favorables, se espera que la brecha salarial entre los sexos se reduzca cuando la proporción de mujeres en puestos de dirección aumente.

La mayor parte de la literatura comparte la idea de que la brecha salarial de género no es solo el resultado de diferencias en dotaciones personales o laborales, sino que es la suma de dinámicas discriminatorias del mercado laboral (Lips, 2013), incluso si no están explícitamente diseñadas para afectar a las mujeres, como es el caso de la estructura de retribuciones asociadas a cargos y responsabilidades laborales, que tienen que ver con la dedicación y las horas de trabajo, y por tanto, con la competencia entre trabajo remunerado y trabajo doméstico (Durán, 2017). Además, la cultura de género respecto de los roles de mujeres y hombres en los lugares de trabajo influye sobre las normas formales e informales, los procesos de promoción y selección, y como consecuencia, en la distribución de responsabilidades y poder en la empresa (Rubery & Grisham, 2015), segmentando las ocupaciones gerenciales, con más mujeres en funciones de gestión de apoyo (como recursos humanos, marketing o comercialización) y menos en áreas de gestión estratégica, como el desarrollo de productos o el área financiera (OIT, 2019).

La revisión de literatura empírica muestra una relación entre la diversidad de género en los puestos de dirección y las condiciones laborales. En concreto, hay evidencias en diferentes países donde las empresas con mayor diversidad de género en puestos directivos presentan menores brechas salariales, como para Portugal (Rute Cardoso & Winter-Ebmer, 2010), EEUU (Cohen & Huffman, 2007), Suecia (Hensvik, 2014), Alemania (Hirsch, 2013), o España (Vega Catena *et al.*, 2016; Santero-Sánchez & Castro Núñez, 2022), aunque existe falta de consenso en cuanto a los factores clave en la reducción de la brecha, su cuantía y sus diferencias según las ocupaciones dentro de la empresa. Para España, Vega *et al.* (2016), diferenciando entre empresas dirigidas por mujeres (con más de un 30% de mujeres en puestos de dirección y gestión) para el año 2010, encuentran que estas empresas tienen menor brecha salarial y menor discriminación de género en los salarios para los/as empleados/as que no ocupan puestos de dirección, aunque este resultado no se cumple para los puestos directivos. En el caso de Santero-Sánchez y Castro Núñez (2022), utilizando diferentes medidas para aproximar la diversidad de género en la dirección de las empresas, muestran que las brechas salariales de género disminuyen con una mayor diversidad en la dirección empresarial.

Desde el punto de vista legislativo, es importante señalar dos normativas recientes que refuerzan y complementan el marco regulatorio existente en materia de igualdad salarial dado por la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres y por el Real Decreto-Ley 6/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes para garantía de la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres en el empleo y la ocupación. Estas dos normativas son el Real Decreto 901/2020, de 13 de octubre, por el que se regulan los planes de igualdad y su registro, y el Real Decreto 902/2020, de 13 de octubre, de igualdad retributiva entre hombres y mujeres. La primera de estas normativas establece la obligación para empresas y entidades de más de 50 empleados/as de elaborar, negociar e implantar planes de igualdad, así como de registrarlos en un registro habilitado por el Ministerio de Igualdad. La segunda tiene como objetivo reforzar la transparencia salarial en las empresas y reducir la brecha salarial de género en España, estableciendo la obligación de llevar un registro retributivo, elaborar un diagnóstico de la situación retributiva de la plantilla y negociar y elaborar un plan de igualdad en empresas de más de 50 trabajadores/as.

Enlazando con las diferencias encontradas para el caso de España, el objetivo de esta investigación es analizar la brecha salarial de género en España, centrando el estudio en la categoría ocupacional más alta: dirección y gerencia, que se corresponde con el grupo A de la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO). El análisis aborda tanto la brecha salarial no ajustada, como la brecha salarial ajustada. Para el cálculo de la brecha ajustada se especifica una ecuación de salarios del tipo propuesto por Mincer (1974) en donde se controla por características personales, características del puesto de trabajo y características de la empresa. Asimismo, se estima la ecuación de salarios incluyendo efectos fijos a nivel de empresa, lo que permite controlar por todas las características de la empresa, observables y no observables, reduciendo en parte el sesgo al estimar la brecha salarial como consecuencia de posibles variables omitidas. Además, se aplica la descomposición Oaxaca-Blinder, que permite descomponer las diferencias de los salarios medios entre hombres y mujeres en dos componentes: un componente explicado que recoge diferencias en características, y un componente no explicado que, tradicionalmente en estos estudios, se aproxima como discriminación.

El artículo sigue la siguiente estructura. Después de esta justificación al estudio y la determinación de los objetivos del mismo, se presenta y describe la base de datos y la muestra utilizada. A continuación, se presenta la metodología empleada a lo largo del trabajo, seguida de los principales resultados obtenidos. Por último, el trabajo se cierra con la discusión y las conclusiones.

DATOS

El análisis se ha realizado mediante los microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (EES) para el año 2018. La encuesta es realizada por el INE y forma parte de la denominada *European Structure of Earnings Survey* en donde los distintos países de la Unión Europea contribuyen con su propia encuesta de estructura salarial siguiendo una metodología armonizada. Se trata de una encuesta por muestreo aleatorio bietápico que se realiza cada cuatro años a una muestra representativa de empresas (unidad primaria de muestreo) y a las personas empleadas que estaban inscritas en el sistema de Seguridad Social en el mes de octubre del año correspondiente. Es representativa a nivel nacional e incluye todas aquellas actividades económicas comprendidas entre las secciones B y S de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 (CNAE-09). Su principal objetivo es proporcionar información sobre la estructura salarial de trabajadores y trabajadoras.

La encuesta proporciona información detallada sobre la retribución, las características de las personas empleadas (sexo, edad, nivel educativo,...), las características del puesto de trabajo (tipo de contrato, tipo de jornada, ocupación, nivel de responsabilidad,...), y las características de la empresa o establecimiento (tamaño de la empresa, sector de actividad, comunidad autónoma, ...). La información salarial disponible

para cada persona empleada incluye tanto el salario base, como la paga extraordinaria, pagos por horas extraordinarias y complementos salariales.

En el presente estudio utilizamos como principal variable de interés el salario bruto por hora. Frente al salario mensual o anual, el salario por hora supone una mejora, puesto que permite comparar el salario de trabajadores/as con distintos tipos de jornada y de contrato (Moral, 2021). El salario bruto por hora se ha calculado dividiendo el salario¹ percibido por cada persona empleada en el mes de octubre, entre el número de horas trabajadas a lo largo del mismo. El número de horas trabajadas en dicho mes se obtuvo multiplicando el número de horas pactadas en la jornada semanal por un factor de 4,35 (número de semanas en octubre de 2018), y añadiendo el número de horas extraordinarias. Por su parte, la identificación de directores y gerentes se hizo a partir de la información disponible sobre la ocupación según la Clasificación Nacional de Ocupaciones 2011 (CNO-11). De forma específica, se seleccionaron todas las personas que ocupaban puestos dentro del grupo 1 y que tenían edades comprendidas entre los 18 y 65 años. De la muestra inicial, se descartaron aquellos registros para los que faltaba información relativa a las variables de interés y cuyo salario por hora fuese inferior a 1 euro o superior a los 200 euros². La muestra final está formada por un total de 6.168 trabajadores y trabajadoras en 3.656 empresas.

Para cada trabajador, la EES proporciona un factor de elevación que permite elevar la muestra a la población real. Dado que el factor de elevación entre los distintos trabajadores es muy dispar (entre 1 y 2.071), se ha utilizado en todos los cálculos realizados para evitar sesgos en los resultados (Moral, 2018; Moral, 2021).

La distribución de la muestra de las personas que ocupan puestos de dirección y gerencia según características personales, del puesto de trabajo y de la empresa, se presentan en las Tabla A1 y Tabla A2 respectivamente del anexo. Los datos ponen de manifiesto la relativa baja presencia de mujeres en estos puestos: algo menos del 37% de los puestos de dirección y gerencia en la muestra son ocupados por mujeres frente al 63% restante de hombres, lo que supone una infrarrepresentación para las mujeres. Esta baja presencia se acentúa en los grupos de mayor edad y se reduce de forma notable entre trabajadores/as con edades comprendidas entre los 18 y 34 años y entre los 35 y 44 años, en donde el porcentaje de mujeres es de un 45,1% y un 41,1% respectivamente. En estos grupos de edades se puede considerar que las mujeres han alcanzado una distribución equitativa respecto a los hombres. La distribución según el nivel educativo de directores hombres y mujeres es similar, y como cabría esperar predominan las personas con estudios universitarios, tanto en hombres como en mujeres.

En relación con las características del puesto laboral, tanto mujeres como hombres mayoritariamente desarrollan su trabajo con un contrato indefinido (96,4% de mujeres y 96,8% de hombres) y tienen jornada a tiempo completo (92,1% de mujeres y 92,9% de hombres). Atendiendo a las características de la empresa, la presencia de mujeres directoras y gerentes aumenta con el tamaño de la misma, y es mucho más equitativa en empresas públicas (45,7%) que en empresas privadas (35,7%). Los sectores de actividad en donde la presencia de mujeres directivas y gerentes es menor son las industrias extractivas (6,3%), suministro de agua y saneamiento (18,7%), construcción (21,2%) y el sector de información y comunicación (25,1%), sectores muy masculinizados. En sanidad y servicios sociales, la presencia de mujeres en puestos directivos supera ligeramente a la de los hombres (56,7% de directivas mujeres), mientras que existe prácticamente paridad en el sector de la administración pública (49%), en actividades administrativas (49%) y en el sector inmobiliario (48,1%). Estos datos están en cierta consonancia con la presencia de mujeres en los distintos grados universitarios según ramas de enseñanza. Así, por ejemplo, destaca la alta presencia de mujeres en Ciencias de la Salud (casi el 70%), y en Ciencias Sociales y

¹ Se ha tenido en cuenta el salario base más los complementos y/o pagos salariales percibidos.

² Las personas con un salario por hora fuera del rango establecido tan solo representaban el 0,4% de la muestra inicial. Se trata de valores atípicos que pueden sesgar los resultados de las estimaciones. Es una práctica habitual en los distintos trabajos que utilizan la EES para estimar brechas salariales.

Jurídicas (casi el 60%). Por su parte, en los estudios de Ciencias la presencia de hombres y mujeres es equilibrada, si bien en Ingeniería y Arquitectura, apenas una de cada cuatro estudiantes son mujeres (Ministerio de Ciencia e Innovación, 2021). En función de la comunidad autónoma del establecimiento, la presencia de mujeres directoras y gerentes es mayor en las Islas Baleares (44,3%), Comunidad de Madrid (41,3%), Castilla y León (40,9%) y Castilla La Mancha (40,8%).

METODOLOGÍA

A continuación, se detalla la metodología empleada a lo largo del trabajo. Primero se describe la brecha salarial no ajustada para, inmediatamente después, presentar los cálculos en la obtención de la brecha salarial ajustada. Por último, se describe cómo se realiza la descomposición de la brecha salarial para diferenciar entre los componentes explicados y no explicados.

Brecha salarial no ajustada

Como primera aproximación a la diferencia salarial por género, se ha calculado la denominada brecha salarial no ajustada siguiendo la siguiente expresión,

$$brecha\ salarial = \frac{(\bar{w}_h - \bar{w}_m)}{\bar{w}_h} \times 100 \quad (1)$$

en donde \bar{w}_h y \bar{w}_m representa el salario por hora medio de hombres y mujeres respectivamente. Asimismo, se ha calculado el estadístico t para contrastar si la brecha salarial no ajustada es estadísticamente igual a cero según la expresión,

$$t = \frac{(\bar{w}_h - \bar{w}_m)}{\sqrt{\frac{\sigma_h^2}{n_h} + \frac{\sigma_m^2}{n_m}}} \quad (2)$$

en donde σ_h^2 y σ_m^2 representa la varianza del salario por hora de hombres y mujeres, y n_h y n_m es el número de hombre y mujeres respectivamente.

Brecha salarial ajustada

La brecha salarial ajustada se obtiene a partir de la estimación de una ecuación de salarios del tipo propuesto por Mincer (1974) ampliada tal que,

$$\ln W_i = \alpha + \beta \text{Mujer}_i + \sum_k \gamma_k X_{ki} + \sum_k \delta_k Y_{ki} + \sum_k \theta_k Z_{ki} + \varepsilon_i \quad (3)$$

en donde $\ln W_i$ es el logaritmo del salario por hora del trabajador i , Mujer_i es una variable dicotómica que toma valor 1 si la persona i es mujer y 0 en caso contrario, X_{ki} es un conjunto de variables de características personales, Y_{ki} es un conjunto de variables de características del puesto de trabajo, Z_{ki} es un conjunto de variables de características de la empresa, y ε_i es el término de error. El parámetro β es un indicador de la diferencia salarial por género ajustada, puesto que indica la diferencia logarítmica en el salario por hora entre una mujer y un hombre con características similares tanto en las personales (experiencia y nivel educativo), como las laborales y de empresa. Es importante destacar que el valor del parámetro β no es comparable con la brecha salarial ajustada, dado que la diferencia logarítmica de una variable no coincide con su diferencia porcentual. De forma específica, la relación entre ambas diferencias viene dada por la expresión "Diferencia logarítmica = $\ln(1 + \text{Diferencia porcentual}/100)$ ". En consecuencia, es posible ob-

tener la diferencia porcentual en el salario hora a partir del parámetro β (o diferencia logarítmica) tal que,

$$\text{Diferencia porcentual salario} = (e^{\beta} - 1) \times 100 \quad (4)$$

De este modo, es posible comparar los resultados de la estimación de la ecuación de salarios con la brecha salarial no ajustada.

Dentro del conjunto de características personales se incluye la edad (18-35 años, 45-54 años, 55-65 años), el nivel educativo (primaria o inferior, secundaria 1º etapa, secundaria 2º etapa, estudios universitarios), y la nacionalidad (española, países de la UE, resto de países). El conjunto de características del puesto de trabajo incluye la antigüedad en el puesto (1-3 años, 3-7 años, más de 7 años), tipo de contrato (indefinido o temporal), tipo de jornada (completa o parcial) y si el trabajador realiza o no tareas de responsabilidad. Las características de la empresa recogen el tamaño (1-9 trabajadores/as, 10-49 trabajadores/as, 50 o más trabajadores/as), la forma de control (público, privado), el tipo de convenio colectivo (sectorial, empresa, otros), el sector de actividad (se consideran 18 sectores) y la comunidad autónoma del establecimiento.

Dado que la EES permite identificar a aquellos/as trabajadores/as que pertenecen a una misma empresa, es posible mejorar la estimación de la brecha salarial a partir de la ecuación (3) mediante la incorporación de efectos fijos a nivel de empresa, controlando así por todos aquellos factores de las empresas que son no observables o no están disponibles en la encuesta. De este modo, se elimina el sesgo que se produce al estimar la brecha salarial de género por la no inclusión de características de la empresa importantes para explicar el salario de mujeres y hombres en los puestos de dirección y gerencia y las diferencias en el mismo por razón de género. La ecuación a estimar es ahora la siguiente,

$$\text{Ln}W_{ij} = \alpha + \beta \text{Mujer}_{ij} + \sum_k \gamma_k X_{kij} + \sum_k \delta_k Y_{kij} + \mu_j + \varepsilon_{ij} \quad (5)$$

en donde μ_j denota el efecto fijo de la empresa j , que recoge tanto las características observadas como las no observadas de la empresa j .

Descomposición de la brecha salarial

Con el fin de estudiar en mayor profundidad las diferencias salariales entre hombres y mujeres se aplica la denominada descomposición Oaxaca-Blinder (Blinder, 1973; Oaxaca, 1973). La descomposición establece que la diferencia salarial entre hombres y mujeres se debe a dos componentes. El primero de ellos, denominado componente explicado, recoge las diferencias en las características observables entre hombres y mujeres, como diferencias en experiencia, nivel educativo, etc... El segundo de ellos, denominado componente no explicado, recoge las diferencias en la forma en que se valoran o se retribuyen esas características entre hombres y mujeres. Este segundo componente se atribuye por lo general a la presencia de discriminación, si bien está recogiendo también diferencias de género en características no observables. Por ejemplo, en el caso particular de la EES, la información sobre si los/as trabajadores/as tienen hijos/as, variable esta de especial relevancia sobre todo en el caso de las mujeres o si las empresas tienen políticas de conciliación laboral, no están incluidas en la encuesta.

Para llevar a cabo la descomposición partimos de una ecuación de salarios en forma matricial especificada de forma separada para hombres (h) y mujeres (m) tal que,

$$\text{Ln}W_G = X_G \beta_G + \varepsilon_G, \quad G \in \{h, m\} \quad (6)$$

en donde LnW_G es un vector de salarios por hora en logaritmos para el grupo G , X_G es una matriz de variables explicativas que incluye características personales de los/as trabajadores/as (a excepción del sexo), del puesto de trabajo y de la empresa, y ε_G es el término de error. Si tomamos valores esperados en la ecuación previa tenemos que,

$$E(LnW_G) = E(X_G \beta_G) \quad , \quad G \in \{h, m\} \quad (7)$$

en donde se ha tenido en cuenta que el valor esperado del término de error es cero. Si sustituimos el valor esperado en salarios y variables explicativas por su valor medio, y teniendo en cuenta las propiedades del estimador por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) podemos expresar la ecuación previa tal que,

$$\bar{W}_G = \bar{X}_G \hat{\beta}_G \quad , \quad G \in \{h, m\} \quad (8)$$

De este modo, el estimador de las diferencias en salarios medios entre hombres y mujeres viene dado por,

$$\bar{W}_h - \bar{W}_m = \bar{X}_h \hat{\beta}_h - \bar{X}_m \hat{\beta}_m \quad (9)$$

Sumando y restando en el lado derecho de la expresión y sacando factor común obtenemos la expresión básica de la descomposición,

$$\bar{W}_h - \bar{W}_m = \underbrace{(\bar{X}_h - \bar{X}_m) \hat{\beta}_h}_{\text{componente explicado}} + \underbrace{\bar{X}_m (\hat{\beta}_h - \hat{\beta}_m)}_{\text{componente no explicado}} \quad (10)$$

Una alternativa a esta descomposición, que goza de gran aceptación en la literatura empírica y que se aplica en el presente trabajo, es la sustitución del parámetro de coeficientes estimados a partir de la ecuación para hombres ($\hat{\beta}_h$), por el equivalente obtenido a partir de la estimación de ambos grupos en la misma ecuación.

RESULTADOS

Brecha salarial no ajustada

Las Tablas 1, 2 y 3 muestran el salario medio por hora de mujeres y hombres y la brecha salarial resultante según características personales, del puesto de trabajo y de la empresa, respectivamente. Con fines comparativos, la información se presenta separada para los puestos de dirección y gerencia, y se compara con el resto de ocupaciones de forma agregada.

Como puede apreciarse, para el grupo de dirección y gerencia, el salario medio de las mujeres fue un 17,9% inferior al de los hombres en el año 2018, diferencia muy superior a la observada en otras ocupaciones (10,9%). Por edad, la brecha salarial de género en dirección y gerencia alcanza su máximo valor en el grupo de 35-44 años (18,7%), que coincide con el periodo de cuidado de descendientes, pues según el Instituto Nacional de Estadística la maternidad se produce a la edad media de 32 años. En el resto de ocupaciones, sin embargo, se observa una clara relación positiva entre edad y brecha salarial, relación que podría explicarse por la creciente disparidad con la edad en años de experiencia acumulados entre hombres y mujeres, debido a las interrupciones de las mujeres en su vida laboral por maternidad o cuidado de familiares (Anghel *et al.*, 2019b). No se observa una relación de la brecha salarial con el aumento del nivel educativo, si bien para la educación universitaria, que es la razonable para puestos de alta responsabilidad, es superior a la del resto de ocupaciones. En función de la nacionalidad, la brecha salarial de género es mayor en dirección y gerencia con nacionalidad extranjera, sobre todo en el caso de aquellos/as con

nacionalidad en otros países distintos de la Unión Europea, mientras que para el resto de ocupaciones las brechas son menores.

Según el tipo de contrato, la brecha salarial es mayor entre las personas ocupadas en dirección y gerencia con contratos temporales (un 28,6% frente a un 17,5% en contrato indefinido), lo que contrasta con el resto de ocupaciones, en las cuales la brecha salarial de género entre trabajadores/as con contrato temporal es de tan solo un 1,1%. A su vez, la brecha salarial de género es considerablemente alta en puestos directivos con jornada a tiempo parcial, situándose por encima del 50% y es mayor para el grupo que desempeña tareas de responsabilidad dentro de la empresa.

Atendiendo a las características de la empresa, la brecha de género en dirección y gerencia se reduce con el tamaño empresarial, alcanzando la cifra del 14,6% para empresas con 50 o más trabajadores/as, lo que supone una diferencia de algo más de 9 puntos porcentuales respecto de las empresas de menor tamaño (menos de 10 trabajadores/as). En promedio, la brecha salarial es mayor en empresas privadas, aunque menos que en el grupo del resto de ocupaciones, donde la diferencia salarial por género en el sector privado es más del doble que en el sector público (15,1% frente al 7%). El sector de actividad en donde la brecha de género en dirección y gerencia es mayor es el de actividades administrativas y auxiliares (50,9%), seguido de las industrias extractivas (37,4%), transporte y almacenamiento (28,6%) y actividades sanitarias y servicios sociales (27,2%). El sector de educación y el sector de actividades inmobiliarias presentan por su parte una brecha salarial favorable a la mujer en puestos de dirección y gerencia. Las comunidades autónomas en donde la brecha salarial de género alcanza valores mayores en dirección y gerencia son Galicia (48,4%), Canarias (38%), Cantabria (30,3%) y Aragón (28,5%). Por su parte, las Islas Baleares, Castilla La Mancha y la Comunidad Valenciana presentan brechas salariales bastante reducidas en comparación al resto de regiones: 5,2%, 6% y 6,2% respectivamente.

Tabla 1. Brecha salarial no ajustada según características personales, 2018. Dirección y gerencia, y resto de ocupaciones.

	Dirección y gerencia			Resto de ocupaciones		
	Salario por hora Mujeres (€)	Salario por hora Hombres (€)	Brecha Salarial (%)	Salario por hora Mujeres (€)	Salario por hora Hombres (€)	Brecha Salarial (%)
Total	20,91	25,48	17,9*	10,79	12,10	10,9*
Edad						
18-34	15,20	17,18	11,5*	9,32	9,86	5,5*
35-44	19,50	23,98	18,7*	10,88	12,01	9,4*
45-54	22,45	26,53	15,4*	11,29	12,84	12,0*
55-65	24,33	28,33	14,1*	11,86	14,14	16,1*
Nivel educativo						
Edu. Primaria o inf.	10,95 ^a	17,61 ^a	37,8*	7,92	9,60	17,5*
Edu. Secund. 1ª etapa	15,17	16,04	5,4*	8,43	9,97	15,4*
Edu. Secund. 2ª etapa	16,15	21,92	26,3*	9,55	11,96	20,1*
FP o grado superior	17,94 ^a	21,55	16,8*	10,18	13,15	22,6*
Edu. Universitaria	22,80	27,87	18,2*	15,10	17,45	13,5*
Nacionalidad						
España	20,96	25,28	17,1*	10,90	12,32	11,5*
Países UE	22,21 ^a	30,28	26,7*	9,94	11,31	12,1*
Otros países	12,55 ^a	38,73 ^a	67,6*	8,37	8,83	5,3*

a: valor obtenido con un número de observaciones muestrales inferior a 100.

*: brecha salarial estadísticamente significativa

Fuente: *elaboración propia a partir de la EES-2018.*

Tabla 2. Brecha salarial no ajustada según características del puesto de trabajo, 2018. Dirección y gerencia, y resto de ocupaciones.

	Dirección y gerencia			Resto de ocupaciones		
	Salario por hora Mujeres (€)	Salario por hora Hombres (€)	Brecha Salarial (%)	Salario por hora Mujeres (€)	Salario por hora Hombres (€)	Brecha Salarial (%)
Antigüedad						
Menos de 1 año	17,52	27,96	37,3*	8,58	9,36	8,3*
Entre 1 y 3 años	17,32	22,05	21,5*	9,25	10,23	9,6*
Entre 3 y 7 años	20,94	21,57	2,9	10,06	11,10	9,3*
Más de 7 años	22,04	26,71	17,5*	12,33	14,51	15,0*
Tipo de contrato						
Temporal	14,86 ^a	20,82	28,6*	10,21	10,32	1,1
Indefinido	21,14	25,63	17,5*	10,96	12,64	13,3*
Tipo de jornada						
Parcial	12,77 ^a	25,95	50,8*	9,09	10,88	16,4*
Completa	21,61	25,44	15,0*	11,67	12,33	5,4*
Tareas de responsabilidad						
Sin Responsabilidad	17,42	20,08	13,2*	10,40	11,45	9,2*
Con responsabilidad	21,36	26,05	18,0*	14,73	16,64	11,5*

a: valor obtenido con un número de observaciones muestrales inferior a 100.

*: brecha salarial estadísticamente significativa

Fuente: elaboración propia a partir de la EES.

Tabla 3. Brecha salarial no ajustada según características de la empresa, 2018. Dirección y gerencia, y resto de ocupaciones (continuación)

	Dirección y gerencia			Resto de ocupaciones		
	Salario por hora Mujeres (€)	Salario por hora Hombres (€)	Brecha Salarial (%)	Salario por hora Mujeres (€)	Salario por hora Hombres (€)	Brecha Salarial (%)
Tamaño de la empresa						
1-9 trabajadores/as	18,43	24,89	26,0*	8,30	9,48	12,4*
10-49 trabajadores/as	19,84	24,24	18,1*	9,73	10,74	9,4*
50 o más trabajadores	22,69	26,56	14,6*	12,17	14,03	13,2*
Control						
Público	22,01	25,67	14,2*	15,06	16,19	7,0*
Privado	20,78	25,46	18,4*	9,76	11,49	15,1*
Convenio colectivo						
Nivel sectorial	20,43	24,97	18,2*	9,86	11,12	11,3*
Nivel empresa	22,63	28,19	19,7*	12,24	15,08	18,8*
Otros	23,41 ^a	26,52	11,7*	14,83	15,30	3,0*
Sector de actividad						
Industrias extractivas	17,15 ^a	27,39 ^a	37,4	17,30	12,68	-36,4*
Industria manufacturera	20,78	26,43	21,4*	10,66	12,76	16,4*
Suministro de energía eléctrica...	22,53 ^a	28,35 ^a	20,5*	22,04	23,61	6,7*

Suministro de agua, saneamiento...	18,72 ^a	22,59 ^a	17,1*	11,80	13,29	11,2*
Construcción	16,96 ^a	18,55	8,6*	10,48	10,25	-2,3
Comercio y repar. de vehículos...	19,09	22,93	16,8*	9,03	10,69	15,5*
Transporte y almacena.	16,40 ^a	22,96	28,6*	11,32	11,50	1,5
Hostelería	13,86 ^a	18,25	24,1*	8,27	8,90	7,1*
Información y comunicación	25,68	28,69	10,5*	13,00	15,01	13,4*
Act. financieras y seguros	25,52	28,51	10,5*	16,95	19,89	14,8*
Actividades inmobiliarias	19,36 ^a	18,57 ^a	-4,3	9,04	10,97	17,6*
Actividades profesionales...	24,12	31,80	24,2*	11,06	13,77	19,7*
Act. administrativas...	16,51	33,64	50,9*	8,17	9,62	15,1*
Administración Pública...	21,54 ^a	24,53 ^a	12,2*	13,38	14,39	7,0*
Educación	29,19 ^a	17,17 ^a	-70,0*	14,14	15,96	11,4*
Act. sanitarias y serv. soc.	19,09	26,23	27,2*	12,52	16,21	22,8*
Act. artísticas, recreativas...	17,38 ^a	21,54	19,4*	9,79	11,04	11,3*
Otros servicios	18,89 ^a	19,18 ^a	1,5	7,83	9,77	19,9*

Comunidad Autónoma ^b						
Andalucía	18,02	21,39	15,8*	10,23	11,53	11,3*
Aragón	16,65 ^a	23,29	28,5*	10,43	11,97	12,9*
Asturias	16,04 ^a	19,08	16,0*	9,33	12,25	23,8*
Baleares	24,52 ^a	25,87	5,2	11,04	11,53	4,3*
Canarias	16,65 ^a	26,87	38,0*	9,65	9,95	3,0
Cantabria	16,63 ^a	23,87 ^a	30,3*	10,19	11,68	12,8*
Castilla y León	19,21 ^a	23,82	19,3*	9,94	11,33	12,2*
Castilla-La Mancha	24,07 ^a	25,60	6,0*	10,25	11,05	7,3*
Cataluña	22,83	26,08	12,5*	11,26	13,04	13,6*
Comunidad Valenciana	19,04	20,30	6,2*	10,06	11,31	11,1*
Extremadura	15,40 ^a	19,34 ^a	20,4*	9,93	9,99	0,7
Galicia	18,46 ^a	35,79	48,4*	9,86	10,81	8,8*
Madrid	22,72	29,00	21,7*	11,57	12,98	10,9*
Murcia	14,02 ^a	18,82	25,5*	10,03	10,83	7,4*
Navarra	19,78 ^a	25,77	23,3*	11,83	13,01	9,1*
País Vasco	23,21	26,77	13,3*	13,22	14,69	10,0*
Rioja	20,14 ^a	23,06 ^a	12,6*	9,39	11,33	17,1*

a: valor obtenido con un número de observaciones muestrales inferior a 100.

b: la Comunidad Autónoma se refiere al lugar en el que la empresa está localizada.

*: brecha salarial estadísticamente significativa

Fuente: *elaboración propia a partir de la EES.*

Brecha salarial ajustada

Los resultados de la estimación por MCO de las ecuaciones de salarios 3 y 5 para las personas que ocupan los puestos de dirección y gerencia se muestran en la Tabla 4. En cada caso se presenta el valor de los parámetros estimados y sus correspondientes desviaciones típicas (d.t.) robustas a posibles problemas de heterocedasticidad entre paréntesis, así como el número de observaciones, el valor del R^2 , y el estadístico F para el contraste de la hipótesis nula de ausencia de significatividad estadística conjunta de los parámetros estimados.

Los resultados de la estimación de la ecuación 3 (columnas 1 y 2 de la Tabla 4) muestran que el coeficiente asociado a la variable *Mujer* es negativo y estadísticamente significativo al 1% de significatividad. Su valor indica que el salario de una mujer es un 13,5% (diferencia logarítmica de 0,1453) inferior al de un hombre con características personales y puesto de trabajo similares, en empresas parecidas. Este valor, que se corresponde con la brecha salarial ajustada es de más de 4 puntos porcentuales inferior a la brecha salarial no ajustada presentada en la Tabla 1.

Atendiendo a las variables de control incluidas en la ecuación de salarios, por lo general, los coeficientes estimados muestran el signo esperado. Los resultados muestran evidencia de una relación positiva entre productividad de las personas ocupadas en dirección y gerencia y el salario percibido, en función de la experiencia (edad) y el nivel educativo. Así, los parámetros estimados asociados a los distintos grupos de edad son positivos y significativos al 1%, y su valor se hace mayor en función de la edad. A modo ilustrativo, en dirección, las personas con edades entre 55-65 años perciben un salario un 53% superior que aquellas con edades comprendidas entre los 18 y 34 años, manteniéndose idénticas el resto de las características entre ambos grupos de edad. En relación con el nivel educativo, tan solo el coeficiente asociado a estudios universitarios es estadísticamente significativo. Su valor indica que las personas que ocupan puestos directivos y que tiene estudios universitarios percibe un salario un 48,7% superior al que tendría con un nivel educativo bajo (estudios primarios o inferior). Atendiendo a la antigüedad en el puesto laboral, tan solo es significativo el coeficiente asociado a una antigüedad de entre 1 y 3 años, y al contrario de lo que cabría esperar, su signo es negativo.

En cuanto a las variables que recogen características del puesto de trabajo, en dirección y gerencia con contrato indefinido, se percibe un salario un 19,5% superior que con contrato temporal, mientras que la jornada completa ve incrementado su salario en un 17% respecto de la jornada parcial. A su vez, el hecho de realizar tareas de responsabilidad implica percibir un salario un 20,7% mayor.

En relación con las características de la empresa, el salario percibido en la dirección se incrementa de forma significativa con el tamaño de la empresa, mientras que no se encuentra evidencia de diferencias salariales significativas entre el sector público y privado. Por último, en las empresas que están sujetas a convenio colectivo de empresa, la dirección percibe un salario un 7% mayor que aquellas sujetas a convenio colectivo sectorial.

Cuando se incluyen en la estimación los efectos fijos de empresa (ecuación 5, columnas 3 y 4 de la Tabla 4), el coeficiente asociado a la variable *Mujer* mantiene su signo negativo y su significatividad estadística al 1%, si bien su valor se reduce considerablemente respecto de la estimación previa. En particular, el valor estimado indica que una mujer percibe un salario un 8,1% (diferencia logarítmica de 0,0848) inferior al de un hombre con características personales parecidas, realizando un trabajo similar dentro de la misma empresa.

En cuanto a los resultados de la estimación respecto al conjunto de variables de control incluidas³, de nuevo se observa una relación positiva entre la experiencia (aproximada por la edad), el nivel educativo y el salario percibido. Los coeficientes asociados a la antigüedad en el puesto de trabajo mantienen su signo negativo si bien ninguno de ellos es ahora estadísticamente significativo. Por su parte, los coeficientes asociados a contrato temporal y jornada completa no son estadísticamente significativos a los niveles de significación habituales, mientras que, de nuevo, desempeñar tareas de responsabilidad implica un incremento salarial notable (un 22,8%).

³ Las variables *dummy* de empresa, recogen todas aquellas características tanto observadas en la muestra como no observadas. De esta forma las variables tamaño, tipo de control, tipo de convenio, sector de actividad y región quedan absorbidas por dichas variables *dummy*.

Tabla 4. Resultados de la estimación por MCO de la ecuación de salarios en dirección y gerencia.

	Coeficientes estimados			
	MCO		MCO EF de empresa	
	parámetro (1)	d.t. (2)	parámetro (3)	d.t. (4)
Mujer	-0,1453***	(0,0266)	-0,0848***	(0,0254)
Edad				
35-44	0,1818***	(0,0436)	0,1310**	(0,0603)
45-54	0,3148***	(0,0440)	0,2798***	(0,0620)
55-65	0,4259***	(0,0527)	0,3157***	(0,0715)
Nivel educativo				
Edu. Secundaria 2ª etapa	-0,0744	(0,1222)	0,0176	(0,1227)
Edu. Secundaria 1ª etapa	0,1618	(0,1074)	0,0407	(0,1182)
FP o grado superior	0,1678	(0,1109)	0,1348	(0,1298)
Edu. Universitaria	0,3970***	(0,1071)	0,1967*	(0,1125)
Nacionalidad				
Países UE	0,1987***	(0,0623)	0,1995	(0,1486)
Otros países	0,0333	(0,2014)	0,0266	(0,1048)
Antigüedad				
Entre 1 y 3 años	-0,1337**	(0,0622)	-0,0609	(0,0868)
Entre 3 y 7 años	-0,1065	(0,0660)	-0,0046	(0,0700)
Más de 7 años	-0,0311	(0,0563)	0,0392	(0,0635)
Otras características del puesto laboral				
Contrato Indefinido	0,1779***	(0,0528)	0,2004	(0,1508)
Jornada completa	0,1569**	(0,0680)	-0,1546	(0,1801)
Tareas de responsabilidad	0,1885***	(0,0413)	0,2057**	(0,0835)
Tamaño de la empresa				
10-49 trabajadores/as	0,0925**	(0,0445)	-	-
50 o más trabajadores/as	0,1858***	(0,0412)	-	-
Control				
Control privado	0,0158	(0,0518)	-	-
Convenio colectivo				
Nivel empresa	0,0703***	(0,0260)	-	-
Otros	0,0657	(0,0643)	-	-
Variables <i>dummy</i> empresa	NO		SI	
Variables <i>dummy</i> s. actividad	SI		NO	
Variables <i>dummy</i> región (CCAA)	SI		NO	
Nº de observaciones	6168	6168	6168	6168
R ²	30,91	30,72	28,86	91,24
Estadístico <i>F</i>	16,41	15,98	18,39	4,93
(p-value)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)

Nota: desviaciones típicas robustas a posibles problemas de heterocedasticidad entre paréntesis.

*** Significatividad estadística al 1%

** Significatividad estadística al 5%

* Significatividad estadística al 10%

Fuente: elaboración propia a partir de la EES.

Descomposición de la brecha salarial

Los resultados de la descomposición de las diferencias salariales por género se presentan en la Tabla 5. La descomposición de la diferencia en su componente explicado y no explicado se presenta en el PANEL A. Como puede apreciarse, prácticamente la totalidad de la diferencia en el salario medio entre hombres y mujeres viene dada por el componente no explicado. Así, dicho componente representa el 93,6% de la diferencia en salarios medios, mientras que el 6,4% restante en las diferencias salariales lo conforma el componente explicado, si bien su coeficiente no es estadísticamente significativo.

El PANEL B por su parte, muestra la aportación de las distintas variables incluidas en la ecuación de salarios al componente explicado y al componente no explicado. En el caso del componente explicado, tan solo dos factores presentan un coeficiente estadísticamente significativo: la edad (con signo positivo) y el tamaño de la empresa (con signo negativo). En consecuencia, el hecho de que las mujeres en puestos de dirección y gerencia presenten una menor edad que los hombres, y por tanto una menor experiencia, favorece la diferencia salarial en detrimento de las mujeres. Por otro lado, debido a que la presencia de mujeres en dirección aumenta en empresas de mayor tamaño y a que estas últimas pagan salarios mayores en estos puestos, la diferencia salarial entre hombres y mujeres tiende a reducirse. Puesto que ambos efectos tienen signos opuestos, el efecto neto es neutral de manera que el componente explicado de la brecha no es significativo.

En el caso del componente no explicado, los únicos factores que presentan un signo positivo y estadísticamente significativo son nacionalidad extranjera, con una aportación muy baja, y el término constante. El relativo alto valor del coeficiente asociado al término constante implica que el componente no explicado está constituido principalmente por diferencias de género no observables. Detrás de este componente, están aspectos relacionados con la infravaloración de las capacidades y habilidades de las mujeres y su papel subordinado en la sociedad, que se traduce en peores evaluaciones de las mujeres en los procesos de contratación, promoción y salarios (Anker, 1997; Grimshaw *et al.*, 2017).

Por su parte, los factores que presentan un signo negativo y que por tanto favorecen la reducción de las brechas salariales de género son la región, jornada completa y la antigüedad en el puesto de trabajo.

Tabla 5. Resultados de la descomposición Oaxaca-Blinder de las diferencias salariales por género.

	Coeficiente	Descomposición	
		(d.t.)	Peso sobre diferencia (%)
PANEL A			
Promedio LnW			
Hombre	3,0707***	(0,0203)	-
Mujer	2,9154***	(0,0239)	-
Diferencia	0,1553***	(0,0000)	-
Componente explicado	0,0099	(0,0210)	6,4
Componente no explicado	0,1453***	(0,0252)	93,6
PANEL B			
Componente explicado			
Edad	0,0248***	(0,0075)	15,99
Nivel educativo	-0,0100	(0,0104)	-6,45
Nacionalidad extranjera	0,0002	(0,0018)	0,13
Antigüedad	-0,0019	(0,0032)	-1,21
Contrato indefinido	0,0007	(0,0014)	0,44
Jornada completa	0,0012	(0,0033)	0,77
Tareas de responsabilidad	0,0032	(0,0035)	2,08
Tamaño de la empresa	-0,0112**	(0,0056)	-7,19
Sector privado	0,0005	(0,0018)	0,35
Convenio colectivo	-0,0012	(0,0016)	-0,79
Sector de actividad	-0,0069	(0,0052)	-4,45
Región (CCAA)	0,0104	(0,0075)	6,73
Componente no explicado			
Edad	0,0978	(0,0641)	63,01
Nivel educativo	-0,0511	(0,1548)	-32,91
Nacionalidad extranjera	0,0073*	(0,0040)	4,72
Antigüedad	-0,1519*	(0,0801)	-97,81
Contrato indefinido	0,0842	(0,0970)	54,20
Jornada completa	-0,2840**	(0,0999)	-182,88
Tareas de responsabilidad	0,0961	(0,0678)	61,86
Tamaño de la empresa	0,0098	(0,0495)	6,32
Sector privado	-0,0748	(0,0918)	-48,20
Convenio colectivo	-0,0102	(0,0112)	-6,54
Sector de actividad	0,0782	(0,0565)	50,37
Región (CCAA)	-0,5132*	(0,2934)	-330,49
Término constante	0,8571**	(0,3744)	551,96

Nota: desviaciones típicas robustas a posibles problemas de heterocedasticidad entre paréntesis.

*** Significatividad estadística al 1%

** Significatividad estadística al 5%

* Significatividad estadística al 10%

Fuente: *elaboración propia a partir de la EES.*

CONCLUSIONES

El análisis sobre las diferencias salariales por razón de género en dirección y gerencia realizado en el presente trabajo ha puesto de manifiesto diversas cuestiones de interés.

En primer lugar, el análisis descriptivo de la muestra de hombres y mujeres en puestos de dirección y gerencia muestra la infrarrepresentación de mujeres en los puestos de toma de decisiones y responsabilidad en las empresas. Poco más de la tercera parte de los puestos de dirección y gerencia en España en 2018 estaban ocupados por mujeres. El nivel educativo en los puestos de dirección es similar entre hombres y mujeres y mayoritariamente se corresponden con niveles universitarios, mientras que las mujeres presentan menor experiencia. Cabe destacar, a su vez, que el porcentaje de directivas que desempeñan tareas de responsabilidad es inferior que el de los hombres, aun sabiendo que estos puestos conllevan la supervisión de grupos y toma de decisiones. Con relación al tipo de empresas que parece ser más sensible a la participación de mujeres en la dirección, hay que destacar que son las de mayor tamaño empresarial y las del sector público. Este resultado puede ser consecuencia de la presión social a que haya mujeres en todas las esferas, cuya ausencia se hace más notable cuanto más grande es la empresa; y a la regulación de lo público, donde todas las cuestiones relativas a salarios están regladas y no son tan habituales las negociaciones personales.

En segundo lugar, la brecha salarial no ajustada en el año 2018 en dirección y gerencia fue de prácticamente un 18%, casi el doble de la brecha en el resto de ocupaciones, resultado relacionado con la existencia del techo de cristal. A su vez, las diferencias salariales de género en estos puestos se reducen en empresas de mayor tamaño y en empresas del sector público.

En tercer lugar, cuando se ajusta la brecha salarial teniendo en cuenta las características personales, del puesto de trabajo y de la empresa, la diferencia salarial de género se sitúa en un 13,5%. Es decir, una mujer en dirección y gerencia percibe un salario un 13,5% inferior que el de su homólogo varón, aún con características personales similares, realizando un trabajo parecido en empresas similares. Cuando se replica la estimación de la brecha salarial ajustada con efectos fijos de empresa, lo que permite incluir tanto las características observables como no observables de las empresas, la diferencia salarial por género se reduce situándose en el 8%. Es decir, que una mujer en dirección y gerencia percibe un salario un 8% inferior que un hombre dentro de la misma empresa, con características personales similares y realizando un trabajo parecido.

Si bien estos datos podrían sugerir la presencia de discriminación salarial por razón de género en dirección y gerencia, cuando se lleva a cabo la descomposición Oaxaca-Blinder se observa que, en efecto, la diferencia en salarios medios entre hombres y mujeres viene explicada principalmente por el denominado componente no explicado.

El componente explicado es prácticamente residual, reflejando que la brecha salarial se explica por la menor experiencia de las mujeres en dirección y gerencia respecto de los hombres. Una explicación plausible serían las interrupciones que realizan las mujeres en su vida laboral por motivos de maternidad y/o por cuidados de familiares dependientes, y que, junto con el techo de cristal, impiden que recuperen dichos puestos de responsabilidad, si bien es algo que no puede ser contrastado a nivel empírico mediante la EES.

Atendiendo al componente no explicado, dado que el componente de mayor peso dentro de este es el término constante de la ecuación de salarios estimada para la descomposición, una parte muy importante de ese componente se debe a la omisión de variables no observables o no disponibles en la base de datos empleada. Entre las características no observables, se encontraría el estado civil, la situación familiar (hijos/as, mayores dependientes, ...) y otras variables culturales especialmente relevantes a la hora de explicar el salario.

Una de estas podría ser la autopercepción de las capacidades, influenciadas por los estereotipos de género, que influye en la negociación de los salarios habitual en los puestos directivos. Y otra, la conciliación de la vida familiar y profesional, que sigue siendo un problema clave para las mujeres, a quienes se asocia el rol de cuidadoras, influyendo en la brecha salarial, por ejemplo, a través de complementos salariales que remuneren la total disposición al trabajo o la disponibilidad para viajar. Mientras que, para los hombres, aun teniendo las mismas responsabilidades familiares, su trabajo no se ve afectado al contar con el apoyo de sus mujeres (Castaño *et al.*, 2010).

Para paliar los posibles sesgos de género en la valoración de las capacidades de hombres y mujeres, que tienen su reflejo en la retribución, el Real Decreto-Ley 6/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes para garantía de la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres en el empleo y la ocupación, modifica el artículo 28 del Estatuto de los Trabajadores, indicando que las personas trabajadoras tienen el derecho a la igualdad de remuneración por un trabajo de igual valor, y para ello, es necesario realizar una correcta valoración de puestos de trabajo con perspectiva de género, como se desarrolla en el Real Decreto 902/2020, de 13 de octubre, de igualdad retributiva entre mujeres y hombres.

En este sentido, los planes de igualdad deben incluir acciones específicas para reducir los mecanismos de discriminación en la dirección empresarial, que como se ha visto, está masculinizada, lo que se puede trasladar a tomar decisiones discrecionales asociadas a las bonificaciones y otros componentes variables de los salarios que influyen en la brecha salarial de género, especialmente en la parte superior de la escala salarial que se corresponde con los puestos de dirección (Barth *et al.*, 2021). La incorporación de actuaciones concretas para valorar el puesto de trabajo con perspectiva de género debería reducir las brechas de género.

Teniendo en cuenta lo anterior, la principal futura línea de investigación se plantea con el estudio del papel de los complementos salariales dentro de la brecha salarial de género, para obtener una explicación más detallada de dónde se encuentran las diferencias dentro del conjunto de elementos que conforman las retribuciones. Así como desarrollar modelos de probabilidad que permitan conocer las posibilidades que tienen las mujeres, frente a los hombres, de obtener diferentes complementos salariales.

BIBLIOGRAFÍA

Aigner, Dennis; & Cain, Glan. (1977). Statistical theories of discrimination in labor markets. *ILR Review*, 30(2), 175-187

Altonji, Joseph; & Blank, Rebecca. (1999). Race and gender in the labor market. *Handbook of labor economics, chapter 48, vol. 3, part C*, 3143 – 3259

Anghel, Brindusa; Conde-Ruiz, J. Ignacio; & Marra de Artíñano, Ignacio (2019). Brechas salariales de género en España. *Revista Hacienda Pública Española*, 229, 87-119. doi:10.7866/hpe-rpe.19.2.4

Anker, Richard (1997). La segregación profesional entre hombres y mujeres repaso de las teorías. *Revista Internacional Del Trabajo*, 116(3), 343-370.

Barberà, Ester; Ramos López, Amparo; & Sarrió Catalá, María Teresa (2003). Mujeres directivas, espacio de poder y relaciones de género. *Anuario De Psicología*, 34(2), 267-278.

Barth, Erling; Kerr, Sari Pekkala; & Olivetti, Claudia (2021). The dynamics of gender earnings differentials: Evidence from establishment data. *European Economic Review*, 134, 103713. doi:10.1016/j.euroecorev.2021.103713

Becker, Gary S. (1957). *The economics of discrimination*. The University of Chicago Press.

Becker, Gary S. (1962). Investment in human capital: A theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, 70(5), 9-49.

Blau, Francine. D.; & Kahn, Lawrence. M. (2017). The gender wage gap: Extent, trends, and explanations. *Journal of Economic Literature*, 55(3), 789-865. doi:10.1257/jel.20160995

Blinder, Alan S. (1973). Wage discrimination: Reduced form and structural estimates. *The Journal of Human Resources*, 8(4), 436-455. doi:10.2307/144855

Campos-Soria, Juan Antonio; & Ropero-García, Miguel Ángel (2016). Occupational segregation and the Female–Male wage differentials: Evidence for Spain. *Gender Issues*, 33(3), 183-217. doi:10.1007/s12147-015-9148-z

Castaño, Cecilia; Martín, Juan Ángel; Vázquez, Susana; & Martínez, Jose Luis (2010). Female executives and the glass ceiling in Spain. *International Labour Review*, 149(3), 343-360. doi:10.1111/j.1564-913X.2010.00090

CEOE, & Pwc. (2019). *Análisis de la brecha salarial de género en España. Identificando las causas para encontrar las soluciones*. Comisión de igualdad y diversidad de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales. <https://www.ceoe.es/es/publicaciones/social/analisis-de-la-brecha-salarial-de-genero-en-espana-identificando-las-causas>

Cohen, Philip. N.; & Huffman, Matt L. (2007). Working for the woman? Female managers and the gender wage gap. *American Sociological Review*, 72(5), 681-704. doi:10.1177/000312240707200502

Comisión Europea. (2021). *2021 report on gender equality in the EU* Publications Office. doi:10.2838/57887

Comisión Nacional del Mercado de Valores. (2021). Presencia de mujeres en los consejos de administración y en la alta dirección de las sociedades cotizadas. https://www.cnmv.es/Portal/Publicaciones/Consejeras_Directivas.aspx

Durán Heras, María Ángeles (2017). *Los derechos poslaborales. Desigualdad de género*, Ruesga Benito, S.M., Suárez Corujo, B. & Gómez Sánchez, V.: ¿Cobraremos las pensiones? Cómo sostener el sistema público de pensiones. Editorial Pirámide. Madrid. 39-67

EIGE. (2022). *Gender equality index 2022: The COVID-19 pandemic and care*. doi:10.2839/035888

Eurostat. (2022). Gender statistics.

Gagliarducci, Stefano; & Paserman, M. Daniele (2015). The effect of female leadership on establishment and employee outcomes: Evidence from linked employer-employee data. *Research in Labor Economics*, (41), 341-372.

Grimshaw, Damian; Fagan, Colette; Hebson, Gail; & Tavora, Isabel (2017). *Making work more equal: A new labour market segmentation approach*. Manchester, England: Manchester University Press. doi:10.7765/9781526125972 <https://www.manchesteropenhive.com/view/9781526125972/9781526125972.xml>

Hensvik, Lena E. (2014). Manager impartiality: Worker-firm matching and the gender wage gap. *ILR Review*, 67(2), 395-421. doi:10.1177/001979391406700205

Hirsch, Boris (2013). The impact of female managers on the gender pay gap: Evidence from linked employer–employee data for Germany. *Economics Letters*, 119(3), 348-350. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:ecolet:v:119:y:2013:i:3:p:348-350>

Kunze, Astrid (2017) The gender wage gap in developed countries. *IZA Institute of Labor Economics*, doi:10.1093/oxfordhb/9780190628963.013.11

Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres. *Boletín Oficial del Estado*, 71, de 23 de marzo de 2007. <https://www.boe.es/eli/es/lo/2007/03/22/3/con>

Real Decreto-ley 6/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes para garantía de la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres en el empleo y la ocupación. *Boletín Oficial del Estado*, 57, de 7 de marzo de 2019. <https://www.boe.es/eli/es/rdl/2019/03/01/6/con>

Real Decreto 901/2020, de 13 de octubre, por el que se regulan los planes de igualdad y su registro y se modifica el Real Decreto 713/2010, de 28 de mayo, sobre registro y depósito de convenios y acuerdos colectivos de trabajo. *Boletín Oficial del Estado*, 272, de 14 de octubre de 2020. <https://www.boe.es/eli/es/rd/2020/10/13/901>

Real Decreto 902/2020, de 13 de octubre, de igualdad retributiva entre mujeres y hombres. *Boletín Oficial del Estado*, 272, de 14 de octubre de 2020. <https://www.boe.es/eli/es/rd/2020/10/13/902/con>

Leythienne, Denis; & Pérez-Julián, Marina (2021). *Gender pay gaps in the European Union -a statistical analysis-* Publications Office of the European Union. doi:10.2785/98845

Leythienne, Denis; & Ronkowski, Piotr (2018). A decomposition of the unadjusted gender pay gap using Structure of Earnings Survey data. EUROSTAT

Lips, Hilary. M. (2013). The gender pay gap: Challenging the rationalizations. Perceived equity, discrimination, and the limits of human capital models. *Sex Roles: A Journal of Research*, 68, 169-185. doi:10.1007/s11199-012-0165-z

Mincer, Jacob (1974). *Progress in human capital analysis of the distribution of earnings*. NBER Working Papers 0053, National Bureau of Economic Research, Inc. doi:10.3386/w0053

Mincer, Jacob; & Polachek, Solomon (1978). An exchange: The theory of human capital and the earnings of women: Women's earnings reexamined. *The Journal of Human Resources*, 13(1), 118-134. doi:10.2307/145305

Ministerio de Ciencia e Innovación (2021). Científicas en cifras 2021. Observatorio Mujeres, Ciencia e Innovación.

Moral, María J. (2018). Diferencias salariales en el inicio de la expansión económica de 2014. In E. Huerta, & M. J. Moral (Eds.), *Innovación y competitividad: Desafíos de la industria española* (pp. 315-345). MADRID: Funcas.

Moral, María J. (2021). Brecha salarial de género y tecnología en la industria española. *Papeles De Economía Española*, (167), 160-174.

Morrison, Ann M.; White, Randall P.; & Van Velsor, Ellen (1987). *Breaking the glass ceiling: Can women reach the top of America's largest corporations?* Basic Books.

Oaxaca, Ronald (1973). Male-female wage differentials in urban labor markets. *International Economic Review (Philadelphia)*, 14(3), 693-709. doi:10.2307/2525981

OIT (2019) *Las mujeres en la gestión empresarial: Argumentos para un cambio*. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

Phelps, Edmund (1972). The statistical theory of racism and sexism. *American Economic Review*, 62(4), 659-61.

Santero-Sánchez, Rosa; & Castro Núñez, Belén (2022). Pursuing equal pay for equal work: Gender diversity in management positions and the gender pay gap throughout the wage distribution. *BRQ Business Research Quarterly*, doi:10.1177/23409444221125239

Rubery, Jill; & Grimshaw, Damian (2015). The 40-year pursuit of equal pay: A case of constantly moving goalposts. *Cambridge Journal of Economics*, 39(2), 319-343. doi:10.1093/cje/beu053

Rute Cardoso, Ana; & Winter-Ebmer, Rudolf (2010). Female-led firms and gender wage policies. *ILR Review*, 64(1), 143-163. doi:10.1177/001979391006400107

Tajfel, Henri; & Turner, John C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *The Social Psychology of Intergroup Relations*, 33-47.

Theodoropoulos, Nikolaos; Forth, John; & Bryson, Alex (2022). Are women doing it for themselves? Female managers and the gender wage gap. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 84(6), 1329-1355. doi:10.1111/obes.12509

Vega Catena, Pedro Jesus; Santero Sánchez, Rosa; Castro Núñez, Belén; & Gómez Gómez, Nuria Elena (2016). Participación femenina en puestos directivos y desigualdad salarial un análisis en el mercado laboral español. *Estudios De Economía Aplicada*, 34(1), 155-178.

ACERCA DE LAS AUTORAS Y DEL AUTOR

Lidia de Castro

Doctoranda en Economía. Centra su investigación en la influencia que el sexo, a través del género, tiene en el ámbito laboral. Más concretamente, analiza la presencia de las mujeres en los puestos de mayor responsabilidad dentro de las organizaciones y sus condiciones laborales. También es Profesora Visitante en el departamento de Economía Aplicada I de la Universidad Rey Juan Carlos.

Víctor Martín

Doctor en Economía por la Universidad Rey Juan Carlos. Profesor Titular del departamento de Economía Aplicada I de la Universidad Rey Juan Carlos. Especialista en técnicas cuantitativas, su investigación se centra en temas relacionados con el comercio exterior y con el mercado de trabajo. Miembro del Grupo de Investigación Emergente en Mercado Laboral y Análisis Económico de la URJC (EMERLAB).

Rosa Santero-Sánchez

Doctora en Economía por la Universidad Rey Juan Carlos (URJC). Contratada Doctora del Departamento de Economía Aplicada I y miembro de la Unidad de Igualdad de la URJC. Especialista en técnicas cuantitativas aplicadas al análisis económico del mercado laboral, prestando especial interés al estudio de desigualdades y discriminación de la mujer y diferentes colectivos. Recibió el accésit de Premio Ángeles Durán de Innovación Científica en Estudios de las Mujeres y del Género (2012). Miembro del Grupo de Investigación Emergente en Mercado Laboral y Análisis Económico de la URJC (EMERLAB).

Belén Castro

Doctora en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid. Contratada Doctora del Departamento de Economía Aplicada I y coordinadora del Grupo de Investigación Emergente en Mercado Laboral y Análisis Económico de la URJC (EMERLAB). Sus campos de investigación son la economía laboral, y en particular el análisis desde una perspectiva de género de dicho mercado, y la economía social. Además, participa en diferentes estudios y proyectos de economía aplicada como experta en técnicas cuantitativas de análisis económico, para diferentes instituciones públicas nacionales e internacionales.

Anexo**Tabla A1. Distribución de la muestra en dirección y gerencia según características personales, 2018.**

	Mujeres		Hombres	
	columna (a)	fila (b)	columna (a)	fila (b)
Total	100,0	36,6	100,0	63,4
Edad				
18-34	9,9	45,1	7,0	54,9
35-44	37,9	41,1	31,4	58,9
45-54	36,3	34,6	39,6	65,4
55-65	15,9	29,4	22,0	70,6
Nacionalidad				
España	96,9	36,6	97,0	63,4
Países UE	2,2	35,2	2,4	64,8
Otros países	0,9	45,8	0,6	54,2
Nivel educativo				
Edu. Primaria o inf.	1,2	23,0	2,4	77,0
Edu. Secundaria 2ª etapa.	7,1	31,4	9,0	68,6
Edu. Secundaria 1ª etapa	14,5	40,9	12,1	59,1
FP o grado superior	4,8	32,0	5,9	68,0
Edu. Universitaria	72,4	37,1	70,7	62,9

Notas: (a) = porcentaje sobre el total válido de distribución por columna,

(b) = porcentaje sobre el total válido de distribución por fila.

Fuente: elaboración propia a partir de la EES-2018.

Tabla A2. Distribución de la muestra en dirección y gerencia según características del puesto de trabajo y de la empresa, 2018.

	Mujeres		Hombres	
	columna (a)	fila (b)	columna (a)	fila (b)
Antigüedad				
Menos de 1 año	8,7	35,7	9,0	64,3
Entre 1 y 3 años	12,9	39,6	11,4	60,4
Entre 3 y 7 años	11,1	28,9	15,9	71,1
Más de 7 años	67,3	37,8	63,8	62,2
Tipo de contrato				
Temporal	3,6	39,3	3,2	60,7
Indefinido	96,4	36,5	96,8	63,5
Tipo de jornada				
Parcial	7,9	39,0	7,1	61,0
Completa	92,1	36,4	92,9	63,6
Tareas de responsabilidad				
Sin Responsabilidad	11,3	40,5	9,6	59,5
Con responsabilidad	88,7	36,2	90,4	63,8
Tamaño de la empresa				
1-9 trabajadores/as	26,1	32,1	31,9	67,9
10-49 trabajadores/as	23,4	36,1	23,9	63,9
50 o más trabajadores/as	50,4	39,7	44,2	60,3
Control				
Público	11,1	45,7	7,6	54,3
Privado	88,9	35,7	92,4	64,3
Convenio colectivo				
Nivel sectorial	80,2	36,1	82,1	63,9
Nivel empresa	13,9	36,9	13,7	63,1
Otros	5,9	44,6	4,2	55,4

Notas: (a) = porcentaje sobre el total válido de distribución por columna,

(b) = porcentaje sobre el total válido de distribución por fila.

Fuente: elaboración propia a partir de la EES-2018.

Tabla A2. Distribución de la muestra en dirección y gerencia según características del puesto de trabajo y de la empresa, 2018. (continuación)

	Mujeres		Hombres	
	columna (a)	fila (b)	columna (a)	fila (b)
Sector de actividad				
Industrias extractivas	0,0	6,3	0,3	93,7
Industria manufacturera	10,2	24,6	18,0	75,4
Suministro de energía eléctrica...	0,4	32,4	0,5	67,6
Suministro de agua, saneamiento...	0,4	18,7	1,0	81,3
Construcción	2,3	21,2	5,0	78,8
Comercio y repar. de vehículos...	15,0	36,0	15,4	64,0
Transporte y almacenamiento	4,7	41,8	3,8	58,2
Hostelería	4,8	38,4	4,4	61,6
Información y comunicación	4,2	25,1	7,3	74,9
Actividades financieras y seguros	14,7	40,0	12,7	60,0
Actividades inmobiliarias	1,9	48,1	1,2	51,9
Actividades profesionales...	8,8	32,5	10,5	67,5
Actividades administrativas...	6,3	49,0	3,8	51,0
Administración Pública...	6,8	49,4	4,0	50,6
Educación	4,3	40,2	3,7	59,8
Actividades sanitarias y serv. sociales	10,0	56,7	4,4	43,3
Actividades artísticas, recreativas...	2,2	43,3	1,7	56,7
Otros servicios	2,9	42,3	2,2	57,7
Comunidad Autónoma				
Andalucía	11,6	33,7	13,1	66,3
Aragón	2,7	37,2	2,6	62,8
Asturias	1,5	31,5	1,9	68,5
Baleares	2,2	33,2	2,5	66,8
Canarias	4,1	44,3	3,0	55,7
Cantabria	0,7	38,0	0,7	62,0
Castilla y León	3,4	40,9	2,8	59,1
Castilla-La mancha	3,0	40,8	2,5	59,2
Cataluña	23,3	36,7	23,3	63,3
Comunidad Valenciana	8,0	31,0	10,2	69,0
Extremadura	1,0	39,6	0,9	60,4
Galicia	3,8	34,9	4,0	65,1
Madrid	27,7	41,3	22,7	58,7
Murcia	1,8	37,5	1,7	62,5
Navarra	0,7	18,1	1,8	81,9
País Vasco	4,3	30,9	5,6	69,1
Rioja	0,4	24,3	0,6	75,7

Notas: (a) = porcentaje sobre el total válido distribución por columna,

(b) = porcentaje sobre el total válido de distribución por fila.

Fuente: elaboración propia a partir de la EES-2018.

PLANES DE IGUALDAD Y REDUCCIÓN DE BRECHAS DE GÉNERO EN LOS INGRESOS LABORALES. EL CASO ARGENTINO DESDE UNA MIRADA INTERSECCIONAL / *EQUALITY PLANS AND REDUCTION OF GENDER GAPS IN LABOR INCOME. THE ARGENTINIAN CASE FROM AN INTERSECTIONAL PERSPECTIVE*



Virginia Noemí Alonso¹

Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales (INCIHUSA) del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de la Argentina (CONICET).

ORCID iD: 0000-0002-6932-6821

alonsovirginia@yahoo.com.ar

Fecha de recepción: 01/03/2023

Fecha de aceptación: 11/05/2023

Resumen

El objetivo del artículo consiste en analizar, desde una mirada interseccional, las implicancias que el Plan Nacional de Igualdad en la Diversidad tiene para la reducción de las brechas de género en los ingresos laborales en Argentina. Para lograr esto, se emplea una estrategia metodológica mixta que combina el análisis documental y presupuestario, la aplicación de indicadores de seguimiento en la dimensión económica de dicho plan, así como la utilización de la técnica de entrevista. Mediante esta metodología, se abordan tanto el diseño como la implementación del plan, sus políticas y programas.

Como resultado, el artículo identifica los principales avances en la transversalización de género, en materia institucional y presupuestaria. A su vez, señala limitaciones referidas a la transformación de los factores estructurales que sustentan y reproducen las brechas salariales y otras brechas laborales de género. En particular, identifica carencias referidas al núcleo duro de la desigualdad de género que articula el funcionamiento del vasto sector informal del mercado de trabajo y la organización social del cuidado.

De esta manera, entre los aportes del estudio, se puede mencionar la construcción de un enfoque analítico, que conjuga la mirada interseccional con el pensamiento estructuralista latinoamericano, para problematizar y comprender el rol de estos planes como herramientas contra la desigualdad. Su aplicación al caso argentino trae a la luz desafíos para la eliminación de las brechas en las retribuciones, en el marco del funcionamiento de los mercados laborales latinoamericanos, que podrían contribuir al debate en la región.

Palabras clave: *Igualdad de género; políticas públicas; Argentina.*

¹ Se agradece a Victoria Gallo Llorente, quien brindó una valiosa entrevista para conocer en detalle información sobre avances efectuados en el marco del Plan Nacional de Igualdad en la Diversidad.

Abstract

The objective of the article is to analyze, from an intersectional perspective, the implications of the National Plan for Equality in Diversity [Plan Nacional de Igualdad en la Diversidad] in the reduction of gender gaps in labor income in Argentina. To achieve this, a mixed methodological approach is employed, combining documentary and budgetary analysis, the application of monitoring indicators on the economic dimension of the plan, as well as the use of the interview technique. Through this methodology, both the design and implementation of the plan, its policies, and programs are addressed.

As a result, the main advances in gender mainstreaming within institutional and budgetary matters are pointed out, as well as the limitations related to the transformation of structural factors that sustain and reproduce salary gaps together with gender labor gaps. In particular, this analysis identifies the shortcomings related to the hard core of gender inequality that articulates and puts into action the vast informal sector of the labor market and of the social organization of care.

Finally, the main contribution of the study relies on the implementation of an analytical approach that combines the intersectional perspective with the Latin American structuralist thinking in order to problematize and better understand the role of these plans as tools against inequality. The application of this program to the Argentinian case brings to light different challenges for the elimination of income gaps within the framework of the Latin American labor markets, which could contribute to a deeper debate within the region.

Keywords: *Gender equality; public policies; Argentina.*

INTRODUCCIÓN

La apuesta en materia de igualdad de género de los países de América Latina ha ido de la mano de la creciente generación de planes de igualdad (Gelambi-Torrel, 2015; CEPAL, 2019). En las últimas décadas, Argentina ha experimentado un progresivo desarrollo de las políticas sensibles al género. Sin embargo, la guía y coordinación de las acciones estatales recientemente ha venido a contar con planes específicos como instrumento de gobierno. Entre los antecedentes al Plan Nacional de Igualdad en la Diversidad (2021-2023), se encuentra el Plan Nacional Contra la Discriminación, creado en 2005, y el Primer Plan Nacional de Acción en Derechos Humanos (2017-2020). Si bien todos abordaron la temática de la igualdad de género, no se abocaron exclusivamente a ello, sino que el rol de coordinación se refirió a temáticas más generales, relativas a la discriminación o a los derechos humanos.

Como antecedente más cercano, se ubica el Plan de Igualdad de Oportunidades y Derechos (2018-2020) elaborado por el Instituto Nacional de las Mujeres, en ese momento dependiente del Ministerio de Desarrollo Social. Dicho Plan se centró específicamente en la problemática de género con una mirada en las autonomías de las mujeres y la población LGBTI+.

Continuado con el proceso de afianzamiento de la problemática a nivel estatal, en diciembre de 2019 se creó el Ministerio de las Mujeres, Géneros y Diversidad de la Nación. Así, se instauró, por primera vez, la cuestión de género en el nivel superior de la estructura del Estado.

Bajo su órbita se elaboró el Plan Nacional de Acción contra las Violencias por motivos de género (2020-2022) y el Plan Nacional de Igualdad en la Diversidad (PNID) como forma de abordaje paralelo de la relación intrínseca de retroalimentación de ambas problemáticas. En este artículo, nos centraremos en las políticas de igualdad de género durante el periodo 2021-2023. Más específicamente, el objetivo del artículo consistirá en analizar, desde una mirada interseccional, las implicancias que el Plan tiene para la reducción de las brechas de género en los ingresos laborales en Argentina.

Luego de esta introducción, se presentará el enfoque teórico-metodológico del trabajo. Allí se hará un repaso de los principales fenómenos que explican las brechas en los ingresos laborales, haciendo hincapié en el caso argentino. También, se detallarán las fuentes de información que se han empleado en la investigación. La tercera sección introducirá el PNID e inspeccionará sus implicancias en materia de transversalización y fortalecimiento de la institucionalidad de género. La cuarta sección se concentrará en el análisis del diseño de las principales acciones del Plan, examinando las implicancias de estas acciones en los factores que producen las brechas de ingresos. Además, se efectuará un seguimiento de aquellas acciones que cuentan con información disponible sobre su implementación. La quinta sección buscará analizar las implicancias del accionar estatal, según el gasto público, en la reducción de las brechas de género. Por último, a modo de balance y lectura integrada de los hallazgos, la sexta sección ofrecerá las reflexiones finales.

ENFOQUE TEÓRICO-METODOLÓGICO

Este artículo retoma el enfoque teórico-metodológico de los estudios de género y la Economía feminista. Esta mirada ha desarrollado un esquema categorial para el análisis de las relaciones de poder que existen entre varones y mujeres, entendiéndolas como social e históricamente construidas (Scott, 2008; Lamas, 2000), así como también ha problematizando la relación entre sexos, géneros e identidades de género. Desde este enfoque, las diversas esferas de la vida social se encuentran atravesadas por estas relaciones, siendo tanto la subordinación de las mujeres y de las personas LGBTI+ como las desigualdades de género una forma de cristalización de esas relaciones.

Desde esta perspectiva, que entiende al género desde una mirada amplia, las nociones de discriminación, división sexual del trabajo (DST) y organización social del cuidado (OSC) sirven para pensar la distribución del trabajo productivo y reproductivo o de cuidado entre los hogares, el mercado, la comunidad y el Estado, y entre varones, mujeres, LGBTI+. La forma en que se realiza esta distribución implica una subordinación económica de las mujeres² y una desigualdad económica de género que se expresa en: 1) la mayor participación femenina en el trabajo reproductivo no remunerado; y 2) la desigualdad de género en el mercado de trabajo (menor y peor participación de las mujeres). Ambas dimensiones de la desigualdad económica están interrelacionadas y resultan explicativas de las brechas de género en los ingresos totales (entendidos como una suma de las remuneraciones provenientes de diversas fuentes) y en los ingresos laborales. A continuación, se desagregarán estas dimensiones para comprender los diversos factores que inciden en las brechas de género en los ingresos laborales y los antecedentes de investigación para el caso argentino.

En cuanto a la primera dimensión de la desigualdad, se entiende que el trabajo reproductivo o de cuidado incluye a las actividades indispensables para satisfacer las necesidades básicas de la existencia y reproducción de las personas. Estas actividades brindan los elementos físicos y simbólicos que permiten a los individuos vivir en sociedad (Rodríguez Enríquez y Pautassi, 2014; Carrasco, Borderías y Torns, 2019). En Argentina, los antecedentes plantean que este trabajo recae fundamentalmente sobre los hogares y que en su interior lo realizan fundamentalmente mujeres (Rodríguez Enríquez y Pautassi, 2014; Rodríguez Enríquez, Marzonetto, Alonso, 2019). Asimismo, han señalado que el desigual reparto de estas actividades condiciona negativamente la inserción laboral de las mujeres, se traduce en una menor intensidad horaria en los trabajos remunerados y en brechas de género en los ingresos laborales (Rodríguez Enríquez, 2014; Micha, Trombetta, Pereyra, 2021).

² El concepto de mujeres es una noción que entra en diálogo con las identidades de género y, por lo tanto, en esta investigación se lo entiende como un concepto en disputa. Así, cada vez que se emplea el término en el texto se hace referencia a mujeres cis y trans. Y se espera poder efectuar un análisis pormenorizado para las diversas identidades de género incluidas en este concepto siempre que la información disponible lo permita.

Por su parte, la noción de la desigualdad de género en el mercado de trabajo, la segunda dimensión señalada, hace referencia a la posición asimétrica que ocupan las mujeres respecto a los varones y comprende distintos fenómenos que afectan la inserción laboral femenina en el país. Entre ellos se encuentra la menor participación de las mujeres en el trabajo productivo remunerado, su segregación horizontal y vertical, las desiguales condiciones laborales (incluyendo tiempo de trabajo y acceso a protección social) y, como consecuencia de todo lo anterior, las brechas de género en los ingresos laborales en Argentina (Rojo Brizuela y Tumini, 2008; Actis Di Pasquale y Savino, 2019).

Los antecedentes en Argentina han destacado que las desigualdades económicas de género se incrementan cuando interseccionan con otras categorías sociales como el origen étnico, la clase, la edad, la discapacidad, entre otras. Esta investigación articula estas miradas con el enfoque estructuralista latinoamericano que ha planteado la persistencia de la heterogeneidad estructural y su rol explicativo de las desigualdades económicas, en general, y las brechas salariales, en particular.

El fenómeno de la heterogeneidad estructural afecta a la conformación de la estructura social en los países latinoamericanos, generando un vasto sector informal (sector de menor productividad laboral de la economía) que brinda las remuneraciones más bajas del mercado laboral (CEPAL, 2012; Chávez Molina, E. y Alfageme, 2022). En Argentina, dentro de la estructura socio-ocupacional, las mujeres se insertan en mayor medida en los sectores informales que, a su vez, registran las brechas de género más elevadas en los ingresos laborales (Alonso, 2022). En este trabajo, entendemos que, la persistencia del sector informal -como escollo en el proceso de desarrollo con igualdad- configura, junto con la desigual organización social del cuidado, el núcleo duro de la desigualdad de género en los ingresos.

Luego de este repaso de los antecedentes sobre los factores estructurales que inciden en las brechas de género en los ingresos laborales, presentamos el abordaje metodológico de la investigación. El examen del diseño del PNID, mediante la técnica de análisis documental, ha sido una de las estrategias para comprender el modo en que los programas y acciones estatales buscan incidir sobre las brechas.

Al estudio de la normativa de creación e implementación de dichos programas, se ha sumado la entrevista efectuada a la Directora de Planificación, Transparencia y Evaluación de la Gestión del Ministerio de Mujeres, Géneros y Diversidad (MMGD). Además, se ha examinado información sobre el seguimiento y ejecución de los programas, así como el gasto presupuestario destinado a la reducción de brechas de género.

Por último, es conveniente hacer mención a los alcances y limitaciones de la información disponible. En primer lugar, la formulación del PNID ha implicado un esfuerzo de generación de información con enfoque de género en los organismos de distintos niveles estatales. Dentro del MMGD se han creado unidades encargadas de la generación de información y seguimiento de los programas. Sin embargo, algunos de estos programas son de reciente creación por lo que no habrían aún datos disponibles sobre su ejecución. Por ello, la información presupuestaria permitirá complementar los indicadores de seguimiento para analizar las implicancias en la disminución de brechas.

EL PLAN NACIONAL DE IGUALDAD EN LA DIVERSIDAD: TRANSVERSALIZACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA INSTITUCIONALIDAD DE GÉNERO

El PNID (2021-2023) ha sido pensado como una herramienta de coordinación y guía del accionar estatal, como una hoja de ruta hacia la igualdad de género. Articulado e impulsado por Ministerio de Mujeres, Géneros y Diversidad (MMGD), su elaboración e implementación atañe a todos los ministerios y diversas agencias públicas nacionales, que asumieron compromisos relativos a sus funciones y recursos humanos y financieros.

Desde un enfoque de derechos, asume la igualdad como uno de sus principios rectores y la entiende como un derecho humano que tiene como base la igualdad de oportunidades. La finalidad del PNID gira en torno

a la creación de "condiciones de igualdad sustantiva en la diversidad para que las mujeres y LGBTI+ puedan acceder a sus derechos y ejercerlos de manera libre, justa e igualitaria" (Ministerio de las Mujeres, Géneros y Diversidad, 2021: 77). Para garantizar esta igualdad el Plan contiene acciones y políticas orientadas a la transformación de las bases estructurales de la desigualdad de género en el país.

Según el Plan, las desigualdades se constatarían en diez sectores y es por ello que, en correspondencia, formula diez dimensiones programáticas. Para cada dimensión se plantea un objetivo específico de reducción de brechas que guían las acciones contenidas en cada dimensión (véase tabla 1).

Tabla 1. Dimensiones programáticas y objetivos estratégicos del PNID

Dimensión programática	Objetivo estratégico
Trabajo, Empleo y Producción	Promover la reducción de las brechas y segmentaciones por motivos de género en el acceso, permanencia y promoción de mujeres y LGBTI+ en el trabajo, el empleo y la producción.
Salud	Contribuir a reducir las brechas y segregaciones por motivos de género en el ámbito de la salud en el ejercicio del derecho de mujeres y LGBTI+ a gozar de una vida saludable y al acceso a servicios sanitarios en condiciones de igualdad en la diversidad.
Educación	Propiciar la reducción de las brechas y segregaciones por motivos de género en el acceso, permanencia y promoción de mujeres y LGBTI+ en sus trayectorias educativas en condiciones de igualdad en la diversidad.
Ciencia, Tecnología e Innovación	Contribuir a la reducción de la brecha digital y tecnológica por motivos de género en el acceso, uso y producción de TICs por parte de mujeres y LGBTI+, de modo que se realice en igualdad de condiciones y oportunidades.
Cultura, Arte y Comunicación	Promover la reducción de las brechas y segregaciones por motivos de género que componen la desigualdad en el sector de la cultura, el arte y la comunicación con especial foco en el acceso al uso de bienes y servicios culturales en igualdad de condiciones por parte de mujeres y LGBTI+.
Deporte	Contribuir a reducir las desigualdades de género que se expresan en brechas y segregaciones en el mundo del deporte, específicamente aquellas vinculadas al acceso, participación y desarrollo de las trayectorias deportivas de mujeres y LGBTI+.
Habitad y Desarrollo Territorial	Fortalecer el acceso de mujeres y LGBTI+ a políticas públicas que garanticen el derecho a una vivienda y al hábitat digno y sustentable y al desarrollo territorial con perspectiva de igualdad de género en la diversidad.
Ambiente y Desarrollo Sostenible	Fortalecer el acceso y ejercicio al derecho de habitar un ambiente saludable y sustentable en igualdad de condiciones y oportunidades por parte de mujeres y LGBTI+.
Participación en la Vida Social y Política	Promover políticas públicas que permitan el acceso y ejercicio del derecho a la participación ciudadana en igualdad de condiciones y oportunidad por parte de mujeres y LGBTI+.
Cuidados	Promover una reorganización social del cuidado justa y equitativa desde una perspectiva de género en condiciones de igualdad en la diversidad para mujeres y LGBTI+.

Fuente: Elaboración propia.

La elaboración y ejecución de este Plan muestra una clara dirección en el avance de la transversalización de género en Argentina. Para comenzar, busca explícitamente "una transformación de los sentidos que estructuran las acciones del Estado para observar los efectos diferenciales que las políticas públicas producen en la vida de las personas y las comunidades, y promover medidas específicas que garanticen la igualdad" (Ministerio de las Mujeres, Géneros y Diversidad, 2021: 26).

La modificación de la cultura generizada de todo el aparato estatal, que es propio de la transversalización según Rees (2005), toma forma bajo diversas acciones del Plan a lo largo de todas las dimensiones programáticas. Entre las principales acciones se encuentran: la realización de capacitaciones de género en todos los poderes y niveles del Estado; la puesta en marcha del Programa Interministerial de Presupuesto con Perspectiva de Género y Diversidad con el propósito de promover y acompañar la aplicación de metodologías en los distintos organismos estatales del nivel nacional y subnacional; la creación del Gabinete Nacional de Transversalización de Políticas de Género con la finalidad de incorporar el enfoque de género en todas las políticas públicas nacionales. Este gabinete cumple un rol central en la integración de los organismos y acciones estatales.

El avance en la transversalización en las políticas y procedimientos también se observa en el modo de formulación y ejecución del Plan. Pues, la participación de todos los ministerios nacionales y los organismos descentralizados se encuentra plasmada en más de 200 compromisos y medidas según las competencias de cada dependencia. Asimismo, en dicha formulación estuvieron presentes organizaciones de la sociedad civil, sindicatos y organizaciones empresariales mediante foros federales participativos.

Además, en consonancia con la mirada de género del enfoque de transversal, el Plan hace pie en la multidimensionalidad de las desigualdades de género. Para comprender la heterogeneidad al interior de las mujeres y LGBTI+, tanto en su diagnóstico como en sus acciones para reducir brechas, tiene en cuenta la intersección del género con factores de desigualdad como la etnia, la discapacidad, el nivel socioeconómico, la etapa del ciclo vital, la situación del hábitat y el ambiente, entre otros.

Finalmente, el Programa Nacional Generar, creado mediante Resolución 108/2020, ha venido a cumplir un rol central tanto en el fortalecimiento de la institucionalidad en materia de género como en la transversalización en el sector público a nivel nacional y subnacional. Como una de las principales acciones del PNID se encuentra la línea de fortalecimiento de la institucionalidad en las provincias y municipios de dicho Programa. Dentro de esta línea se ha contabilizado, hasta 2021, el acompañamiento de 170 proyectos de creación y fortalecimiento de áreas de género y diversidad en 18 de las 23 provincias argentinas. Como resultado, se ha evidenciado el acercamiento territorial de los organismos ejecutores a la población objetivo de diversas políticas de igualdad y diversidad.

LAS PRINCIPALES ACCIONES DEL PNID EN MATERIA DE EMPLEO Y CUIDADOS

Si bien se entiende que la transversalización y la consolidación de la institucionalidad de género tienden de manera generalizada (en la medida en que transforman el accionar estatal y la sociedad en su conjunto) al avance en materia de igualdad de género dentro del mercado laboral, en este apartado nos centraremos en las principales acciones del Plan. Más específicamente, analizaremos las implicancias de aquellas que guardan contacto con la dimensión de trabajo, empleo y producción y/o con la dimensión de cuidados. Pues, ambas dimensiones están directamente conectadas con la reducción de las brechas en los ingresos laborales.

Dentro de la primera dimensión, el Programa Nacional para la Igualdad de Géneros en el Trabajo, el Empleo y la Producción (en adelante: Igualar), creado mediante Resolución 220/2020, busca: transversalizar el enfoque de género en la normativa laboral; incrementar la participación laboral; disminuir la segregación horizontal y vertical; y reducir la violencia y el acoso laboral sufridos por las mujeres y los distintos géneros. Este programa es el de mayor generalidad dentro de la dimensión ya que busca abarcar a la

totalidad del mundo laboral. Adopta un enfoque interseccional que comprende a la diversa población de mujeres y LGBTI+ junto a los actores del sector empresarial, público, sindical, y de la economía social, solidaria y popular.

Se divide en tres líneas de acción. La primera trata sobre el fortalecimiento institucional de distintos actores a través de acuerdos, sensibilizaciones, capacitaciones y certificaciones. La segunda consiste en la articulación de las acciones de los organismos públicos relacionadas a los objetivos del programa. La tercera se circunscribe al seguimiento de la legislación y a la normativa laboral y busca elevar los pisos de protección social.

Según la información disponible sobre su ejecución, dentro de los acuerdos, capacitaciones y certificaciones efectuadas al sector empresarial, destacan las empresas del Estado Argentino. Ubicadas en el sector formal, estas empresas se dedican a actividades, en general masculinizadas, como: transporte aéreo; construcción de equipamiento médico y científico, de plantas, equipamientos y dispositivos de alta complejidad; distribución y producción de energía eléctrica, gas, petróleo; telecomunicaciones; y otras actividades.

De acuerdo a la apuesta de sus objetivos este programa abordaría a los fenómenos que la literatura señala como explicativos de las brechas salariales y, por ello, sería efectivo para la disminución de la desigualdad en los ingresos (véase tabla 2). Sin embargo, el diseño del Programa no enuncia explícitamente la reducción de dichas brechas entre sus objetivos generales y específicos. A su vez, se encuentra que las líneas de acción relativas al fortalecimiento institucional del sector empresarial y a la normativa laboral tienen mayor llegada sobre el sector formal de la economía. Quedando las mujeres y personas LGBTI+ que se insertan dentro del sector informal más alejadas de los efectos de esas acciones sobre su situación laboral y salarial.

Tabla 2. Principales Acciones del Plan Nacional de Igualdad en la Diversidad 2021-2023 con implicancias para la desigualdad económica

Programa / acción	Propósito general	Interseccionalidad	Principales aspectos abordados en torno a la desigualdad económica
Programa Igualar	Reducir las brechas, las violencias de género y el acoso en el mundo del trabajo; transversalización de género en la normativa laboral vigente.	Mirada interseccional	Participación laboral; segregación horizontal y vertical; violencia y el acoso laboral
Programa Generar	Fortaler la institucionalidad en materia de género y diversidad en el sector público nacional y subnacional; fortalecer las políticas específicas de igualdad y diversidad en nivel subnacional -particularmente aquellas acciones dirigidas a la incorporación de la perspectiva de género y diversidad en el mundo del trabajo, la producción y el empleo y el fortalecimiento de políticas sobre la organización social del cuidado y la promoción de la diversidad.	Mirada interseccional	Organización social del cuidado; Desigualdad en el mundo laboral

Cupo Laboral	Incrementar la participación de personas travestis, transexuales y transgénero en el empleo dentro del sector público nacional.	Mirada interseccional. Destinado a personas travestis, transexuales y transgénero	Acceso al empleo formal en el sector público
PTTT	Desarrollar un dispositivo específico de asistencia integral a personas travestis, transexuales y transgénero que garantice el acceso efectivo a derechos fundamentales asegurando el respeto de su identidad y expresión de género.	Mirada interseccional. Destinado a personas travestis, transexuales y transgénero	Acceso al empleo formal en el sector público y sector privado; capacitación y certificación laboral; ingresos monetarios para situaciones de extrema vulnerabilidad
Campaña Cuidad en Igualdad	Recuperar en clave federal territorial saberes y prácticas en torno a los cuidados que nutran la formulación de política pública en materia de cuidados; sensibilizar y promover mayor conciencia y corresponsabilidad colectiva sobre el derecho a cuidar y a recibir cuidados	Mirada interseccional	Organización social del cuidado
Programa Sembrar Igualdad	Fortalecer políticas públicas y acciones de la sociedad civil que busquen garantizar la igualdad de mujeres y LGBTI+ en contextos de ruralidad para el acceso efectivo a sus derechos	Destinado a: mujeres y LGBTI+ en contextos de ruralidad; organismos públicos y organizaciones de la sociedad civil	Organización social del cuidado; Capacitación y certificación laboral; acceso a crédito, tecnologías de producción e innovación, mercados nacionales, regionales y virtuales
PPVyPID	Contribuir a la promoción de la igualdad de género y la prevención de las violencias por motivos de género en el ámbito del deporte	Abordaje interseccional de violencias por motivos de género	Participación laboral; segregación horizontal y vertical; discriminación y violencia por motivos de género
Programa Equiparar	Fortalecer las políticas públicas y las acciones de la sociedad civil que garanticen la igualdad en la diversidad de mujeres y LGBTI+ con discapacidad, para el acceso efectivo a sus derechos y para el disfrute de una vida sin violencias por motivos de género	Abordaje de género y discapacidad de tipo interseccional Destinado a: organismos públicos y organizaciones de la sociedad civil; mujeres y LGBTI+ con discapacidad	Participación laboral; violencia por motivos de género

Mesa interministerial de políticas de cuidado	Diseñar una estrategia integral para ser aplicada por el Poder Ejecutivo Nacional, que contribuya a la promoción de una organización social del cuidado más justa y con igualdad de género	Mirada interseccional	Organización social del cuidado
Mapeo Federal de cuidados	Visibilizar y mapear el modo en que se organizan los cuidados como condición necesaria para el diseño de políticas públicas y el acceso a información por parte de la ciudadanía	Producción de información técnica y estadística en materia de cuidado con enfoque interseccional	Organización social del cuidado

Fuente: Fuente: Elaboración propia en base a PNID y normativas de creación de las acciones seleccionadas.

El PNID también plantea acciones específicas para las interseccionalidades. Entre éstas se encuentra el Programa Nacional Sembrar Igualdad (creado mediante Resolución 357/2021) y el Programa Nacional Equiparar (creado por medio de la Resolución Conjunta 5/2021 del MMGD y la Agencia Nacional de Discapacidad). Mientras el primer programa tiene a mujeres y LGBTI+ en contextos de ruralidad como población destinataria, el segundo se aboca a mujeres y LGBTI+ con discapacidad.

Ambos están abocados al fortalecimiento de las políticas públicas y las acciones de la sociedad civil que buscan garantizar el acceso efectivo a los derechos de su población objetivo, en condiciones de igualdad y en contextos libres de violencias por motivos de género. Sin encuadrarse estrictamente en alguna de las dos dimensiones programáticas analizadas, formulan subcomponentes de trabajo para la reducción de brechas laborales.

El Equiparar plantea acciones para la inclusión laboral: la elaboración de recomendaciones y guías de buenas prácticas para la inclusión laboral de la población destinataria; y la elaboración de recomendaciones para el diseño y gestión de políticas públicas. Por su parte, las acciones formuladas en Sembrar Igualdad tienen mayor grado de especificidad.

En el subcomponente sobre inclusión igualitaria en ámbitos productivos en contextos rurales busca direccionar la política pública hacia el fortalecimiento del desarrollo productivo desde un enfoque de género. En particular, formula acciones que buscan instrumentar acuerdos estratégicos con organismos competentes para facilitar el acceso a crédito y a tecnologías de producción e innovación para productoras del sector informal y organizaciones rurales de mujeres y LGBTI+. También, plantea trayectos formativos en estrategias de venta y comercialización digital.

Estas acciones que buscan ser aplicadas en los sectores agrícola, ganadero, pesquero y forestal, entre otros, tienen un potencial positivo respecto al núcleo de la desigualdad salarial mencionado anteriormente. Pues, el acceso a tecnología y créditos por parte de las mujeres que se insertan en el sector informal (el sector de menor productividad), les brindaría mayores recursos para insertarse en el sector formal, en donde se reducen las brechas salariales de género.

A estos sectores priorizados en el Plan, se sumaría el sector del deporte con el Programa Interministerial para la Prevención de la Violencia y la Promoción de la Igualdad de Género en el Deporte (PPVyPID), creado mediante Resolución Conjunta 5/2020 por el MMGD y el Ministerio de Turismo y Deportes. Entre sus objetivos aparece la promoción de medidas de acción positiva para la inclusión de mujeres y personas LGBTI+ en la comunidad deportiva, en cargos directivos, de enseñanza, entrenamiento, jurisdiccionales y en posiciones de liderazgo. También, persigue la elaboración de herramientas y procedimientos de protección y actuación ante situaciones de violencia y/o discriminación.

A pesar de incluir estos importantes instrumentos para reducir brechas y segregaciones laborales, los informes de gestión aún no explicitan avances en estos puntos. Entre los resultados se enumeran distintas sensibilizaciones y capacitaciones brindadas a clubes, asociaciones y otras instituciones deportivas.

A modo de priorización del accionar estatal sobre situaciones de vulneración de derechos de las personas travestis, transexuales y transgénero, además de su inclusión en los programas ya mencionados, el PNID contiene dos acciones exclusivas en su listado de acciones principales. Una de ellas es el Programa de Fortalecimiento del Acceso a Derechos para Personas Travestis, Transexuales y Transgénero (PTTT), creado por Resolución 83/2020. Éste enuncia, entre sus objetivos específicos y componentes, acciones para garantizar: el acceso a la formación y capacitación para el empleo; y el acceso y estabilidad en el empleo formal en el sector público y privado.

Se detallan acciones de articulación con la Secretaría de Empleo Público de la Nación y organismos públicos subnacionales para el acceso al empleo en dicho sector. Articulación con el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social para el acceso a los programas de empleo. Articulación con otros Ministerios para la producción de incentivos y mecanismos específicos de promoción del empleo de las personas travestis, transexuales y transgénero en el sector privado y el acceso a microcréditos.

Tras su creación, se añadió al programa un apoyo económico para quienes se encuentran en una situación de vulnerabilidad extrema. Dicha transferencia monetaria equivale a dos salarios mínimos, vitales y móviles.

Según la información disponible, el programa asistió 1330 situaciones durante 2021. Por su parte, el apoyo económico alcanzó a 127 personas.

A este programa se suma el Cupo Laboral Travesti Trans en el Sector Público Nacional, creado mediante el Decreto 721/2020. Esta acción afirmativa dispone que como mínimo el 1% de los cargos de personal del Estado deberán ser ocupados por personas travestis, transexuales y transgénero.

Desde la creación del registro de anotación voluntaria hasta fines de 2021 se sumaron más de 5500 aspirantes. Según el último monitoreo, se han registrado 574 personas travestis y trans empleadas en el sector público en septiembre de 2022, lo que ha significado un aumento del 468% de los puestos de trabajo respecto a los datos previos al Decreto.

Por último, entre las acciones relativas al empleo y ligadas al PNID, se destaca el Programa Recuperación Económica, Generación de Empleo e Inclusión Social para las Trabajadoras y los Trabajadores de Casas Particulares (en adelante: Registradas), creado por el Decreto 660/2021. Éste busca reducir la informalidad en el sector de trabajadoras de casas particulares; garantizar su acceso y permanencia a un empleo registrado; e incentivar su bancarización. Resulta compatible con la Asignación Universal por Hijo, la Asignación Universal por Embarazo y programas sociales de empleo, por lo que evitaría el desincentivo a la registración de la relación laboral.

Desde su creación en septiembre de 2021 hasta diciembre de 2022 inclusive, 22.100 trabajadoras fueron registradas mediante el acceso al Programa. Esta cifra representa alrededor del 2% del total de trabajadoras (registradas y no registradas) en los aglomerados urbanos y el 8,6% de la totalidad de las relaciones laborales registradas en esta actividad durante dicho lapso. Esta información indicaría el reducido impacto que habría tenido el programa hasta finales de 2022.

Además, mostraría limitaciones para encarar el problema del escaso registro en una de las principales ocupaciones del empleo femenino en el sector informal. Esto se traduce en dificultades para desanudar la desigualdad en un sector de importante dentro del núcleo duro estudiado, ya que la falta de registro de las trabajadoras impide su acceso a licencias de cuidado y otras protecciones sociales que dotan de mayor autonomía económica a las ocupadas.

En cuanto a la dimensión programática de los cuidados, las políticas sobre esta temática han sido enunciadas como una prioridad de la gestión de gobierno que desarrolla el PNID. Como consecuencia de esta priorización y de una mirada transversal, se ha creado la Mesa Interministerial de Políticas de Cuidado, por Decisión Administrativa 1745/2020. Compuesta por 15 organismos del Poder Ejecutivo Nacional, la Mesa tiene como objetivos: la coordinación, elaboración y ejecución de acciones y políticas de cuidados que promuevan una organización social del cuidado más justa y con igualdad de género; el intercambio y relevamiento de información que contribuya a la confección de un mapa federal de los cuidados; la recuperación de saberes y prácticas existentes en los diversos territorios con enfoque federal.

El funcionamiento de esta mesa, que constituye una de las principales acciones del PNID, se encuentra ligado a otras dos acciones del Plan: la Campaña Cuidar en Igualdad y el Mapeo Federal de Cuidados (véase tabla 2). La Campaña se ha efectuado mediante redes sociales, parlamentos y rondas de sensibilización sobre cuidados en igualdad. En ella han participado personas pertenecientes a distintas provincias y municipios, organizaciones, agrupaciones, entre otros actores. El Mapa interactivo, lanzado en 2021, brinda información georreferenciada (tanto en espacios urbanos como rurales) sobre organizaciones, servicios, instituciones educativas y de cuidados para primeras infancias, personas mayores y personas con discapacidad. Éste facilita el acceso a la información para la ciudadanía, en general, y para las personas que gestionan el cuidado en los hogares (mayormente mujeres y LGBTI+).

Como otro resultado vinculado a la actuación de la Mesa Interministerial se encuentra la redacción y envío del Proyecto de Ley "Cuidar en Igualdad" para la creación del Sistema Integral de Políticas de Cuidados de Argentina con perspectiva de género en mayo de 2022. Este consiste en un conjunto de servicios y políticas que buscan asegurar la provisión, la socialización, el reconocimiento y la redistribución del trabajo de cuidado, entre el sector público, el sector privado, las familias y las organizaciones comunitarias y entre todas las identidades de género para que toda la población acceda a los derechos de cuidar y recibir cuidados en igualdad. A su vez, este proyecto busca ampliar los regímenes de licencias, la oferta y la infraestructura de los cuidados para que llegue a trabajadores del sector informal junto a otras poblaciones excluidas del acceso a estos derechos.

Sin ser parte del grupo de acciones principales del PNID, las acciones de fortalecimiento y ampliación de infraestructura de cuidados realizadas, en el marco del Plan, en las distintas regiones del país han destacado por sus aportes en el avance en la corresponsabilidad colectiva y en materia presupuestaria (como se verá en la próxima sección).

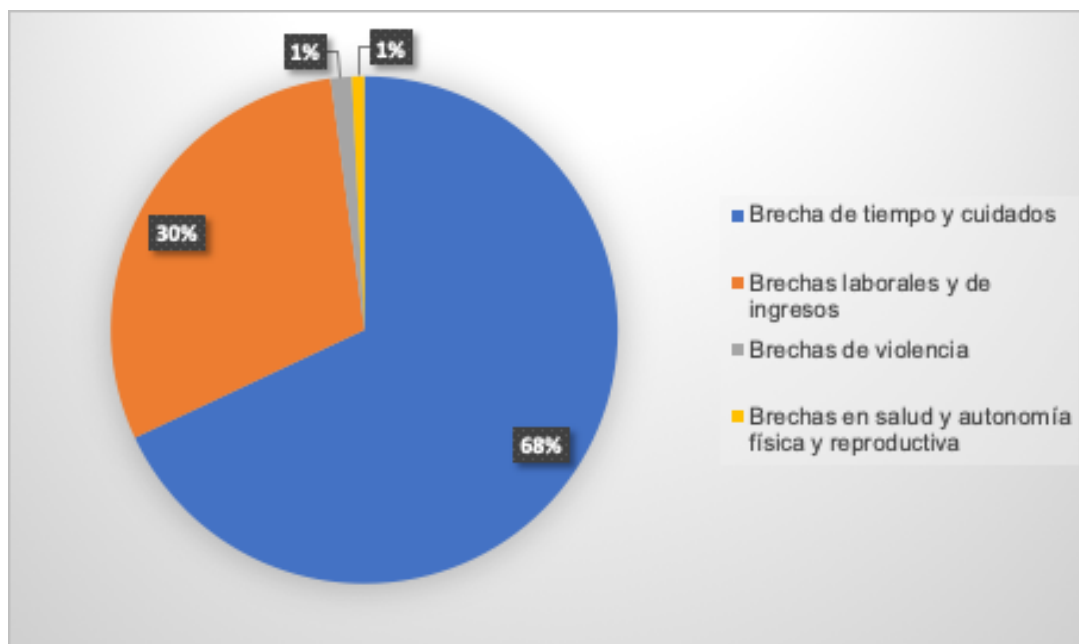
Para finalizar, cabe mencionar que todas las acciones llevadas a cabo dentro de esta dimensión programática, así como las proyectadas, caminan hacia la corresponsabilidad y buscan revertir la actual feminización en la organización social del cuidado. De esta manera, los avances efectuados tendrían implicancias positivas en la reducción de las brechas salariales de género en la medida que las mujeres y personas LGBTI+ participarían con mayor intensidad horaria en el mercado laboral gracias a su menor dedicación al trabajo de cuidado no remunerado.

SEGUIMIENTO DEL GASTO EN POLÍTICAS ORIENTADAS A LA REDUCCIÓN DE LAS BRECHAS DE GÉNERO

Como se indicó al comienzo del artículo, el PNID es un instrumento de coordinación y guía del accionar estatal que se ha propuesto organizar acciones tanto preexistentes como aquellas proyectadas en el camino hacia la igualdad de género. Por ello, en esta sección haremos seguimiento presupuestario de estas acciones para continuar con el análisis de sus implicancias en las brechas de género en los ingresos laborales. Con esta finalidad, examinaremos información presupuestaria etiquetada y partidas presupuestarias de las políticas de igualdad y diversidad del PNID.

En consonancia con la transversalización efectuada por el PNID y los avances en la presupuestación sensible al género, se observa un incremento de las acciones etiquetadas con impacto de género. La inspección del presupuesto vigente en 2023, deja ver que el gasto etiquetado representa el 14,5% del presupuesto nacional. En su interior se observa la mayor participación que tienen las acciones con impacto en la reducción de las brechas de tiempo y cuidados en el gasto etiquetado (véase gráfico 1). Esta participación se explica mayoritariamente por las prestaciones previsionales por moratoria previsional³ y por la inversión en infraestructura de cuidados.

Gráfico 1. Presupuesto nacional vigente etiquetado según brecha de género. En porcentajes, año 2023



Fuente: Elaboración propia en base al Presupuesto abierto con Perspectiva de Género y Diversidad del Ministerio de Economía.

Luego del gasto en materia de cuidados, siguen aquellas líneas de trabajo y programas orientados a la disminución de las brechas laborales y de ingresos. Al desagregar esta categoría, encontramos la participación mayoritaria que tienen los programas con implicancias en la reducción de las brechas de ingresos. La Asignación Universal por Hijo y Embarazo para Protección Social (AUH y AUE), la pensión no contributiva para madres de 7 o más hijos y la Tarjeta Alimentar explican el 99,8% del gasto referido a las brechas laborales y de ingresos. Estas tres acciones son transferencias monetarias no contributivas destinadas a los sectores más vulnerables de la población. Por sus características, tienen efectos en las brechas de género en los ingresos no laborales o en los ingresos totales. Pero, no tienen impacto directo sobre la brecha salarial de género en tanto no se registran como complementos a los salarios, a pesar de que desde su diseño la AUH busque fortalecer los ingresos de las mujeres insertas en el sector informal por su trabajo en casas particulares o de aquellas que se desempeñan como asalariadas no registradas.

Entre el gasto referido a las brechas laborales, se encuentra la partida presupuestaria que corresponde a los programas Igualar, Generar y PTTT (analizados en la sección anterior). Dichos programas se financian, según su normativa de creación, mediante la partida 19 del presupuesto del MMGD. Esta partida ha

³ La moratoria previsional permite el acceso a pensiones a quienes no cuentan con los años requeridos para acceder a la jubilación. Las personas beneficiarias son, en su mayoría, mujeres.

mostrado una tendencia al alza entre 2021 y 2023. Sin embargo, los fondos representan, para esos años, entre el 1% y el 3% del presupuesto del MMGD. A su vez, el presupuesto total del Ministerio, que coordina y tiene responsabilidad directa sobre las principales acciones del PNID y el Plan Nacional de Acción contra las Violencias por motivos de género, ha alcanzado a representar cerca del 0,2% del presupuesto nacional vigente.

REFLEXIONES FINALES

Este artículo ha examinado el diseño e implementación del PNID con el propósito de analizar las implicancias de sus rasgos y principales líneas de acción para la reducción de las brechas de género en los ingresos laborales. Como aspectos destacados se ha observado un avance en el proceso de transversalización de género en el accionar estatal de la mano de una mirada interseccional de las desigualdades. La apuesta a la transversalización se ha visto acompañada de sensibilizaciones y capacitaciones no sólo para los distintos niveles estatales, sino también para los tres poderes y diversas áreas, inclusive aquellas que históricamente se mantuvieron más alejadas de estas políticas (como obras públicas, transporte, ambiente, entre otras).

La transversalización se ha valido del Gabinete Nacional de Transversalización de Políticas de Género que, a su vez, ha constituido un hito en el avance de la institucionalidad de género junto con la creación del MMGD. Asimismo, el Programa Generar ha reforzado la institucionalidad a nivel territorial mediante la creación y fortalecimientos de áreas subnacionales de implementación de políticas de igualdad y diversidad.

En cuanto a los principales programas y acciones del PNID que abordan los fenómenos que generan las brechas en los ingresos laborales, se encuentra que éstos se proponen expresamente la redistribución y desfeminización de los cuidados y la reducción de las brechas laborales, pero ninguno de ellos plantea explícitamente la disminución de la brecha salarial entre sus objetivos ni en sus componentes o líneas de acción. La reducción de la desigualdad a nivel salarial sería una consecuencia del aumento de la participación laboral, la disminución de la segregación horizontal y vertical, la reducción de la discriminación y la violencia por motivos de género, y las transformaciones en la organización social del cuidado.

Todos estos programas de igualdad de género adoptan una mirada interseccional. Dentro del cruce de desigualdades, el diseño del PNID pone mayor énfasis en las situaciones de las mujeres travestis y trans, mujeres con discapacidad y aquellas que viven en contextos rurales mediante la creación de programas específicos para esas poblaciones.

En relación con el abordaje del núcleo duro de la desigualdad en los ingresos laborales, se encuentra que los programas sobre trabajo, empleo y producción tendrían mayor llegada al sector formal de la economía (tanto por los rasgos de su diseño como por la información disponible sobre su aplicación en las diversas actividades económicas). Sin embargo, los programas buscan llegar al sector informal e influir en el acceso al empleo en el sector formal público o privado. En este sentido se destacan: las acciones del Programa Sembrar Igualdad para los contextos rurales; el Programa Registradas; y el Cupo Laboral Travesti-Trans.

Si bien estos programas llevan poco tiempo de implementación y la información disponible sobre su seguimiento es limitada para el análisis de los posibles impactos en las brechas laborales, los datos presupuestarios resultan especialmente útiles para el objetivo de este trabajo. Pues, permiten acercarnos a dimensionar las acciones estatales en materia de reducción de brechas de género. En este sentido, se encuentra que la mayor parte del gasto se destina a la reducción de las brechas de tiempo y de cuidados. En segundo lugar, se ubica el gasto para la disminución de brechas en los ingresos. Luego, muy alejado de los valores destinados a ambas brechas, se encuentra el gasto para disminuir las brechas laborales (en donde se ubican los programas laborales del PNID financiados por el MMGD) que no alcanza el punto porcentual.

Realizamos dos lecturas de estas diferencias. La primera destaca la importancia que tiene la inversión en materia de cuidados para la reducción de las brechas salariales de género. La segunda llama la atención sobre el bajo financiamiento que reciben los programas de igualdad en materia laboral que dependen del presupuesto del MMGD. Junto a Rodríguez Gustá (2008), entendemos que el éxito de la combinación de políticas de transversalización, políticas con perspectiva de género y acciones afirmativas depende, entre otros factores, del adecuado financiamiento de las maquinarias de género en el Estado. En este caso, ello aplica para el Ministerio que coordina el PNID y que es responsable de la aplicación de los principales programas de igualdad de género.

El avance en la reducción de las brechas dependerá del incremento de los fondos orientados a dichos programas ya que se encuentra relación entre el bajo financiamiento y los alcances mostrados por los indicadores de seguimiento de las acciones programáticas. Asimismo, la reducción de las brechas penderá de la continuidad de las acciones delineadas para transformar los factores estructurales que sustentan las desigualdades de género. Pues, las principales acciones analizadas no sólo son de reciente creación, sino que han significado un viraje en el abordaje de la política pública. En ese sentido, se puede destacar el Proyecto de Ley "Cuidar en Igualdad".

La construcción y disponibilidad de información es otro aspecto a tener en cuenta en relación con las posibles mejoras de la implementación del PNID y de las políticas de igualdad. Ello se desprende del análisis del caso argentino y coincide con lo desarrollado en la literatura especializada. Tanto Gelambi-Torrel (2015) como el estudio de CEPAL (2019) advierten sobre la ausencia y/o debilidades de la formulación de sistemas de seguimiento y evaluación en los planes de igualdad de género de otros países latinoamericanos. En el caso argentino, esta investigación, ha detectado el desarrollo de dichos sistemas, a pesar de contar con limitada información publicada a la fecha. La consolidación de estos procedimientos y su sostenimiento permitirá retroalimentar la formulación y ejecución de dichas políticas.

Para concluir, entre los desafíos encontrados para la reducción de las brechas en los ingresos laborales, puede hacerse especial mención a la problemática de la informalidad. Cuestión que, no sólo ha signado los estilos de desarrollo de los países latinoamericanos, sino que presenta crecientes y renovados retos para la política pública de los países de diversas latitudes -debido a los procesos de globalización y a las actuales transformaciones en los sistemas productivos. En este punto el caso argentino muestra algunos caminos posibles para la reducción de las brechas en los ingresos detectadas en el cruce entre sector informal y género. Estas respuestas se han materializado: en propuestas de ampliación de las políticas de cuidado hacia trabajadores de dicho sector; y en líneas de acción de distintos programas laborales.

Por último, mayores incentivos y controles para la registración del trabajo en casas particulares podría ser clave para avanzar en la reducción de las brechas salariales de género en el sector informal. Así como, la mayor articulación de las políticas y los futuros planes de igualdad con las estrategias de desarrollo para avanzar en una organización social del cuidado más justa, reducir la informalidad y generar empleo de calidad.

BIBLIOGRAFÍA

Actis-Di-Pasquale, Eugenio y Savino, Julia Victoria (2019). Participación y segregación ocupacional de mujeres y varones en Argentina (2003 y 2017): ¿evolución o estancamiento? En Lilia Vázquez-Lorda (Ed.), *Actas de las XIV Jornadas Nacionales de Historia de las Mujeres y IX Congreso Iberoamericano de Estudios de Género*, pp. 75-95. UNMDP. <https://bit.ly/3yelo9Z>

Alonso, Virginia Noemí (2022). Desigualdades persistentes en un contexto de pronunciado crecimiento económico. Una lectura feminista y latinoamericana. *Sociedad y Economía*, (47), 1-21. <https://doi.org/10.25100/sye.v0i47.11538>

Carrasco, Cristina, Borderías, Cristina y Torns, Teresa (2019). *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y política*. Los Libros de la Catarata.

CEPAL (2012). *Eslabones de la desigualdad. Heterogeneidad estructural, empleo y protección social*. Naciones Unidas. <http://hdl.handle.net/11362/27973>

CEPAL (2019). *Planes de igualdad de género en América Latina y el Caribe: mapas de ruta para el desarrollo*. Naciones Unidas.

Chávez Molina, Eduardo y Alfigeme, Camila (2022). Repensando la estructura de clases en formato comparativo en el marco de los procesos de heterogeneidad del mercado laboral en América Latina y Europa. *EMPIRIA. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, (55), 155-178. <https://doi.org/10.5944/empiria.55.2022.34185>

Gelambi-Torrel, Mónica (2015). Los Planes de Igualdad como instrumento para lograr la igualdad de género en América Latina: ¿Algo más que un objetivo? *Boletín Científico Sapiens Research*, 5(1), 43-49. <https://www.srg.com.co/bcsr/index.php/bcsr/article/view/194/168>

Lamas, Marta (2000). Diferencias de sexo, género y diferencia sexual. *Cuicuilco*, 7(18), 95-118.

Micha, Ariela, Trombetta, Martín y Pereyra, Francisca (2021). Determinantes del tiempo de trabajo de cuidado y brechas de género. *Margenes / Revista de Economía Política*, (7). <http://revistas.ungs.edu.ar/index.php/margenes/article/view/125/132>

Ministerio de las Mujeres, Géneros y Diversidad (2021). *Plan Nacional de Igualdad en la Diversidad*. Ministerio de las Mujeres, Géneros y Diversidad. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2020/09/plan_nacional_de_igualdad_en_la_diversidad_2021-2023.pdf

Rees, Teresa (2005). Reflections on the Uneven Development of Gender Mainstreaming in Europe. *International Feminist Journal of Politics*, 7(4), 555-574.

Rojo Brizuela, Sofía y Tumini, Lucía (2008). Inequidades de género en el mercado de trabajo de la Argentina: las brechas salariales. *Revista de trabajo*, (6).

Rodríguez Enríquez, Corina (2014). *El trabajo de cuidado no remunerado en Argentina: un análisis desde la evidencia del Módulo de Trabajo no Remunerado*. Documento de Trabajo "Políticas públicas y derecho al cuidado. ELA.

Rodríguez Enríquez, Corina, Marzonetto, Gabriela y Alonso, Virginia (2019). Organización social del cuidado en la Argentina. Brechas persistentes e impacto de las recientes reformas económicas. *Estudios del Trabajo*, (58), 1-31. <https://aset.org.ar/ojs/revista/article/view/53/94>

Rodríguez Enríquez, Corina y Pautassi, Laura (2014). *La organización social del cuidado de niños y niñas. Elementos para la construcción de una agenda de cuidados en Argentina*. ELA.

Rodríguez Gustá, Ana Laura (2008). Las políticas sensibles al género: variedades conceptuales y desafíos de intervención. *Temas y Debates*, 12(16), 109-129. <https://doi.org/10.35305/tyd.v0i16.75>

Scott, Joan Wallach (2008). El género: una categoría útil para el análisis histórico. En *Género e historia*. Universidad Autónoma de la Ciudad de México.

ACERCA DE LA AUTORA

Virginia Noemí Alonso. Doctora en Ciencias Sociales (UNCuyo), con Diploma en Estudios Avanzados en Política y Economía (UNSAM) y Licenciatura en Sociología (UNCuyo). Se ha especializado en el campo temático género y desarrollo, así como en el análisis de políticas públicas y desigualdades laborales con enfoque de género. Entre sus publicaciones más recientes se puede mencionar: el artículo "Desigualdades persistentes en un contexto de pronunciado crecimiento económico. Una lectura feminista y latinoamericana"; y la co-coordinación del libro "Heterogeneidad estructural y cuidados. Nudos persistentes de la desigualdad latinoamericana". Actualmente, efectúa su investigación postdoctoral sobre las implicancias de la política fiscal en la situación económica de las mujeres argentinas en el Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales (INCIHUSA) del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de la Argentina (CONICET).

DOCENCIA EN ECONOMÍA

TEACHING IN ECONOMICS

PRESENTACIÓN A LA SECCIÓN SOBRE DOCENCIA EN ECONOMÍA



Desde la Revista de Economía Crítica (REC) se potencia esta nueva sección que va a tener carácter regular, de Docencia/Enseñanza de la Economía.

Con ella se pretende avanzar sobre el estado de la cuestión, nuevas propuestas, proyectos, desarrollos, métodos, debates, bloques o temas que se enseñen o se puedan incorporar en la enseñanza, sea de forma más teórica o aplicada, etc. de la enseñanza de la economía.

En ella la sección se publicarán trabajos que permitan la mejor formación del alumnado, tanto de enseñanzas medias como universitarias, fuera de un marco único de visión ortodoxa y economía neoclásica. Se pretende reflejar el "estado de la cuestión" de la docencia en economía crítica, con la revisión de manuales, dossieres y artículos y también recorrer iniciativas, movimientos, redes y proyectos en esta línea (especialmente aquellos que ya sirvan de repositorio de materiales), tanto a nivel internacional como particularmente en el Estado Español.

De lo que se trata con esta sección es ser de utilidad para la docencia en las enseñanzas de diferentes niveles reglados, pero también para la formación fuera de las aulas.

La forma de presentar las contribuciones y sus requisitos formales son los comunes los originales presentados a la revista y se encuentran en su página web (<https://revistaeconomicritica.org/index.php/rec/normas>)

Editora/es de la sección: Ignacio Cazarro Castellano, ARAID (icazcarr@unizar.es), Jon Bernat Zubiri Rey, UPV (jonbernat.zubiri@ehu.es), y Astrid Agenjo Calderón, UPO (cmagecal@upo.es).

ESPECULACIÓN, PARADIGMA Y CURRÍCULO / SPECULATION, PARADIGM AND CURRICULUM

José Francisco Bellod Redondo

ORCID iD: 0000-0002-3025-8403

bellodredondo@yahoo.com



Fecha de recepción: 10.10.2022

Fecha de aceptación: 05.05.2023

Resumen

En este artículo analizamos el papel que ocupa el estudio de las causas y las consecuencias de la especulación financiera en la formación de los economistas. Siguiendo la metodología desarrollada por T. S. Kuhn en sus numerosas obras, indagamos en los libros de texto universitarios, herramienta privilegiada para conocer el currículum de la profesión. Nuestras investigaciones sugieren que a pesar del enconado debate científico y académico que tuvo lugar a lo largo del siglo XX, la Academia ha sido incapaz de integrar el análisis de los elementos especulativos en el paradigma económico vigente.

Clasificación JEL: A2, B2, B4.

Palabras clave: *reforma de la Economía, especulación financiera, inestabilidad financiera.*

Abstract

In this paper we analyze the role played by the study of the causes and consequences of financial speculation in the training of economists. Following the methodology developed by T. S. Kuhn in his numerous works, we investigated university textbooks, a privileged tool to know the curriculum of the profession. Our research suggests that despite the bitter scientific and academic debate that took place throughout the 20th century, the Academy has been unable to integrate the analysis of speculative elements into the current economic paradigm.

JEL Classification: A2, B2, B4.

Key words: *Reform of Economics, financial speculation, financial instability.*

INTRODUCCIÓN

Resulta cuanto menos sorprendente que, siendo la especulación una actividad tan extendida, su análisis ocupe un lugar marginal en la formación de los economistas, lo cual necesariamente ha de afectar a la actitud que los gobiernos, las instituciones y la sociedad en general mantienen hacia ese fenómeno: si una actividad se considera inocua para la estabilidad económica y financiera de un país, o incluso provechosa, o simplemente se la invisibiliza. ¿Cómo se protegerá de sus efectos más perversos, cómo desarrollará mecanismos preventivos o estrategias de respuesta ante posibles desastres? En las últimas décadas hemos tenido numerosas y catastróficas evidencias de procesos especulativos que han derivado en burbujas muy dañinas: ahí están el crack bursátil de 1987, la quiebra del fondo LTCM en 1990, la "burbuja.com" en 2001, las burbujas inmobiliarias de comienzos del milenio (EE.UU., Irlanda, España, etc.). Y sin ir más lejos, en la actualidad vivimos el frenesí especulativo de las criptomonedas con un incierto final. También en China parece haberse gestado un proceso especulativo en el sector inmobiliario con una deriva muy inquietante¹.

Frente a la ubicuidad histórica de la especulación, de la que nos dan testimonio numerosos trabajos, unos clásicos como el de Kindleberger (1978) y otros más actuales como los de Davies (2002), Shiller (2015) o Lapavistas (2016), encontramos que su tratamiento académico y curricular resulta marginal: la especulación es una actividad económica prácticamente ausente en el currículo académico y en la formación básica de los economistas.

Sin embargo pareciera como si, a pesar de ese vacío curricular, la Academia pudiera darse por satisfecha. Buen ejemplo de ello es el pronunciamiento que, coincidiendo con el cambio de siglo, hizo Blanchard (2000). En tan reseñable ocasión, Blanchard trazó un exhaustivo y optimista resumen de los logros de la Macroeconomía a lo largo del siglo XX así como de los retos pendientes, pero no hizo mención alguna al fenómeno de la especulación, a pesar de la incuestionable y creciente presencia de dicha actividad en las economías modernas.

Paradójicamente, pocos años después se produjo la "Gran Recesión" (2008), entre cuyas causas directas estuvieron la desenfrenada especulación inmobiliaria en Estados Unidos y el modo en que se financió, mediante la emisión y distribución masiva de instrumentos financieros especulativos.

Una de las consecuencias colaterales de aquella crisis fue reavivar el recurrente debate sobre la pertinencia de las teorías y modelos económicos que habitualmente se utilizan en la formación de futuros economistas. Investigadores sobradamente autorizados llamaron la atención sobre la incapacidad de la ciencia económica para predecir la "Gran Recesión" y la necesidad de abordar cambios curriculares y metodológicos. Es el caso, por ejemplo, de Allington, McCombie y Pike (2011, 2012), del propio Blanchard, Dell'Araccia y Mauro (2010), Buitier (2009), Blinder (2010), Friedman (2010) o Stiglitz (2011, 2019), quienes concluyeron que era necesario repensar los modelos que conforman el "mainstream", así como el modo en que se construyen y transmiten a las futuras generaciones de economistas.

Incluso las propias instituciones que velan por el buen funcionamiento del capitalismo (G7, G20, FMI...) pusieron entonces el grito en el cielo ante la magnitud del problema. A título de ejemplo cabe citar el evento de reflexión organizado por el Gobierno Británico, junto con el Banco de Inglaterra y la *Royal*

¹ Conviene, a efectos de hacer manejable la lectura de este artículo fijar, siquiera sea provisionalmente, algunos términos. Así entendemos por "arbitraje" la compra de activos para su reventa aprovechando la diferencia conocida de precios efectivos en distintos mercados. En tal caso no entran en juego las expectativas. Entendemos por "especulación" la compra de un activo con la expectativa de venderlo a un precio mayor, sin que medie incorporación alguna de valor añadido ni intención de utilizarlo en un proceso productivo. Aquí las expectativas sobre el precio de venta juegan un papel central. "Burbuja especulativa" es un proceso por el que el precio de un activo se incrementa a causa de la demanda creciente retroalimentada por las expectativas sobre los precios de dicho activo. Finalmente, un "ataque especulativo" es una operación masiva de venta de un activo (por ejemplo, deuda pública denominada en moneda extranjera) ante la expectativa de una pérdida de capital, bien relacionada con la devaluación esperada de la divisa en la que está denominada, bien por la probable pérdida de calidad crediticia.

Economic Society con ocasión de la inquietud manifestada por la reina Isabel II acerca de la incapacidad para predecir la crisis². Sobre el debate norteamericano tenemos, entre otros, los trabajos de Colander (2009) y Colander *et al.* (2009); del debate británico ha dado buena cuenta la profesora Coley (2012, 2014).

Además, este vacío curricular resulta paradójico porque durante el siglo XX la especulación ha sido objeto de profundos debates en el mundo académico, especialmente entre los años 30 y 70. En particular, a los economistas académicos les ha preocupado el carácter estabilizador/desestabilizador de la especulación, principalmente desde una perspectiva microeconómica, esto es: saber si la especulación ejercía un efecto amplificador o moderador en la volatilidad del precio del activo negociado. Es lo que tradicionalmente se ha denominado "función social de la especulación". La preocupación por los efectos macroeconómicos de la especulación es más tardía, pues de hecho la concepción macro del análisis económico no aparece hasta la obra de Keynes, espoleada por el Crack del 29: hoy, debido a la virulencia de la "Gran Recesión" y de los fenómenos de "desregulación" y "financiarización", es una línea de investigación de interés creciente.

Y, sin embargo, empleando la terminología de Kuhn (1962a), lo que no se ha producido es la integración de los resultados del debate científico sobre la especulación en el paradigma científico – educativo vigente, es decir, el debate académico ha sido estéril a efectos curriculares. Así, por ejemplo, en los modelos hegemónicos desde la II Guerra Mundial, el papel de la especulación como característica esencial del capitalismo moderno está ausente: nada o casi nada hay en los textos académicos de macro y microeconomía, tal y como se mostrará en el presente trabajo. Incluso más recientemente Shiller (2010) ha llegado a la conclusión de que, tras la crisis de 2008, ha habido una pérdida de consenso acerca de las causas últimas de las fluctuaciones de los precios de los activos financieros, de las *commodities* y de las propiedades inmobiliarias.

Puede alegarse que existe un ingente arsenal de test para la detección de burbujas especulativas como revela por ejemplo el trabajo de Madrid y Hierro (2015); pero dichas investigaciones no se han traducido en un avance de la modelización macro o micro. El objetivo de este trabajo es indagar acerca de las causas que mantienen abierta esa laguna. Utilizando la terminología de Kuhn: ¿cómo es posible que no se haya alcanzado un consenso que permita que el fenómeno de la especulación se integre en la "ciencia normal", en la ciencia que se difunde a través de los libros de texto canónicos?

El trabajo se organiza como sigue. En el segundo epígrafe examinamos, a la luz de las teorías ofrecidas en la extensa obra de Kuhn, el papel de los libros de texto universitarios en la identificación y transmisión del paradigma económico vigente. En el tercer epígrafe discutimos la denominada "función social de la especulación", antecedente decimonónico en torno al cual ha girado buena parte del debate académico. En el cuarto epígrafe revisamos a grandes rasgos la evolución del debate durante el siglo XX. En el quinto epígrafe, a la luz de las teorías de Kuhn, evaluamos las posibles causas de la ausencia de una "teoría de la especulación" en el paradigma actual. Finalmente presentamos las conclusiones.

CIENCIA NORMAL, CURRÍCULUM Y LIBROS DE TEXTO

La obra de Kuhn y en particular *La Estructura de las Revoluciones Científicas* ha resultado determinante en el análisis del modo en que los paradigmas van sucediéndose a lo largo del tiempo para construir los grandes periodos de "ciencia normal". En Economía es más habitual referirse al término "mainstream": el cuerpo de conocimientos generalmente aceptado por la academia tanto para la praxis científica y profesional como para la formación de los futuros economistas. Durante los periodos de "ciencia normal", la comunidad

² De ese evento surgió el célebre documento titulado "Carta a la Reina" (2009), resultado de las reflexiones de la British Academy. Una versión en castellano puede encontrarse en British Academy (2009).

científica está de acuerdo en las preguntas que hay que resolver, la metodología a emplear y las posibles conclusiones: los científicos se dedican entonces a desarrollar "cuestiones de detalle", a "resolver puzzles".

El paradigma, afirma Kuhn (1980, p. 6), indica al científico practicante de una disciplina "tanto los problemas legítimos que han de ocuparle como la naturaleza de las soluciones que son aceptables para ellos". El paradigma señala los límites de lo admisible para una comunidad científica.

Como indica Kuhn, en periodos de "ciencia normal" el paradigma hegemónico se transfiere a los nuevos practicantes de una disciplina especialmente mediante los libros de texto. Kuhn (1980, p.7) afirma que "quizá el rasgo más llamativo de la educación científica es que, en una medida bastante insólita en otros campos creativos, se lleva a cabo mediante libros de texto, mediante obras escritas especialmente para estudiantes... para diseñar el currículo previo al ejercicio de la profesión pueden recurrir al uso de libros de texto". Y sobre la naturaleza de dichos textos Pearce y Hoover (1995) y Richardson (2004) sostienen que en Economía, al contrario que en otras disciplinas, es típica la existencia de "textos canónicos" en torno a los cuales gira la enseñanza, y en torno a los cuales se organizan los currículos universitarios. El libro de texto indica qué está dentro y qué está fuera del "mainstream" y marca los límites de la discrepancia, de lo admisible y lo inadmisibles en el currículo. En otras palabras: es el libro de texto canónico el que condiciona el currículo y no a la inversa.

De ahí deviene la importancia del contenido de los libros de texto universitarios como evidencias de la existencia y transmisión del paradigma de una disciplina: lo que no aparece en ellos, no forma parte del paradigma. Porque en dichos textos, sostiene Kuhn (1973), no solo se ofrece el relato dominante aderezado con soluciones ejemplares que el alumno debe repetir: se excluye deliberadamente la referencia a los casos en los que la teoría dominante ha resultado ineficaz en la explicación de determinados fenómenos. Son, siguiendo a Kuhn (1962a, pp. 213 y 214), "vehículos pedagógicos para la perpetuación de la ciencia normal [paradigma]...los estudiantes de ciencias aceptan teorías por la autoridad del profesor y de los textos, no a causa de las pruebas ¿qué alternativa tienen, o qué competencia?".

El caso típico es el *Foundations* de Samuelson (1947), a partir del cual se inauguró en Economía la moderna tradición del libro de texto canónico. De acuerdo con Misas Arango (2004), dicha obra fue concebida para ser el texto hegemónico en el mundo no socialista después de la II Guerra Mundial, y para inculcar los valores de libre mercado entre las nuevas élites y funcionarios de los países nacidos del proceso de descolonización en Asia y África.

Ciertamente los paradigmas cambian y ello da lugar a cambios en los contenidos de los libros de texto. Como indica Mankiw (2020), autor de uno de los actuales libros de texto canónicos, los currículos y los libros de texto evolucionan debido a dos motivos: o porque hay un profundo cambio en el "mainstream" (por ejemplo la irrupción de la "Teoría de las Expectativas Racionales"), o porque el mundo experimenta grandes cambios (fin del Socialismo Real, Crisis Financiera de 2008).

Hay tres ideas adicionales de Kuhn que resultan muy útiles en nuestro análisis: la relevancia del "contexto de descubrimiento", la idea de "discrepancia racional" y el "problema de la inconmensurabilidad".

Respecto de lo primero, la evolución metodológica de la Economía a lo largo del siglo XX ha estado muy influenciada por los principios del "positivismo metodológico", entre cuyas implicaciones está el desprecio por lo que en la Sociología del Conocimiento se denomina "contexto de descubrimiento" en beneficio del "contexto de justificación": para los positivistas las condiciones sociales e institucionales que favorecen o bloquean el descubrimiento científico (contexto de descubrimiento) son irrelevantes; lo único que debe interesar a la comunidad científica es la justificación de la pertinencia de las teorías, especialmente atendiendo a su capacidad predictiva. Pero en numerosos ensayos Kuhn demuestra que el contexto de descubrimiento es históricamente muy relevante para explicar el cambio científico, en particular la selección entre teorías rivales. Kuhn sostiene a lo largo de su obra que los científicos carecen de algoritmos que les

permitan seleccionar cuál es la idónea entre dos o más teorías rivales (lo cual debilita el papel del "contexto de justificación"). Ello obliga a los científicos rivales a recurrir a estrategias de persuasión, y a buscar en el respaldo de las élites el apoyo que sus teorías no encuentran en la evidencia empírica.

En cuanto a la "discrepancia racional", sus críticos le acusaron de propugnar un modelo de cambio científico irracional en el que las diferencias se sostienen y llegan a dirimirse por mecanismos ajenos a la lógica científica: ¿acaso no es irracional que dos científicos bien preparados y honestos, sostengan simultáneamente teorías rivales e incluso antagónicas? Desde el punto de vista de Kuhn no hay nada irracional en ello porque incluso los científicos que parten de los mismos compromisos metodológicos (sencillez, coherencia, precisión, fecundidad...) pueden sostener distintas teorías: bien porque no interpretan del mismo modo tales compromisos, bien porque no les atribuyen la misma importancia a la hora de seleccionar teorías. Parafraseando a Moulines (2015): contemplando el mismo amanecer un astrónomo ptolemaico y otro copernicano perciben dos mundos distintos y en ambos casos realizan actividad científica. A efectos curriculares, esas discrepancias científicas pueden compensarse recurriendo al pluralismo curricular: Mankiw (2020), por ejemplo, sostiene que el autor de libros de texto debe presentar al lector no solo la posición dominante en cada época sino sus alternativas relevantes. Comprobaremos que eso no ha sucedido así con el análisis de la especulación.

Finalmente, el complejo problema de la "inconmensurabilidad" es una pieza central del pensamiento de Kuhn y ha sido extensamente tratado por Pérez Ransanz (1999, 2013), Flórez Quintero (2007) y Moulines (2015). Aun empleando los mismos términos en ocasiones los científicos de una misma disciplina no están hablando de lo mismo. Esa divergencia de significado impide avanzar en el logro de un consenso. Como veremos más adelante, en el caso del análisis de la especulación este problema se manifiesta dramáticamente. Efectivamente, las conclusiones acerca del efecto estabilizador/desestabilizador de la especulación están estrechamente vinculadas a la visión que se tenga sobre el modo en que transcurre el proceso especulativo, de la percepción sobre el comportamiento y características de los especuladores (grado de formación, grado de profesionalidad, grado de aversión al riesgo, habilidad en la obtención y manejo de la información, racionalidad, etc.), o del tipo de mercado y volumen de recursos negociado: los supuestos de partida determinan el punto de llegada. Por eso es tan importante clarificar las posiciones de partida. A la vista de las investigaciones publicadas, y a las que tendremos ocasión de referirnos en el apartado siguiente, no puede decirse que se haya conseguido.

LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESPECULACIÓN

Durante el siglo XX, y en especial entre los años 30 y 70, se desarrolló una importante actividad investigadora en la que el leitmotiv fue determinar el efecto estabilizador/desestabilizador de la especulación. Tales investigaciones hunden sus raíces en lo que se ha dado en llamar "función social de la especulación" o "teoría tradicional de la especulación".

Hasta finales del siglo XIX, la visión dominante concebía la especulación como una actividad marginal (pocos agentes y pocos recursos implicados), que ocasionalmente podía enriquecer o arruinar a algún aventurero pero en modo alguno trastocar el buen funcionamiento de los mercados. Esta es la visión optimista, propugnada por Stuart Mill en sus *Principios de Economía Política* (1848), texto canónico en el mundo académico anglosajón hasta finales del siglo XIX, y que marcó la opinión de políticos y economistas al respecto³. De hecho la especulación se consideraba una actividad socialmente útil puesto que reducía la volatilidad de los mercados al moderar las oscilaciones de los precios: en época de escasez el especulador entraba en el mercado por el lado de la oferta con los stock acumulados en el pasado; en épocas de exceso

³ Concretamente el análisis de la especulación de Stuart Mill se encuentra en Libro 42º, capítulo 2º, secciones 4ª y 5ª de sus Principios.

de oferta el especulador entraba en el mercado por el lado de la demanda tratando de adquirir hoy a precios módicos los stocks que revendería en el futuro.

El especulador era visto como un comerciante con una capacidad de predicción mejor que la media de los ciudadanos y cuyos beneficios extraordinarios sólo se lograban a cambio de las pérdidas de especuladores menos afortunados: una suerte de juego de suma cero en el que los beneficios del especulador eran la prueba de su aportación a la mejora de la eficiencia del sistema. La especulación sólo se percibía como algo pernicioso cuando iba asociada a alguna actividad ilegal o inmoral, como el acaparamiento de alimentos en épocas de hambruna o la emisión fraudulenta de títulos financieros.

Debe advertirse que lo que Stuart Mill y otros defensores de la "función social de la especulación" tenían en mente distaba mucho de asemejarse a la moderna especulación con activos y derivados financieros: como ya subrayó Emery (1896, p. 9), para los clásicos la especulación era en parte arbitraje y en parte acumulación/desacumulación de stocks y casi exclusivamente de cereales. Este detalle es muy importante puesto que el tamaño de la cosecha limitaba objetivamente, en ausencia de productos financieros derivados, el volumen de la actividad especulativa. Además, por su volumen y por su modalidad contractual, era un tipo de especulación que perdería terreno en términos relativos con el avance de la Revolución Industrial y la aparición de las sociedades anónimas encargadas de financiar grandes proyectos industriales y de transporte.

Posteriormente la mayoría de los protagonistas de la "revolución marginalista", o bien pasaron de puntillas sobre el asunto, o bien expresaron una actitud benévola sin mayor profundidad analítica, tal y como demuestra el exhaustivo estudio ofrecido por Patalano (2021).

Las ideas de Stuart Mill acerca de la especulación van a seguir teniendo un peso muy elevado en el ámbito científico durante todo el siglo XX y es relativamente fácil rastrear su huella en la literatura del siglo XX, especialmente a partir de la recuperación de sus argumentos por parte de Friedman (1953 a).

TRAZAS DEL DEBATE ACADÉMICO EN EL SIGLO XX

Sin ánimo de ser exhaustivos, podemos afirmar que de la "teoría clásica de la especulación" surgieron durante el siglo XX un conjunto de debates académicos con tres momentos críticos: la revolución keynesiana, la revolución formalista y la revolución de las expectativas racionales.

Como es bien sabido, el Crack del 29 sentó las bases para una revisión general de los fundamentos teóricos del capitalismo. El análisis de la especulación no fue ajeno a ese fenómeno y así lo atestiguan los trabajos de Keynes (1930, 1936), Kaldor (1939) y Hicks (1939), capaces de revitalizar un debate imprescindible justo en el punto muerto en el que lo habían abandonado, infructuosamente, los fundadores del marginalismo. Resultaba cuanto menos absurdo que en plena Gran Depresión, causada por una orgía especulativa con escasos precedentes, oleadas de futuros economistas fuesen educados en el tosco y meramente intuitivo discurso de Stuart Mill o en el moralista de Marshall (1907).

El mérito de la tríada Keynes-Kaldor-Hicks, amén de situar la especulación en el centro del debate académico, radica en acotar de manera sintética sus términos, de modo que buena parte de la literatura posterior pivota sobre sus aportaciones, a pesar del relativo opacamiento de que serán objeto a raíz de la aportación de Friedman (1953a). Desde el punto de vista metodológico va a ser un debate con un alto nivel de abstracción, que se desarrolla en el plano lógico-deductivo y con un apoyo empírico muy limitado.

Si bien Keynes, Kaldor y Hicks escriben en planos muy diferentes, su discurso ataca la insostenibilidad de los postulados de "la teoría clásica de la especulación". Ello conduce a (re)definir correctamente qué es la especulación y qué son los especuladores, tarea sin la cual no es posible dilucidar cuáles son sus efectos: todo el debate que tendrá lugar en las décadas siguientes, imbuido de un formalismo creciente a partir de los años 50, no es sino una sucesión de enmiendas y contraenmiendas. Conviene recordar que no se trata

de un asunto menor: si al confrontar diversas teorías sobre la especulación la comunidad científica no está hablando exactamente de lo mismo, nos encontramos ante lo que Kuhn (1962) denominó "el problema de inconmensurabilidad", lo cual dificulta avanzar en la integración de la "teoría de la especulación" en la "ciencia normal".

En ese sentido, Kaldor formula la primera definición de especulación ampliamente aceptada en el ámbito académico, definición que excluye el arbitraje ("transferencia entre diferentes mercados") y la cobertura o *hedging*. También establece los prerequisites ideales del activo objeto de especulación: a) estandarizado o estandarizable, b) de amplia demanda, c) duradero y d) con un alto valor en relación con su volumen. Obviamente, los activos financieros son los idóneos para la práctica especulativa:

"La especulación, a los efectos de este artículo, puede definirse como la compra (o venta) de bienes con miras a la reventa (recompra) en una fecha posterior, cuando el motivo de dicha acción es la expectativa de un cambio en los precios relevantes en relación con el precio vigente y no una ganancia devengada por su uso, o cualquier tipo de transformación efectuada en ellos o su transferencia entre diferentes mercados". (Kaldor, 1939, p. 1)

En la versión kaldoriana, el especulador no solo se caracteriza por tomar decisiones en condiciones de incertidumbre: la condición adicional es que compra/vende sin intención de satisfacer directamente sus planes de producción/consumo; tampoco es un consumidor/empresa que se protege (cubre) frente a subidas de precios de bienes o factores de producción. De lo contrario, advierte Feiger (1976), llegaríamos a la conclusión banal de que todos especulamos continuamente porque el riesgo y la incertidumbre son elementos que nos acompañan desde que nacemos.

¿Y cómo se comportan los especuladores? La caracterización de los especuladores ha sido probablemente el aspecto más problemático del debate: se trata de responder a cuestiones esenciales como la motivación, racionalidad y habilidad de los especuladores y, consecuentemente, la naturaleza de la información que manejan y la pertinencia de distinguir entre especuladores profesionales y no profesionales.

Contrariamente a lo que se venía sosteniendo desde Stuart Mill (1848), Kaldor afirma que ni la especulación tiene un volumen reducido (y por tanto un impacto marginal en el mercado) ni los especuladores tienen una especial habilidad para pronosticar mejor que el resto de los agentes la evolución de los precios. Keynes (1936, p. 144) sostiene que lo que caracteriza al especulador es su dedicación a "prever la psicología del mercado" en vez de tratar de prever rendimientos futuros probables de una inversión (flujos de renta, dividendos...), como los apostantes en el concurso de belleza citado por Keynes ("beauty contest") cuya probabilidad de éxito no radica en expresar sus propias preferencias estéticas acerca de las participantes en el concurso sino en adivinar las preferencias ajenas. Otros autores, como Irwin (1937) y Leeman (1949), subrayan la necesidad de reconocer que los especuladores recurren a técnicas estadísticas para identificar y predecir tendencias y regularidades, lo cual les permite operar en la misma dirección en que se mueve el mercado y obtener beneficios. Admitir este tipo de comportamiento (que no es otra cosa que el muy extendido "análisis técnico bursátil" o "análisis chartista") resultaba un planteamiento absolutamente herético frente a la concepción heredada del siglo XIX.

Según Kaldor (1939) si la demanda/oferta especulativa es elevada en relación con la demanda no especulativa (o guiada por "motivos fundamentales"), será más beneficioso para el especulador tratar de predecir la psicología del resto de especuladores que el posible precio de equilibrio. Puede así el especulador obtener beneficios que no son la retribución de su papel estabilizador del mercado, con lo que la especulación deja de tener la función social de la que hablaba Stuart Mill.

Además, en línea con los planteamientos keynesianos, Kaldor (1939) invoca la necesidad de que se analice el impacto de la especulación sobre la actividad macroeconómica ("*income-stability*"), trascendiendo la visión tradicional, eminentemente microeconómica, que se centraba en la estabilidad del mercado concreto

objeto de especulación. Esto supone un salto cualitativo porque otorga carta de naturaleza a la especulación como problema macroeconómico.

Por otra parte, estos autores consideran que la especulación no tiene ya el carácter cuantitativamente marginal que tuvo en la época de Stuart Mill. Keynes sostiene en un pasaje memorable de su *Teoría General* que los resultados estabilizadores/desestabilizadores dependen del volumen de recursos movilizado por los especuladores: "los especuladores pueden no hacer daño cuando sólo son burbujas en una corriente firme de espíritu de empresa; pero la situación es seria cuando la empresa se convierte en burbuja dentro de una vorágine de especulación". (Keynes, 1936, p. 145)

Esta idea intuitiva de que el volumen relativo de recursos movilizados por la especulación es relevante para explicar los efectos de la especulación sobre la actividad económica sobrevolará el debate hasta nuestros días.

El caso de Hicks (1939) también tiene una singular importancia: no solo retoma el análisis del Equilibrio General Competitivo sino que estudia las repercusiones de la demanda especulativa sobre el equilibrio, estableciendo en términos de elasticidades las condiciones formales para la estabilidad del equilibrio. Si con Kaldor la especulación adquiere carta de naturaleza como problema macroeconómico, con Hicks la adquiere en el ámbito de la Microeconomía.

El segundo hito en el debate académico acontece en 1953, en plena efervescencia del formalismo matemático, cuando Milton Friedman publica sus célebres *Ensayos de Economía Positiva*, entre los que incluye un texto que va a reavivar y reconducir la polémica: "The Case for Flexible Exchange Rates". En dicha obra Friedman rescata la teoría tradicional de la especulación de Stuart Mill formulando un sencillo y elegante argumento para demostrar, mediante reducción al absurdo, el carácter estabilizador de la especulación. "The Case..." es de gran importancia porque dio nuevos bríos a un debate que parecía estancado, si bien los argumentos de Friedman son en realidad una reformulación de los que había puesto sobre la mesa Stuart Mill, aunque los seguidores y los antagonistas de Friedman abordarán ese debate en un plano crecientemente formalista.

Según Friedman (1953 a) los especuladores desestabilizadores, esto es, quienes compran (venden) un activo cuando los precios son elevados (bajos) experimentarán pérdidas cuando el precio converja al equilibrio y serán expulsados del mercado; por tanto son irrelevantes para la determinación del equilibrio de mercado, no pueden desestabilizarlo. Por el contrario, los especuladores que venden cuando los precios son "altos" y compran cuando los precios son "bajos", actúan como catalizadores del equilibrio y atenúan las oscilaciones de precios: son estos precisamente los especuladores que sobreviven porque obtienen beneficios.

El argumento de Friedman tiene el atractivo didáctico de evocar en la mente del lector el célebre gráfico de oferta y demanda en el que generaciones de economistas han sido educados: fácilmente asociamos "precio alto" y "precio bajo" con los excesos de oferta y de demanda que Hicks y Samuelson habían popularizado. Estamos una vez más ante la asombrosa capacidad de Friedman para rescatar ideas clásicas y revestirlas con ropaje nuevo, presentándolas al público con un lenguaje sencillo y una lógica aplastante⁴. Pero como sostiene Koopmans (1980, p. 151) en su ensayo sobre la construcción del conocimiento económico, "Friedman sabe más del fenómeno que se estudia que lo que se recoge en los postulados que sugiere". Efectivamente: en este argumento subyace la idea de que existe un precio de equilibrio que además es conocido por los especuladores: sin ese supuesto carecen de sentido las expresiones "precio alto" y "precio bajo" utilizadas literalmente por Friedman. Pero en realidad es posible que el precio de equilibrio no exista

⁴ En McCloskey (1998) tenemos un texto muy esclarecedor sobre el papel de la retórica en Milton Friedman y otros significativos economistas.

o, aún existiendo, no sea conocido por los participantes en un mercado. Es el contraargumento que plantea Viner (1956) en su ensayo sobre la balanza de pagos: mientras que en los mercados de *commodities* se negocia con un activo resultante de un proceso productivo en el cual los costes marginales de producción y su precio relativo en relación con materia primas u otras mercancías actúan como referencia, en el mercado de divisas el coste marginal de expansión de la oferta monetaria es prácticamente cero, de modo que ese "suelo" de referencia no existe; y los intentos de estimar tipos de cambio de equilibrio por procedimientos econométricos son harto complejos.

También es posible que, aún existiendo, el precio de equilibrio no sea relevante para los planes de los especuladores. Como ya hemos indicado Keynes, Kaldor, Irwin y Leeman sostenían que el especulador no reacciona frente a excesos de oferta o de demanda del modo típico en el que los libros de texto relatan la consecución del precio de equilibrio, sino que trata de identificar rachas y tendencias para "subirse a ellas" e ir "en el sentido del mercado". Es el tipo de comportamiento que tan magistralmente formuló Keynes (1936) en su metáfora sobre el "beauty contest". Como sostuvieron Baumol (1957) y Stein (1961, 1987) en sus respuestas a Friedman, este comportamiento es claramente desestabilizador, pero a la vez lucrativo: imprime inercia a los movimientos de precios y permite al especulador lucrarse (y sobrevivir) siempre que liquide el activo antes de que se produzca un cambio de tendencia ("picos" o "puntos de giro" tras rachas de subida o bajada de precios). De ser cierto el planteamiento de Baumol, los beneficios de los especuladores no sólo no son prueba alguna del carácter estabilizador de la especulación, sino que les permitirían mantenerse en el mercado y alimentar sucesivos procesos especulativos.

En respuesta al contraargumento de Baumol, Telser (1959) sostiene que lo pertinente para distinguir entre especuladores y no especuladores es que mientras los primeros reaccionan tanto a los niveles de precios de los activos como a sus variaciones esperadas, los no especuladores solo toman como referencia para sus decisiones los niveles de precios. Salvo que la población participante aumente o disminuya atraída por el proceso especulativo, la especulación es un juego de suma cero en el que los beneficios de unos especuladores se logran a costa de otros especuladores. Los que juegan "a la Friedman", estabilizando precios, hacen beneficios a costa de quienes se comportan en sentido contrario. Para Telser el beneficio de los especuladores es la prueba de su papel estabilizador en el mercado en el que operan: si los especuladores son suficientemente hábiles predecirán con precisión el "punto de giro" y comprarán antes de llegar a ese mínimo: su papel será estabilizador y recibirán unos beneficios superiores a los que se comporten "à la Baumol". Glahe (1966) reformula el modelo de Telser en comparación con el de Baumol: si unos especuladores tienen beneficios y otros no, no se puede concluir nada acerca del carácter estabilizador/desestabilizador de la especulación.

La nómina de defensores del argumento de Friedman no dejó de aumentar durante las décadas de los 60 y 70. Farrell (1966), por ejemplo, sostiene que, en aras de la sencillez, el argumento de Friedman tiene una gran ventaja: al contrario que Keynes-Hicks o Working (1953, 1967), no utiliza supuestos acerca de las motivaciones de los especuladores, esto es, supuestos acerca del papel que juega el grado de aversión al riesgo o las distintas creencias sobre eventos futuros. Este debate continuó hasta los años 70 con las aportaciones de Hirshleifer (1975, 1977), Salant (1976), Farrell (1966) y Feiger (1976).

El tercer hito en el debate lo constituye la irrupción de la revolución de las expectativas racionales, y ello a pesar de que el trabajo pionero de Muth (1961), que versaba precisamente sobre la formación de precios especulativos, había sido largamente ignorado hasta su rescate por Lucas (1972). Con las expectativas racionales y el nuevo interés por los microfundamentos de la macroeconomía, se acrecientan los esfuerzos por construir modelos de Equilibrio General Competitivo que incorporen expectativas racionales. Y ahí, a efectos de nuestro análisis, cobran especial interés dos programas de investigación: a) la inserción de la teoría de la especulación de Friedman en los modelos de Equilibrio General y b) el análisis de las burbujas

en un entorno de expectativas racionales. Aquí se enmarcan los trabajos de Kohn (1978), Tirole (1982, 1985), Hart y Kreps (1986), Bradford de Long et al (1990) o Leach (1991).

En este ámbito destaca la aportación de Hirshleifer (1975, 1977) que trata de modelizar el comportamiento especulativo a partir del marco de Equilibrio General Competitivo desarrollado por Arrow (1964, 1971) y Debreu (1959). Hirshleifer considera que ni el enfoque Keynes-Hicks ni en el enfoque de Working (1953, 1967) son adecuados porque no se enmarcan en un modelo de equilibrio general: los modelos existentes (equilibrio parcial) no tienen en cuenta que tanto los precios como las cantidades negociadas son endógenas, razón por la cual no es legítimo considerar que los individuos pueden disponer de distribuciones de probabilidad para los precios.

La revolución de las expectativas racionales, basada en la obra de Muth (1961) y cuyo producto más representativo es la "Teoría de los Mercados Eficientes" de Fama (1970), consolidará la degeneración formalista del debate: las burbujas especulativas, simplemente, no existen porque los precios de los agentes reflejan correctamente la información disponible. Paralelamente, en el ámbito académico se estaba gestando una corriente de investigación mucho más conectada con los acontecimientos reales pero herética con el statu quo político y académico que, bajo la denominación de "Hipótesis de la Inestabilidad Financiera" (HEF), recogía los trabajos de Minsky (1975, 1986) y sus seguidores. De acuerdo con la HEF el capitalismo es inherentemente inestable por causas endógenas: a las fases de estabilidad les suceden fases de euforia en las que los bancos relajan su percepción de riesgo y en ellas el apalancamiento de las operaciones especulativas genera proliferación de entidades financieras tipo Ponzi, entidades que necesariamente desestabilizarán el sistema. Gracias al apalancamiento financiero, la actividad especulativa escapa a los estrictos límites cuantitativos dentro de los cuales, según advertía Kaldor, la especulación no supone un problema para la estabilidad del sistema en su conjunto. Los modelos que se han desarrollado a partir de la HEF, por ejemplo Keen (1995, 2013), no sólo permitieron anticipar y explicar crisis financieras como las de 2008 y las oleadas posteriores, sino que son pedagógicamente manejables a nivel de libro de texto, a pesar de los cual no parecen haber pasado el filtro de la "academia invisible" que ha de aceptar su presencia en ellos.

Podría esperarse que la evidencia empírica, de la que ha dejado constancia una ingente cantidad de publicaciones, contribuyese a zanjar el debate acerca de los efectos estabilizadores de la especulación. Pero, como ocurre en otros grandes debates, dicha evidencia no resulta concluyente. Por citar algunos de los trabajos más recientes, en cada uno de los cuales puede rastrearse una exhaustiva bibliografía, Di Maggio (2016) aporta evidencia acerca del carácter desestabilizador de la especulación mientras que Brunetti, Büyükkşahin y Harris (2016) lo hacen en sentido contrario, y Goetz, Miljkovic y Barabanov (2021) concluyen que los efectos de la especulación dependen del mercado en el que tiene lugar. Ciertamente ello no es óbice para que los libros de texto presenten resultados discrepantes. Como explica Mankiw en ese caso el contexto histórico resulta determinante: en los años 70 reinaba un ambiente keynesiano y por ello los autores explicaban una Macroeconomía basada en supuestos keynesianos, sin por ello dejar de ofrecer, siquiera sea unas pinceladas, de la crecientemente influyente síntesis neoclásica. Y a partir de los 90 el ambiente keynesiano sucumbe a la revolución de las expectativas racionales, lo cual tiene su reflejo en la formulación que los libros de texto hacen de la Macroeconomía: los presupuestos keynesianos pasan a un segundo plano, cediendo protagonismo a modelos basados en la síntesis neoclásica. Como comprobaremos en el siguiente epígrafe, esa actitud integradora no ha tenido lugar en la difusión académica de los debates sobre la especulación.

RESULTADOS OBTENIDOS

Atendiendo a la propuesta de Kuhn, hemos analizado una amplia muestra de libros de texto universitarios de diferentes niveles, clasificándolos en función del contenido que dedican al fenómeno de la

especulación (ver Tabla 1 y Anexo). Por supuesto la nómina es ampliable y han quedado fuera numerosos libros de editores locales⁵.

Tabla 1

Claves de valoración de los libros de texto

Código	Interpretación	Nº	%
00	No incluye referencia alguna a la especulación.	12	31,6%
01	Incluye alguna referencia marginal a la especulación.	7	18,4%
02	Comenta o menciona casos históricos de ataques especulativos o burbujas especulativas.	14	36,8%
03	Presenta alguna teoría no formalizada sobre la especulación y sus efectos.	5	13,2%
04	Presenta alguna teoría formalizada sobre la especulación y sus efectos.	0	0,0%
Total:		38	100%

Fuente: elaboración propia a partir de Anexo.

Con algunas excepciones, el tratamiento de la especulación en los libros de texto analizados suele limitarse a menciones marginales. De éstas destacan las referidas a los "ataques especulativos" en aquellos libros de Macroeconomía que discuten la idoneidad de los diversos regímenes cambiarios. En otros casos se relega la definición de "especulación" a los glosarios del final de cada volumen, como si se tratase de meros conceptos auxiliares sin gran relevancia analítica. Rara vez se define qué es especulación ni qué diferencia hay entre sus posibles tipologías, de hecho ni siquiera se suele hacer diferenciación entre "especulación", "ataque especulativo" o "burbuja especulativa". Tampoco se analiza si sus efectos dependen de los factores que, como hemos comprobado en el epígrafe anterior, sí han estado presentes en el debate científico a lo largo del siglo XX: el tipo de especulador (profesional o no), su formación (habilidades predictivas, para la captación de información...), sus motivaciones (diferente tolerancia al riesgo, discrepancia de creencias); tipo de mercado en que desempeña su actividad, grado de racionalidad...

En muy pocos casos hemos encontrado un tratamiento en profundidad del fenómeno de la especulación. Ni siquiera la "Gran Recesión" de 2008 provocó cambios significativos en los contenidos, tal y como se deduce de estudios de Bofinger (2011), Gray y Miller (2011) o Madsen (2013 a, b): la especulación sigue teniendo un tratamiento marginal o nulo.

En los contados casos en los que se aborda el tema con más profundidad, lejos de presentar un análisis formalizado del fenómeno especulativo, de sus causas, de su taxonomía y de sus posibles consecuencias, los libros de texto abundan en la "evocación emocional" como recurso pedagógico. Este es un fenómeno acerca del cual han llamado la atención Kuhn (1962 b) y McCloskey (1998): en ausencia de algoritmos que permitan dilucidar cuál de entre las teorías rivales es la correcta, los científicos recurren a estrategias de persuasión, entre ellas la retórica. Como indica Kuhn (1962a, p. 152), "sea cual fuere su fuerza, el *status* del argumento circular es sólo el de la persuasión". Razón de más para no despreciar en modo alguno el recurso a este tipo de estrategias en los libros de texto para la formación científica: la reveladora obra de

⁵ La identificación/selección de los libros de texto sometidos a examen se realizó por una doble vía cruzada. De una parte utilizamos el ranking de prestigio editorial por especialidades académicas del CSIC ("Scholarly Publishers Indicators"). De otra parte, consultando los planes de estudio de Economía de las universidades más relevantes según el "Global Ranking Shanghai by Subjects 2021".

McCloskey (1998) deja bien claro el papel que la "retórica" y la "persuasión" juegan en los debates entre economistas⁶.

Así, en dos de los pocos textos en los que se ofrece un tratamiento extenso del fenómeno [Samuelson y Nordhaus (2010) y Blanchard (2017)] se nos habla de "especulación ideal" vs "especulación irracional" sin presentar una discusión del significado de dichos términos. En particular Samuelson y Nordhaus (2010, p. 207) indican que "ocasionalmente, en tiempos de frenesí especulativo, las empresas tienden a romper las reglas". Desde un punto de vista emocional, expresiones como "lo ideal" tienen para el lector connotaciones positivas frente a las connotaciones negativas de términos como "frenesí" o "irracional". Esta vaguedad en el tratamiento hace que el análisis económico sea sustituido por la tautología o el razonamiento circular: si el episodio especulativo tiene efectos perniciosos estamos ante "especulación irracional"... y la especulación irracional es la que deriva en efectos perniciosos.

De acuerdo con Samuelson y Nordhaus (2010), la especulación en sí misma no es contraproducente, sólo lo es el "frenesí especulativo", y sólo "ocasionalmente": si el episodio especulativo "acaba bien" (por ejemplo, el banco central es capaz de evitar una devaluación o pérdida sustancial de reservas ante un ataque especulativo) es que estamos ante "especulación racional" o "especulación ideal".

Especialmente llamativa y paradójica es la ausencia de referencias al fenómeno especulativo en los libros de texto de Microeconomía, a pesar de que la mayor parte del debate académico sobre la especulación a lo largo del siglo XX ha transcurrido precisamente en ese plano. Si se toma por ejemplo la obra *Valor y Capital*, de Hicks, editada en 1939, y de la cual han bebido muchos manuales de Microeconomía posteriores, se aprecia cómo la especulación es un problema que ocupa y preocupa reiteradamente al autor en su análisis de la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio. Pero la huella de la especulación fue desterrada precipitadamente de los libros de texto especialmente a partir de la publicación de los *Foundations* de Samuelson.

Llegados a este punto cabe preguntarse: ¿por qué la especulación no forma parte de esos "problemas legítimos" que según Kuhn definen el paradigma vigente y que se transmiten mediante los libros de texto? El propio Kuhn (1962a, p. 44) aclara que, para ser aceptada en el paradigma, una teoría debe tener mayor capacidad explicativa que sus rivales pero no necesita explicar, y de hecho nunca lo hace, todos los hechos. En otras palabras: el actual paradigma puede sobrevivir aunque siga dando de lado al fenómeno de la especulación. En nuestra opinión la especulación es uno de esos casos problemáticos que según Kuhn (1962a, pp. 213 y 214) son deliberadamente excluidos de los libros de texto porque la teoría dominante carece de una explicación eficaz.

El "problema de la inconmensurabilidad" citado más arriba cobra aquí mucho sentido. Como indica Tirole (1985), la especulación es un fenómeno que siempre ha fascinado a los economistas, probablemente por su propia incapacidad para definirla. Y ciertamente ahí comienza el problema: la inveterada incapacidad de la profesión para consensuar definiciones ampliamente aceptadas que facilitasen el camino para profundizar en el análisis de la "actividad especulativa" y de su manifestación más dañina (las "burbujas especulativas").

Como hemos comprobado en el epígrafe anterior, la comunidad científica ha estado empantanada en una guerra de trincheras, imbuida en un creciente formalismo: la trinchera de los supuestos a los que no estaban dispuestos a renunciar. Dicho formalismo, al cual se refieren Bunge (1972) y Franco de los Ríos (2005), ha pesado negativamente: el esfuerzo por traducir las teorías a términos formales ha ido en demérito del "mirar y ver" sin apriorismos lo que de verdad acontece en los mercados. Working (1953),

⁶ Kuhn (1962 a, p. 152). "Para descubrir cómo se llevan a cabo las revoluciones científicas, tendremos, por consiguiente, que examinar no sólo el efecto de la naturaleza y la lógica, sino también las técnicas de argumentación persuasiva, efectivas dentro de los grupos muy especiales que constituyen la comunidad de científicos".

especialista en el comercio de futuros agrícolas y que mantuvo un enconado debate con Keynes acerca de las motivaciones de los especuladores, aseguraba que la incapacidad de los economistas para comprender la verdadera naturaleza y efectos de la especulación radicaba en su falta de práctica en el mundo real, lo cual les lleva a aceptar supuestos absolutamente irreales y conclusiones falsas. Eso nos ofrece ya una primera pista de la dificultad de lograr un consenso sobre sus causas y efectos. Se trata de una cuestión muy relevante porque, como indica Ward (1983, p. 5), "la mayoría de los problemas económicos versa sobre conceptos cuya oscuridad constituye un obstáculo esencial para la solución de aquéllos"⁷. Y así es: la incapacidad de definir la especulación y la actividad especulativa es el primer obstáculo para que este fenómeno encuentre su encaje científico en el "mainstream".

Kuhn llama la atención sobre la declaración de principios que Copérnico (1543) hace en el prefacio a su *De revolutionibus orbium coelestium*: la insatisfacción por la brecha entre la escasa precisión de "los matemáticos" y la realidad es lo que le lleva a la osadía de replantear una teoría (heliocéntrica) que viola el sentido común (la tierra se mueve) y los dogmas establecidos (la tierra es el centro del universo). En Economía la revolución formalista ha empujado a buena parte de la comunidad científica a recorrer el camino inverso: dar por sentada la validez de un sistema axiomático absolutamente irreal frente a la obstinada realidad. De ese modo se ha construido lo que Boulding (1991) denominó "la dinámica celeste de un universo inexistente". Blaug (1994, p. 132), el eminente metodólogo de la Economía, lo expresa en los siguientes términos: "toda correspondencia con la realidad es sacrificada en aras de la facilidad para el tratamiento analítico. El objetivo final es proveer el placer estético de un hermoso teorema, resolver ejercicios académicos que hemos construido porque tienen solución con las técnicas analíticas existentes y no proveer conocimiento sustantivo de comportamientos observables". Malinvaud (1985, p. 357), el prestigioso economista y microeconomista francés, concluyó que para los economistas era simplemente imposible alcanzar consenso alguno en relación con los efectos de la especulación y que no albergaba grandes esperanzas sobre una solución futura ya que ni siquiera eran capaces de consensuar una definición del fenómeno y menos aún una modelización de aceptación general.

Frente a la incapacidad de llegar a un consenso se abren dos posibilidades.

La primera, invisibilizar el fenómeno de la especulación en los libros de texto, bien omitiendo referencia alguna, bien ofreciendo un discurso analíticamente precario. A la vista de los textos analizados, esa ha sido la opción de la Academia. Es una muestra de la resistencia del statu quo al cambio: la colectividad científica, académica, cultural, política y económica, cuyos intereses están vinculados a la reproducción de la "ciencia normal", interpretan como una amenaza los cambios en el paradigma. Como indica Kuhn (1980, p. 5), "el prejuicio y la resistencia parecen ser más bien la regla que la excepción en el desarrollo maduro de la ciencia". Esa actitud es algo habitual en todo tipo de sociedades y momentos históricos. Como dice Pérez Ransanz (2013, p. 184), "la etapa de ciencia normal es conservadora; el objetivo no es la búsqueda de novedades, ni en el nivel de los hechos ni en el de la teoría. Se trata de estirar al máximo, tanto en alcance como en precisión, el potencial explicativo del paradigma dominante". Por ejemplo Brue y MacPhee (1995) examinaron uno de los cambios curriculares más relevantes de la enseñanza de la economía en el siglo XX: el que tuvo lugar en las universidades rusas tras la desaparición del socialismo real y la restauración del capitalismo. Entre los factores que dificultaron esa reforma curricular citan el papel desempeñado por los burócratas hostiles al cambio, la falta de materiales educativos adecuados, el capital humano específico (profesores) obsoleto, y la incertidumbre/riesgo político.

Tales inercias y conflictos de intereses también tienen lugar en las sociedades capitalistas: Giraud (2017), por ejemplo, ha estudiado la evolución los *Foundations* de Samuelson a lo largo de sus numerosas ediciones, advirtiendo que se trata de un claro ejemplo de resistencia al cambio, de resistencia a una

⁷ Una revisión histórica del término se encuentra Patalano (2021).

visión más pluralista que incluya la temática racial o feminista. Y Carrick-Hagenbarth y Epstein (2012) han documentado numerosos casos de estrecha vinculación entre prestigiosos economistas académicos y grandes empresas financieras.

Incorporar el análisis de la actividad especulativa al paradigma actual resulta conflictivo porque supondría reconsiderar elementos clave de la arquitectura curricular de la Economía.

En primer lugar la categorización típica de agentes económicos y los roles paradigmáticos. De una parte tenemos las familias y hogares, con unas preferencias bien definidas, que obtienen renta mediante la aportación de sus factores productivos (principalmente trabajo) y que gastan en bienes y servicios que les proporcionan utilidad que desean maximizar. Por otra parte tenemos las empresas, que compran factores productivos, los transforman de acuerdo con una tecnología conocida y los venden en forma de bienes y servicios para obtener máximos beneficios. Y por supuesto tenemos al Estado, provisor de servicios públicos y regulador de la actividad económica. Pero lo cierto es que la actividad especulativa no consiste en comprar factores productivos con la voluntad de transformarlos o incorporarles algún tipo de valor añadido. Y tampoco consiste en adquirir bienes y servicios para obtener satisfacción directa de ellos, como hacen los hogares. Independientemente de la valoración final a la que pudiera llegarse sobre los efectos de la actividad especulativa: ¿dónde están los especuladores? Simplemente no están. Sin embargo, la creciente literatura sobre financiarización muestra con toda claridad que existe toda una industria financiera cuyo único leit motiv es la especulación. Ahí están los trabajos de Krippner (2005), Palley (2007, 2012, 2013), Lapavitsas (2016) o Gazda, Marszalek y Szarzec (2021).

Además, el comportamiento especulativo tampoco encaja bien con la tradición dominante en materia de comportamiento de los agentes económicos, en particular con el principio de racionalidad, a pesar de que es cada vez más evidente que la estrecha acepción de racionalidad impuesta por la Teoría de las Expectativas Racionales se compadece poco con la realidad, tal y como han demostrado Kahneman (2012) y Shiller (2015). Como es de sobra conocido, la actividad especulativa puede estar asociada a comportamientos irracionales ampliamente recogidos por la literatura como son el efecto manada, pánicos, o euforia. En el paradigma vigente las preferencias de los agentes son independientes de los precios, pero lo cierto es que la especulación puede afectar a la percepción del nivel de riesgo por parte de los agentes, o incluso a su actitud ante cada nivel de riesgo, como por ejemplo parece haber sucedido durante el "boom inmobiliario" español (1999 – 2007).

La integración del estudio de la especulación plantea problemas adicionales de gran calado que han lastrado tradicionalmente los modelos de raíz neoclásica y que exceden del alcance de nuestro trabajo. Nos referimos al tratamiento del tiempo, el significado y problemática del equilibrio y el papel del dinero. Sobre estos aspectos existe una ingente bibliografía pero por su actualidad y carácter abarcador cabría destacar el trabajo de Nadal (2019).

CONCLUSIONES

No es exagerado afirmar que el balance que ofrecen los libros de texto en relación con el estudio de la especulación resulta descorazonador: no se forma al futuro economista en el conocimiento de principios generales que le permitan analizar a priori qué es la especulación en sí, ni cualquiera de las modalidades más comunes en que suele presentarse en los mercados. Si se nos permite la metáfora, sería como educar a los futuros médicos en la bondad/maldad de la tuberculosis en función de cómo evolucione un paciente que la ha sufrido, sin indicar si la enfermedad ha de ser tratada o si es preferible dejarla evolucionar porque pudiera tener algún efecto estabilizador sobre algún aspecto de su salud. No es así como se hacen las cosas en el ámbito de las Ciencias de la Salud. Al contrario: los futuros médicos son educados en la identificación y el tratamiento de la tuberculosis y por ello saben cómo intervenir cuando se presenta un paciente con dicha patología.

La formación académica del economista frente a la especulación raya el absurdo: ni se prescribe la necesidad de intervenir ni el modo en que ha de hacerse, simplemente ha de esperar y etiquetarla "a posteriori" como "especulación buena" o "especulación mala" en función de cómo evolucionen los acontecimientos.

Frente a esta situación, cabría la posibilidad de ofrecer una perspectiva pluralista, análoga a la que Mankiw (2020) recomienda para el tratamiento de los modelos keynesianos y neoclásicos en la enseñanza de la Macroeconomía. Según Mankiw (2020) no es estrictamente necesario que haya consenso en los modelos y teorías que se ofrecen en un libro texto: basta con una exposición razonablemente pluralista. No puede argüirse que no existe alternativa al actual vacío o al tratamiento precario/sesgado que rige la enseñanza actual en materia de especulación financiera. De hecho, la solución podría consistir en incluir tanto la versión de la "función social de la especulación" popularizada a partir de Friedman como modelos alternativos basados en la tradición de Kaldor y Baumol. En relación con estos últimos, y ligados al innegable proceso de financiarización que viven las economías capitalistas, los libros de texto podrían integrar, por ejemplo, la "Hipótesis de la Inestabilidad Financiera" de Minsky, que ha producido modelos interesantes y manejables a nivel pedagógico como los de Keen (1995, 2013). Dichos modelos tienen la virtud de poseer una gran capacidad explicativa y predictiva, además de integrar el estudio del ciclo económico capitalista que, dicho sea de paso, es otra de las asignaturas pendientes en la adecuada formación de los economistas.

Pero como hemos comprobado en la literatura citada, no cabe esperar que el paradigma vigente sea permeable al cambio, a pesar de la acumulación de evidencias sobre las catastróficas consecuencias de la especulación: incorporar su estudio en el currículo de los economistas supondría poner en tela de juicio buena parte de los fundamentos actuales de dicho paradigma, más de lo que la Academia parece estar dispuesta a aceptar.

ANEXO - RELACIÓN DE LIBROS DE TEXTO UNIVERSITARIOS ANALIZADOS**Tabla A.1**

Claves de valoración de los libros de texto

Código	Interpretación
00	No incluye referencia alguna a la especulación.
01	Incluye alguna referencia marginal a la especulación.
02	Comenta o menciona casos históricos de ataques especulativos o burbujas especulativas.
03	Presenta alguna teoría no formalizada sobre la especulación y sus efectos.
04	Presenta alguna teoría formalizada sobre la especulación y sus efectos.

*Fuente: elaboración propia.***Tabla A.2****ESPECIALIDAD: Introducción a la Economía**

Autor	Título	Editorial	Edición	Año	Valoración
Mochón, F.	"Principios de Economía"	McGraw Hill	3ª	2006	02
Samuelson, P. y Nordhaus, W.D.	"Economía"	McGraw Hill	18ª	2006	02
Mochón, F.	"Economía. Teoría y Política"	McGraw Hill	6ª	2009	02
McConnell, Brue y Flynn McConnell, C.; Brue, S. y Flinn, S.	"Economics"	McGraw Hill	18ª	2009	02
Samuelson, P. y Nordhaus, W.D.	"Economía. Con Aplicaciones para Latinoamérica"	McGraw Hill	19ª	2010	02
Frank, R. H., Bernanke, B., Antonovics, K. y Heffetz, O.	"Principles of Economics"	McGraw Hill	6ª	2013	01
Krugman, P. y Wells, R.	"Economics"	Worth Publishers	4ª	2015	03
Colander, D.	"Economics"	McGraw Hill	10ª	2017	02
Mankiw, N. G.	"Principles of Economics"	Cengage Learning	18ª	2018	02

Fuente: elaboración propia.

Tabla A.3
ESPECIALIDAD: Microeconomía

Autor	Título	Editorial	Edición	Año	Valoración
Mas – Colell, A., Whinston, M. D. y Green, J. R.	"Microeconomic Theory".	Oxford University Press		1995	00
Varian, H.	"Análisis Microeconómico"	Bosch	3ª	1998	00
Bowles, S.	"Microeconomía. Comportamiento, Instituciones y Evolución"	Bowles	nd	2003	00
Salvatore, D.	"Microeconomía"	Schaum	4ª	2004	01
Gravelle, H. y Rees, R.	"Microeconomics"	Prentice - Hall	3ª	2004	00
Rubinstein, A.	"Lecture Notes on Microeconomic Theory"	Princeton University Press		2006	00
Pindyck, R. S. y Rubinfeld, D. L.	"Microeconomía"	Pearson	7ª	2009	00
Jehle, G. A. y Reny, P. J.	"Advanced Microeconomic Theory".	Prentice - Hall	3ª	2011	00
Nicholson, W. y Snyder C.	"Microeconomic Theory".	Cengage Learning	12ª	2012	00
Varian, H.	"Intermediate Microeconomics"	W. W. Norton	9ª	2014	00
Krugman, P. y Wells, R.	"Microeconomics"	Worth Publishers	4ª	2015	03
Miller, R. L.	"Economics Today: the Micro View"	Pearson	16ª	2016	01
Acemoglu, D.; Laibson, D. y List, J. A.	"Microeconomics"	Pearson	1ª	2016	01
Cowen, T. y Tabarrok, A.	"Modern Principles: Microeconomics"	Worth Publishers	3ª	2019	03
Ahuja, H. L.	"Advanced Economic Theory"	S. Chand Press	21ª	2019	01

Fuente: elaboración propia.

Tabla A.4
ESPECIALIDAD: Macroeconomía

Autor	Título	Editorial	Edición	Año	Valoración
Abel, A. B. y Bernanke, B. S.	"Macroeconomía"	Pearson	4ª	2004	02
De Gregorio, J	"Macroeconomía"	Pearson	1ª	2006	02
Jones, C. I.	"Macroeconomía"	Bosch		2009	02
Samuelson, P. y Nordhaus, W.D.	"Macroeconomics"	McGrawHill	19ª	2010	03
Dornbusch, R., Fischer, S. y Starz, R.	"Macroeconomics"	McGrawHill	11ª	2011	02
Romer, D.	"Advanced Macroeconomics"	McGrawHill	4ª	2011	01
Abel, A. B., Bernanke, B. S. y Croushore, D.	"Macroeconomics"	Pearson	8ª	2013	02
Mankiw, N. G.	"Macroeconomía"	Bosch	8ª	2014	02
Chugh, S. K.	"Modern Macroeconomics"	The MIT Press	1ª	2015	01
Galí, J.	"Monetary Policy..."	Princeton University Press	2ª	2015	00
Krugman, P. y Wells, R.	"Macroeconomics"	Worth Publishers	4ª	2015	02
Blanchard, O.	"Macroeconomía"	Pearson	7ª	2017	03
Williamson, S. D	"Macroeconomics"	Pearson	6ª	2018	00
Ljungqvist, L. y Sargent, T.	"Recursive Macroeconomic Theory"	The MIT Press	4ª	2018	00

Fuente: elaboración propia.

BIBLIOGRAFÍA

Allington, Nigel F. B.; McCombie, John S. L. y Pike, Maureen (2011). The Failure of New Macroeconomic Consensus: from Non – Ergodicity to the Efficient Market Hypothesis and Back Again. *International Journal of Public Policy*, vol. 7, nº 1,2,3, pp. 4–21.

Allington, Nigel F. B.; McCombie, John S. L. y Pike, Maureen (2012). Lessons not Learned: from the Collapse of Long-Term Capital Management to the Subprime Crisis. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 34, No. 4, pp. 555–582.

Arrow, Kenneth Joseph (1964). The Role of Securities in the Optimal Allocation of Risk – Bearing. *The Review of Economic Studies*, vol. 31, nº 2, pp. 91–96.

Arrow, Kenneth Joseph (1971). *Essays in the Theory of Risk Bearing*. Amsterdam, The Netherlands: North – Holland Pub. Co.

Baumol, William Jack (1957). Speculation, Profitability and Stability. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 39, nº 3, pp. 263–271.

Blanchard, Olivier (2000). What Do We Know about Macroeconomics that Fisher and Wicksell Did Not?. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, n. 4, pp. 1375–1409.

Blanchard, Olivier; Dell'Araccia, Giovanni y Mauro, Paolo (2010). Rethinking Macroeconomic Policy. *IMF Staff Position Note* 10/03, Washington.

Blaug, Mark (1994). Why I am not a Constructivist: Confessions of an Unrepentant Popperian. En Roger E. Backhouse (Ed.), *New Directions in Economic Methodology* (1ª edición, pp. 109–136). London, England: Routledge.

Blinder, Alan (2010). Teaching Macro Principles after the Financial Crisis. *The Journal of Economic Education*, vol. 41, nº 4, pp. 385–390.

Bofinger, Peter (2011). Teaching Macroeconomics after the Crisis. *Würzburg Economic Papers*, nº 8, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Universität Würzburg.

Boulding, Kenneth Ewart (1991). What is Evolutionary Economics?. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 1, pp. 9–17.

Bradford De Long, James; Shleifer, Andrei; Summers, Lawrence Henry y Waldmann, Robert J. (1990). Positive Feedback Investment Strategies and Destabilizing Rational Speculation. *The Journal of Finance*, vol. XLV, nº 2, pp. 379–395.

British Academy (2009). The Global Crisis – Why didn't anybody notice?. <https://www.thebritishacademy.ac.uk/publishing/review/14/british-academy-review-global-financial-crisis-why-didnt-anybody-notice/>, edición en castellano en *Revista de Economía Institucional*, nº 21, pp. 247–251.

Brue, Stanley y MacPhee, Craig (1995). From Marx to Markets: Reform of the University Economics Curriculum in Russia. *The Journal of Economic Education*, vol. 26, nº 2, pp. 182–194.

Brunetti, Celso; Büyüksahin, Bahattin y Harris, Jeffrey (2016). Speculators, Prices and Market Volatility. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 51, nº 5, pp. 1545–1574.

Buiter, Willem Hendrik (2009). The Unfortunate Uselessness of Most State of the Art Academic Monetary Economics. *MPRA Archives* nº 58.407.

Bunge, Mario (1972). *Teoría y Realidad*. Barcelona, España: Ariel.

Carrick-Hagenbarth, Jessica y Epstein, Gerald A. (2012). Dangerous Interconnectedness: Economists' Conflicts of Interest, Ideology and Financial Crisis. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 36, pp. 43–63.

Colander, David (2009). Introduction to Symposium on the Financial Crisis and the Teaching of Macroeconomics. *The Journal of Economic Education*, vol. 41, nº 4, pp. 383–384.

Colander, David; Goldberg, Michael; Haas, Armin; Juselius, Katarina; Kirman, Alan; Lux, Thomas; Sloth, Brigitte (2009). The Financial Crisis and the Systemic Failure of the Economics Profession. *Critical Review*, vol. 21 (2 – 3), pp. 249–267.

Coley, Diane (2012). Are Economics Graduates Fit for Purpose? <https://voxeu.org/article/are-economics-graduates-fit-purpose>.

Coley, Diane (2014). The Mainstream Economics Curriculum Needs an Overhaul. <https://voxeu.org/article/mainstream-economics-curriculum-needs-overhaul>.

Davies, Glyn (2002). *A History of Money*. Cardiff, Reino Unido: University of Wales Press.

Debreu, Gerard (1959). *Theory of Value*. Monograph nº 17, Cowles Commission for Research in Economics, Yale University Press.

Di Maggio, Marco (2016). Market Turmoil and Destabilizing Speculation. Columbia Business School Research Paper, 13.

Emery, Henry Crosby (1896). *Speculation on the Stock and Produce Exchanges of the United States*. New York, United States: The Faculty of Political Science of Columbia University in the City of New York.

Fama, Eugene (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*, vol. 25, nº 2, pp. 383–417.

Farrell, Michael J. (1966). Profitable Speculation. *Economica*, New Series; vol. 33, nº 130, pp. 183–193.

Feiger, George (1976). What is Speculation?. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 90, nº 4, pp. 677–687.

Flórez Quintero, Daian Tatiana (2007). ¿Es la Inconmensurabilidad Incomparabilidad?. *Discusiones Filosóficas*, nº 11, pp. 49–60.

Franco de los Ríos, Camilio Andrés (2005). El Formalismo Axiomático en Economía. *Cuadernos de Economía*, vol. XXIV, nº 43, pp. 35–63.

Friedman, Milton (1953a). The Case for Flexible Exchange Rates. En Milton Friedman (Ed.) *Essays in Positive Economics*. (pp. 157-203), Chicago, United States: The University of Chicago Press.

Friedman, Milton (1953b). *Essays in Positive Economics*. Chicago, United States: The University of Chicago Press.

Friedman, Benjamin (2010). Reconstructing Economics in Light of the 2007 - ? Financial Crisis. *The Journal of Economics Education*, vol. 41, nº 4, pp. 391–397.

Gazda, Jakub; Marszalek, Pawel y Szarzec, Katarzyna (2021). The Determinants of Financialization. A Bayesian Approach. *Revista de Economía Mundial*, vol. 59, pp. 221–242.

Giraud, Yann (2017). The Contestable Marketplace of Ideas: Paul Samuelson's Defense of Mainstream Economics through Textbook Making, 1967-1976. THEMA Working Paper 2017/19 Université de Cergy – Pontoise, France.

Glahe, Fred (1966). Professional and Nonprofessional Speculation, Profitability and Stability. *Southern Economic Journal*, vol. 33, nº 1, pp. 43–48.

Goetz, Cole, Miljkovic, Dragan y Barabanov, Nikita (2021). New Empirical Evidence in Support of the Theory of Price Volatility of Storable Commodities under Rational Expectations in Spot and Futures Markets. *Energy Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2021.105375>

Gray, Jerry D. y Miller, Michael (2011). Intermediate Macro Text and the Economic Crisis of 2008 – 2009. *International Review of Economic Education*, vol. 10, nº 11, pp. 133–147.

Hart, Oliver D'Arcy (1977). On the Profitability of Speculation. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 91, nº 4, pp. 579–597.

Hart, Oliver D'Arcy y Kreps, David M. (1986). Price Destabilizing Speculation. *Journal of Political Economy*, vol. 94, nº 5, pp. 927–952.

Hicks, John Richard (1939), *Value and Capital*. Oxford, England: The Clarendon Press.

Hirshleifer, Jack (1975). Speculation and Equilibrium: Information, Risk and Markets. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. LXXXIX, nº 4, pp. 519–542.

Hirshleifer, Jack (1977). The Theory of Speculation under Alternative Regimes of Markets. *The Journal of Finance*, vol. 32, nº 4, pp. 975-999.

Irwin, Harold Speer (1937). The Nature of Risk Assumption in the Trading on Organized Exchanges. *The American Economic Review*; vol. 27, nº 2, pp. 267–278.

Kaldor, Nicholas (1939). Speculation and Economic Stability. *The Review of Economic and Statistics*, vol. 7, nº 1, pp. 1–27.

Kahneman, Daniel (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Barcelona, España: Editorial Debate.

Keen, Steve (1995). Finance and Economic Breakdown: Modeling Minsky's "Financial Instability Hypothesis". *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 17, nº 4, pp. 607–635.

Keen, Steve (2013). A Monetary Minsky Model of the Great Moderation and the Great Recession. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 86, pp. 221–235.

Keynes, John Maynard (1930). *Treatise on Money*. London, England: Macmillan and Co.

Keynes, John Maynard (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Harcourt, New York [edición en castellano (1991): *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. México: Fondo de Cultura Económica].

Kindleberger, Charles (1978). *Manías, Pánicos y Cracs. Historias de las Crisis Financieras*. Barcelona, España: Ariel Economía.

Kohn, Meir (1978). Competitive Speculation. *Econometrica*, vol. 46, nº 5, pp. 1061–1076.

Koopmans, Tjalling (1980). *Tres Ensayos sobre el Estado de la Ciencia Económica*. Barcelona, España: Antoni Bosch, editor.

Krippner, Greta (2005). The Financialization of the American Economy. *Socio – Economic Review*, nº 3, pp. 173–208.

Kuhn, Thomas Samuel (1962 a). *The Structure of Scientific Revolutions*. University of Chicago Press [edición en castellano (2001): *La Estructura de las Revoluciones Científicas*. Madrid, España: Fondo de Cultura Económica].

Kuhn, Thomas Samuel (1962 b). Historical Structure of Scientific Discovery. *Science*; vol. 136, nº 3518, pp. 760–764.

Kuhn, Thomas Samuel (1969). Posdata: 1969. En Thomas S. Kuhn, *La estructura de las Revoluciones Científicas*. Madrid, España: Fondo de Cultura Económica.

Kuhn, Thomas Samuel (1973). Objetividad, Juicios de Valor y Elección de Teoría. En Thomas S. Kuhn, *La Tensión Esencial*. Madrid, España: Fondo del Cultura Económica.

Kuhn, Thomas Samuel (1980). La función del dogma en la investigación científica. *Cuadernos Teorema*, Universidad de Valencia.

Kuhn, Thomas Samuel (1983). *La Tensión Esencial*. Madrid, España: Fondo de Cultura Económica.

Lapavitsas, Costas (2016). *Beneficios sin Producción. Cómo nos Explotan las Finanzas*. Madrid, España: Editorial Traficantes de Sueños.

Leach, John (1991). Rational Speculation. *Journal of Political Economy*, vol. 99, nº 1, pp. 131–144.

Leeman, Wayne (1949). An Evaluation of Organized Speculation. *Southern Economic Journal*, vol. 16, nº 2, pp. 139–146.

Lucas, Robert Emerson (1972). Expectations and Neutrality of Money. *Journal of Economic Theory*, vol. 4, pp. 103–124.

Madrid, Alberto y Hierro, Luis (2015). Burbujas Especulativas: el Estado de una Cuestión poco Estudiada. *Cuadernos de Economía*, vol. 38, pp. 123–138.

Madsen, Poul Tois (2013 a). The Impact of the Financial Crisis on the Content of Twelve Bestselling US Principles of Economics Textbooks – Cosmetic or Real Changes?, *SSRN Electronic Journal*, January.

Madsen, Poul Tois (2013 b). The Financial Crisis and Principles of Economics. *The Journal of Economic Education*, vol. 44, nº 3, pp. 197–216.

Malinvaud, Edmond (1985). *Lectures on Microeconomics Theory*. Amsterdam, The Netherlands: North – Holland.

Mankiw, Nicholas Gregory (2020). Reflections of a Textbook Author. *Journal of Economic Literature*, vol. 58 (1), pp. 215–228.

Marshall, Alfred (1907). The Social Possibilities of Economic Chivalry. *The Economic Journal*, 17(65), pp. 7–29.

McCloskey, Deirdre N. (1998). *The Rhetoric of Economics*. Madison, United States: The University of Wisconsin Press.

Mill, John Stuart (1848). *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*. London, England: John W. Parker ed., London [edición en castellano (2006), *Principios de Economía Política*. Madrid, España: Fondo de Cultura Económica].

Minsky, Hyman (1975). *John Maynard Keynes*. New York, United States: Columbia University Press.

Minsky, Hyman (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven, United States: Yale University Press.

Misas Arango, Gabriel (2004). El Campo de la Economía y la Formación de los Economistas. *Cuadernos de Economía*, nº 40, pp. 205–229.

Moulines, César Ulises (2015). *Popper y Kuhn. Dos gigantes de la filosofía de la ciencia del siglo XX*. Buenos Aires: EMSE EDAPP SL.

Muth, John Fraser (1961). Rational Expectations and the Theory of Price Movements. *Econometrica*, vol. 29, nº 4, pp. 315–335.

Nadal, Alejandro (2019). Crítica de la Teoría Económica Neoclásica. *El Trimestre Económico*, vol. LXXXVI, nº 343, pp. 509–543.

Palley, T. I. (2007). Financialization: What It is and Why It Matters?. Working Paper nº 525, Levy Economics Institute and Economics for Democratic and Open Societies, Washington DC.

Palley, Thomas I. (2012). *From Financial Crisis to Stagnation*. New York, United States: Cambridge University Press.

Palley, Thomas I. (2013). *Financialization. The Economics of Finance Capital Domination*. London, England: Palgrave MacMillan.

Patalano, Rosario (2021). Speculation: Origin and Diffusion of a Controversial Concept. *History of Economics Ideas*, vol. XXIX (2), pp. 73–112.

Pearce, Kerry A. y Hoover, Kevin D. (1995). After the Revolution: Paul Samuelson and the Textbook Keynesian Model. *History of Political Economy*, vol. 27, nº 5, Annual Supplement, pp. 183–216.

Pérez Ransanz, A. R. (1999). *Kuhn y el Cambio Científico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Pérez Ransanz, Ana Rosa (2013). Modelos de Cambio Científico. En César Ulises Moulines (Ed). *Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía*, vol. 4, La Ciencia: Estructura y Desarrollo. Madrid, España: editorial Trotta.

Richardson, Paul W. (2004). Reading and Writing from Textbooks in Higher Education: a Case Study from Economics. *Studies in Higher Education*; vol. 29, nº 4, pp. 505–521.

Salant, Stephen W. (1976). Hirshleifer on Speculation. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 90, nº 4, pp. 667–675.

Samuelson, Paul Anthony (1947). *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, United States: Harvard University Press.

Shiller, Robert J. (2010). How Should the Financial Crisis Change How We Teach Economics?. *The Journal of Economic Education*, vol. 41, no. 4, pp. 403–409.

Shiller, Robert J. (2015). *Exuberancia Irracional*. Barcelona, España: Deusto.

Stein, Jerome L. (1961). Destabilizing Speculative Activity Can be Profitable. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 43, nº 3, pp. 301–302.

Stein, Jeremy C. (1987). Informational Externalities and Welfare – Reducing Speculation. *The Journal of Political Economy*; vol. 95, nº 6, pp. 1123–1145.

Stiglitz, Joseph (2011). Rethinking Macroeconomics: What Failed, and How to Repair It. *Journal of the European Economic Association*, vol. 9, n. 4, pp. 591–645.

Stiglitz, Joseph (2019). An Agenda for Reforming Economic Theory. *Frontiers of Economics in China*, vol. 14, nº 2, pp. 149–167.

Telser, Lester G. (1959). A Theory of Speculation Relating Profitability and Stability. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 41, nº 3, pp. 295–301.

Tirole, Jean (1982). On the Possibility of Speculation under Rational Expectations. *Econometrica*, vol. 50, nº 5, pp. 1163–1181.

Tirole, Jean (1985). Theories of Speculation. *MIT Department of Economics Working Papers*, n. 402.

Viner, Jacob (1956). Some International Aspects of Economic Stabilization. En Leonard D. White, (Ed.), *The State of the Social Sciences* (1ª edición, pp.283 – 299). Chicago, United States: The University of Chicago Press.

Ward, Benjamin (1983). *¿Qué le ocurre a la Teoría Económica?*. Madrid, España: Alianza Editorial.

Working, Holbrook (1953). Futures Trading and Hedging. *The American Economic Review*, vol. 43, nº 3, pp. 314–343.

Working, Holbrook (1967). Test of a Theory Concerning Floor Trading on Commodity Exchanges. *Food Research Institute Studies*, Supplement to vol. VII (1967), pp. 5– 48.

SOBRE EL AUTOR

José Francisco Bellod Redondo es doctor en Economía por la Universidad de Murcia.

Ha sido Director de la Oficina Técnica Presupuestaria en la Asamblea Regional de Murcia (1999 – 2002); profesor asociado en el Departamento de Economía de la Universidad Politécnica de Cartagena (2002 – 2008) y en el Departamento de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Murcia (2016 – 2022).

CLÁSICOS U OLVIDADOS

CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

JOHN K. GALBRAITH: SU PENSAMIENTO Y SU ACTUALIDAD

Antonio Sánchez Andrés

Departamento de Economía Aplicada (Política Económica)

Universidad de Valencia

ORCID iD: 0000-0001-7303-5624

Tono.Sanchez@uv.es



BIOGRAFÍA Y VIDA INTELECTUAL: UNA VISIÓN PANORÁMICA

John Kenneth Galbraith (1908-2006) nació en Ontario (Canadá) en el seno de una familia acomodada vinculada al sector agrario, motivo que le condujo a llevar a cabo estudios especializados en ese tipo de actividad económica, incluso de tipo superior a partir de 1931 en la Universidad de Berkeley (California). Ahí se graduó en 1934 y comenzó a disponer de una visión global sobre el pensamiento económico, causándole especial sensación las aportaciones de Thorstein Veblen y las características del institucionalismo a través de la Escuela Histórica Alemana. Después pasó a trabajar en la Universidad de Harvard donde defendió su tesis doctoral. Cabe señalar que, en ese mismo momento, empezó a colaborar con la Administración de Ajuste Agrario que le permitió conectar con el mundo real y valorar la importancia del poder en el análisis económico. Esa pretensión de ceñirse a la realidad le condujo a iniciar una investigación acerca de uno de los problemas más graves que había padecido el país recientemente: la Gran Depresión. Esto le llevó a poner en un primer plano aquello que ocurría con la competencia y, en particular, destacar el papel de la competencia monopolista.

En 1937 obtuvo una beca de un año para realizar una estancia en la Universidad de Cambridge (Reino Unido) que le debía haber permitido acercarse a John M. Keynes, que había adquirido renombre a raíz de la reciente aparición de su libro *Teoría General del Empleo, el Interés y la Moneda* (1936). En este centro académico entró en contacto con grandes economistas del momento como, por ejemplo, Joseph Schumpeter, Richard Khan, Piero Sraffa, Michal Kalecki o Joan Robinson (también asistió a conferencias de Friedrich von Hayek y Lionel Robbins impartidas en la London School of Economics).

En 1938, entró en contacto con los organizadores del *New Deal*, colaborando con el Departamento de Agricultura de EE.UU., situación que le permitió entrevistarse personalmente con Franklin Roosevelt. Sin embargo, el paso directo a la política lo dio en 1941, cuando actuó como subdirector de la Oficina de la Administración de Precios, cargo que desempeñó hasta 1943. Por este motivo, con un trasfondo de desequilibrios macroeconómicos ligados a la Segunda Guerra Mundial, dirigió la estabilización de precios y

de rentas en el país (gestión de racionamiento y establecimiento de precios administrados). Esta experiencia le ofreció una visión de la aplicación real de la política económica, conduciéndole a una reconsideración de las teorías económicas que se alejaban de la explicación de la realidad.

En 1943, Galbraith dejó su puesto político y pasó al sector privado, en particular a dirigir la revista *Fortune*, que le permitió contactar directamente con el sector empresarial del país y adoptar una visión no académica de aquello que ocurría en lo que se denomina el mercado, a saber, el control sobre la demanda que ejercen las grandes empresas.

Antes de 1949 y pasar a ser profesor en la Universidad de Harvard, ocupó varios cargos relacionados con la evaluación de los efectos de la Segunda Guerra Mundial y la recuperación en Europa, periodo en el que redactó un documento que avanzó ideas del Plan Marshall. Con el trasfondo de su trabajo en esta Universidad es cuando se publicaron parte de sus trabajos más influyentes. En 1952, vio la luz el libro *Capitalismo Americano* (Galbraith, 1952a), en el que apunta la heterogeneidad entre las unidades participantes en el mercado (americano) y, en especial, el dominio de las grandes empresas que, a la sazón, refutaba la validez de los modelos de competencia perfecta y de corte neoclásico. También en ese mismo año apareció publicado *Una Teoría del Control de Precios* (Galbraith, 1952b), donde se sintetizaban sus ideas derivadas de su trabajo en la Oficina de la Administración de Precios, en la que destacaba el control sobre el mercado ejercido por las grandes empresas y la necesidad de establecer controles sobre precios y rentas para reducir la inflación. Asimismo, en esos años publicó el libro *El Crack del 29* (1955), que abrió una línea de trabajo sobre la inestabilidad del capitalismo que duraría hasta el final de su vida (Galbraith, 1990). A partir de ahí apareció la reconocida como su gran aportación a la economía en la trilogía constituida por *La sociedad opulenta* (1958), *El nuevo Estado industrial* (1967) y *La economía y el objetivo público* (1973).

Cabe señalar que, a principios de los años 60, Galbraith mantuvo una relación estrecha con John F. Kennedy cuando éste fue presidente de EE.UU. y durante 1961-63 desempeñó el cargo de embajador en India. Esta estancia lo sensibilizó más aún con las cuestiones relacionadas con el subdesarrollo y los desfavorecidos sociales (Galbraith, 1964, 1979a y 1983a). Posteriormente, esta sensibilización y su oposición a la guerra de Vietnam lo alejó de la política oficial. También vale la pena recordar el viaje que realizó en 1972 a China, donde obtuvo información directa de la experiencia de desarrollo económico de ese país.

A partir de su jubilación (1975), su actividad intelectual no decayó puesto que aun escribió 21 libros nuevos. Cabe señalar la edición de su libro *Memorias. Una vida de nuestro tiempo* (1981), en el que realiza una valoración de su vida hasta el momento de su jubilación. En 1973 llevó a cabo una serie de programas divulgativos sobre ideas económicas que luego vieron la luz en forma del libro *La Era de la incertidumbre* (1977). En este sentido, no se debe olvidar la edición de dos trabajos más sistemáticos sobre pensamiento económico y sus relaciones con la política económica: *Historia de la Economía* (1987) y *Un viaje por la economía de nuestro tiempo* (1994). Asimismo, también destaca la sistematización sobre el concepto del dinero (Galbraith, 1975), pero, especialmente, acerca del poder en la economía, que publicó bajo el título *La anatomía del poder* (1983b).

Como queda patente en la exposición realizada, la variedad de aportaciones de Galbraith al ámbito económico es muy amplio. Sus meditaciones iniciales versaron sobre aspectos relativamente concretos, como la especulación económica, los problemas en la realización de políticas económicas o el papel de los aspectos monetarios y el dinero. Paralelamente surgieron sus reflexiones acerca del papel de la gran corporación en el sistema económico, que es donde se concentró su trabajo científico que ha trascendido con mayor fuerza. Con la consolidación de su aportación principal fue abordando una crítica al pensamiento económico. No son secundarias sus preocupaciones sobre el desarrollo económico o sobre la convergencia sistémica. En este artículo se abordará únicamente la presentación de algunas de sus ideas más representativas, relacionadas con el papel de la gran corporación.

ECONOMÍA, DINÁMICA ECONÓMICA Y GRAN EMPRESA PRODUCTIVA

Las sociedades, al menos las avanzadas que conocemos, tratan de ir mejorando su contacto con la realidad, es decir, van utilizando tecnologías cada vez más adaptadas y mejores. Pero la complejidad de las tecnologías ciernen sobre las empresas crecientes incertidumbres, como vender la producción, obtener los flujos financieros necesarios para sustentar su dinámica económica o mantener la mano de obra cualificada para generar los cambios tecnológicos pertinentes. Eso supone controlar su entorno de forma creciente y, por tanto, reducir su dependencia de las evoluciones, inestables e impredecibles, de la demanda.

Con este trasfondo, se reorganiza el funcionamiento de la nueva corporación productiva y del sistema económico donde aquella se transforma en una pieza esencial. Cuanto más avanzadas son las tecnologías, mayor es la cantidad de mano de obra y de medios de producción muy especializados y sofisticados que se han de utilizar. Esto significa que la organización productiva debe aumentar su tamaño y se transforma en más compleja, requiriendo una burocracia extensa y especializada (esto incluye diversos segmentos de trabajadores). En la parte superior de la gran corporación se ubica un grupo directivo especializado y con cierto nivel de conocimientos que se comparten, denominado tecnoestructura (que constituye la inteligencia organizada corporativa, de naturaleza no individual y distinta de la figura de los propietarios). Entonces las expectativas de la corporación pasan por la visión dibujada por la mencionada estructura, es decir, que la supervivencia de la empresa queda interpretada según los intereses de esa elite organizativa. Estos últimos son multidimensionales, como la mejora de la posición frente a la lucha contra la incertidumbre productiva, la capacidad de ganar autonomía en la toma de decisiones, el prestigio individual, la posibilidad de promocionarse o de ampliar el grupo organizativo, y, como no, el aumento de beneficios. Cabe destacar que este último criterio de éxito se encuentra mediatizado por los anteriores, mientras que los primeros incentivos se suelen sintetizar en aumentar el tamaño de la corporación. Así pues, los objetivos de la corporación son aumentar los beneficios, no maximizarlos, combinados con los otros criterios, como acrecentar el tamaño de la corporación.

Este enfoque pone de relieve la distinción entre la gestión y la propiedad. Es decir, entre la tecnoestructura y los accionistas. Estos últimos quedan alejados de la actividad de la corporación y de la dinámica tecnológica, siendo la obtención de beneficios su criterio esencial de valoración. Así pues, ya se constata una divergencia de intereses entre la tecnoestructura y los propietarios (accionistas), tanto por la perspectiva de la actividad como en el criterio de éxito.

La supervivencia de la corporación se consigue garantizando las ventas y, desde este punto de vista, se ha de crear (influir) sobre la demanda. La demanda no es, pues, ya la variable a la que hay que adaptarse, en contra de los enfoques de pensamiento económico tradicionales. La corporación desarrolla una amplia gama de técnicas, como publicidad, márketing, difusión de ideas, etc. (ahora, mediante el manejo masivo de datos y el uso de las redes sociales). También dentro de la lucha contra la incertidumbre, se establecen contratos a largo plazo con los proveedores. Cabe señalar, adicionalmente, que uno de los flujos estratégicos son los monetarios, de los que la corporación se abastece esencialmente a partir de los beneficios y en mucho menor grado de préstamos externos procedentes del sector financiero. Así pues, aquello que caracteriza a la gran corporación es llevar a cabo una planificación global de la producción, tanto de los insumos, como de los resultados productivos, así como de los procesos internos.

En este contexto, una atención especial requieren los trabajadores de las corporaciones, que son la base de la generación de nuevas tecnologías y que dan soporte al funcionamiento regular de la entidad productiva. Por este motivo, se les ofrecen servicios especiales, en particular de reciclaje y formación, al tiempo que existe una condescendencia con sus presiones salariales puesto que, como las grandes empresas presentan un control sobre sus mercados, pueden trasladar estos costes a los clientes. Este control sobre la demanda permite trasladar los conflictos internos de las corporaciones referidos a aumentos de salarios, incrementos de precios en algunos insumos estratégicos, los acrecentamientos en los pagos de dividendos

o las mayores retribuciones a la tecnoestructura al exterior en forma de aumentos de precios, que en términos agregados se manifiestan en tensiones inflacionistas.

Vale la pena poner de manifiesto las relaciones especiales que se establecen entre las grandes corporaciones y el Estado. Este constituye un objetivo de control esencial por parte de la empresa por los flujos monetarios y en especie que le pueden generar. En concreto, en términos presupuestarios, a través de reducciones impositivas o la obtención de ayudas financieras; o consiguiendo regulaciones especiales que estimulen su funcionamiento y supongan la obtención de ingresos adicionales procedentes de la demanda. Finalmente, el Estado puede ser valedor de sus intereses en el exterior (diplomacia económica), abriendo a la empresa nuevos mercados, tanto de recursos, como de proyección de ventas. La interrelación entre el Estado y las grandes corporaciones se establece, entre otras cosas, a través de las necesidades informativas que requiere el Estado para gestionar la economía. Esto supone que la burocracia estatal en su contacto con las grandes corporaciones asume como suyos los intereses de estas. Parte de este proceso se produce por mimetismo con los intereses de las grandes corporaciones, simplemente por el trabajo conjunto entre el Estado y este tipo de grandes entidades o por el flujo de personas entre ambos tipos de instituciones (puertas giratorias) o por la ayuda que en ciertos casos las grandes corporaciones pueden brindar a los gobiernos de turno o a los partidos políticos que sustentan el parlamento (poder legislativo) del país.

Todas estas características, relacionadas con las grandes corporaciones, afectan a una parte de la economía, que ha ido pesando cada vez más desde principios del siglo XX, y que definen el marco de la dinámica de las economías avanzadas, al tiempo que explican una parte esencial del crecimiento económico. Sin embargo, el número de empresas de este tipo es relativamente modesto. Por ejemplo, en España, antes de la crisis del COVID-19, unas 5000 empresas, de las aproximadamente 3,3 millones registradas, suponían la mitad del PIB del país. Esta característica numérica pone de relieve el tamaño de la "otra parte" de la economía, constituida por pequeñas y medianas empresas (pymes). Este segmento de la economía se caracteriza porque el tipo de tecnología de la que disponen suele ser muy simple o media y, por este motivo, aparece una rivalidad entre los distintos ofertantes, que disminuye su posible control sobre la demanda. Así pues, presentan una capacidad reducida de imponer precios, siendo más bien precio-aceptantes. En este contexto, los problemas internos trabajador-empresario en la captación de rentas son redistributivos internamente al no poder trasladarse a otros agentes. Cualquier movimiento procedente de tales tensiones se refleja en la variación de beneficios, siendo estos el criterio de éxito esencial de este tipo de empresas, porque es el que permite sobrevivir a la empresa. Igualmente, la caída en la actividad económica se refleja directamente en aumento en el desempleo. En este contexto, el objetivo de crecimiento en el tamaño de la empresa es más bien secundario o subsidiario a la consecución de beneficios de manera reiterada y voluminosa. En el contexto acabado de dibujar, el volumen de beneficios deberá permitir cubrir su funcionamiento y, en cierto grado, su expansión, aspecto que le obligará, en muchos casos a depender de los préstamos del sector financiero, situación que la sumergirá en una gran incertidumbre.

Adicionalmente, debe señalarse que, en este tipo de empresas, la propiedad y la gestión se encontrarán relativamente cercanas, cuando no se solapan directamente. Esta situación tiene lugar por la coincidencia entre propietario y gestor, o debido al control relativamente estrecho que el dueño de la propiedad puede ejercer sobre el administrador de la empresa y parte de los cuadros que ahí desempeñan sus funciones.

Con este panorama, las economías avanzadas disponen de un sistema económico dual, a saber, uno regido por grandes corporaciones donde su forma de funcionamiento está caracterizada por una planificación descentralizada y otro definido por la existencia de pymes que funcionan en un régimen de competencia con dominio de la demanda. Por sus características intrínsecas apuntadas, el primero de ellos es generador de inflación, uno de los problemas más importantes que padecen las economías avanzadas. Respecto al problema del desempleo, las grandes corporaciones contribuyen a él paulatinamente y de forma inercial

(dentro de su dinámica de planificación a medio y largo plazo), mientras que el sector de las pymes aporta un gran volumen de parados en ajuste a los cambios económicos globales de la economía.

POLÍTICA ECONÓMICA Y ECONOMÍAS DESARROLLADAS

Después de la Primera Guerra Mundial se fue consolidando la importancia de las grandes corporaciones dentro de la estructura económica de los países avanzados. Cada vez fue adquiriendo mayor relevancia el mantenimiento de la demanda y una de sus bases esenciales era la creación de empleo masivo (lucha contra el desempleo). Una respuesta temprana a estos retos fue dada por los fascismos en Europa en el periodo de entreguerras, aunque con consecuencias muy negativas. Después de la Segunda Guerra Mundial, la propuesta keynesiana ofreció una respuesta aceptable a ambas dimensiones económicas. Cuando faltaba dinamismo por parte de la iniciativa privada, entonces intervenía el Estado aumentando sus gastos o, en su caso, reduciendo impuestos y, de este modo, se empujaba a la demanda agregada hacia arriba, acrecentando la ocupación (reducción en el desempleo). Cuando aparecieron tensiones inflacionistas la receta keynesiana se aplicaba a la inversa, es decir, se aumentaban los impuestos o se recortaban los gastos públicos, si bien debe destacarse que estas intervenciones se complementaron progresivamente con el uso de la política monetaria, que suponía un aumento en los tipos de interés.

Sin embargo, los mencionados remedios de intervención agregada sobre la economía, teniendo como trasfondo los persistentes problemas inflacionistas, presentaron progresivamente resultados más discutibles. La cuestión de fondo es que, mientras que la dinámica económica de un país se encuentre dominada por el sector de pymes, las políticas presupuestarias y monetarias pueden funcionar bien, pero cuando aumenta sustancialmente el peso de las grandes corporaciones, entonces ese tipo de intervenciones estatales presenta problemas. Es en este último segmento productivo donde se gestan gran parte de las tensiones inflacionistas y, por tanto, se requiere la aplicación de políticas según segmentos económicos.

Respecto a las políticas presupuestarias, en particular en un contexto marcado por la inflación, su capacidad de acción se encuentra limitada. Desde el punto de vista del gasto público, debido a que los gastos inerciales presupuestarios (comprometidos) han ido aumentando o a que ciertas partidas han ido presentado reiterada prioridad, como las de defensa, las relacionadas con rescates bancarios, etc. Desde la perspectiva de los impuestos, se han ido recortando los directos, transformándose en menos progresivos y estas reducciones se han ido compensando con impuestos indirectos. En estos casos la capacidad de manejarlos para regular el ciclo ha sido cada vez más difícil (Galbraith, 1992).

La política monetaria presenta un ámbito de gestión de corto plazo, no ajustándose al horizonte temporal de administración de las corporaciones, puesto que planifican a medio-largo plazo. Adicionalmente, este tipo de política económica presenta una incidencia lateral sobre las finanzas de las grandes corporaciones que no dependen de los flujos monetarios externos (créditos), sino de los internos (beneficios). Por este motivo, la política monetaria restrictiva (antiinflacionista) afecta a las grandes empresas de manera indirecta, en ocasiones altera su ritmo de producción, no influye sobre su comportamiento en la fijación de precios y, por consiguiente, en la evolución de los precios (que es el motivo iniciador de la política económica). Aquel sector que se encuentra más afectado es el formado por pymes, que no suele ser una fuente importante de inflación, pero sí la padece de manera intensa. Así pues, la política monetaria es efectiva para paralizar parte de la actividad productiva, pero presenta un limitado alcance sobre el control de las alzas en los precios, en especial, cuando tales incrementos proceden de las grandes corporaciones. Se siguen defendiendo su aplicación activa porque se ponen en práctica de manera rápida, tiene efectos visibles económicos y no se discuten mucho, porque existe la tendencia a que sean competencia de bancos centrales que operan "independientemente de los gobiernos" (independencia política) y con un control a "distancia" de los parlamentos (Galbraith, 1992).

Un segundo tipo de políticas económicas muy popular que se predicán también para luchar contra la inflación son las de competencia, que Galbraith tacha de inoperantes y cosméticas. El fomento de estas políticas es, por ejemplo, la privatización de empresas públicas, la disolución de sindicatos (eliminando contrapoderes económicos) o la reducción de salarios mínimos (limitando el poder de los trabajadores). Sin embargo, en la realidad, la política de defensa de la competencia no consigue afectar a las tensiones inflacionistas. Además, si se presionase mucho en este sentido, se eliminarían las empresas más productivas y avanzadas tecnológicamente. La opción es la creación de contrapoderes (Galbraith, 1952a), política a la que no se le ha prestado prácticamente ninguna atención. En este sentido, vale la pena poner de relieve la política de mantener empresas estatales como partes de la fisonomía de sectores estratégicos económicos, por ejemplo, en el bancario, no por una presunción de la bondad de la empresa pública, sino porque de este modo se garantiza la existencia de un agente adicional independiente en el mercado de referencia, diluyendo efectos oligopolizantes (creando un contrapoder que podría favorecer la competencia), pero, además, este tipo de política económica puede anticipar información sobre distorsiones existentes en la correspondiente área económica (productos irregulares, especulaciones excesivas, etc.), que pueden generar problemas futuros graves (crisis bancarias).

Las políticas antiinflacionistas que deberían adquirir mayor relieve, según Galbraith, serían las relacionadas con controles en salarios y precios. La cuestión de fondo esencial es que las tensiones inflacionistas se gestan en el sector planificado, puesto que disponen de un serio control sobre sus precios. En este sentido, se debe dar prioridad a las actuaciones sobre las partes de la economía que generan las distorsiones y no sobre el conjunto (políticas macroeconómicas), puesto que supone crear serios problemas adicionales a una gran parte de la economía (la guiada por el mercado), materializados en estimular un desempleo masivo. En su caso, se deben combinar unas políticas de rentas (de acción sobre la parte de la economía que genera los problemas) junto con intervenciones sobre la demanda de tipo keynesiano (aunque estas con menor intensidad, debido a que tienen una perspectiva agregada). El control de rentas significa que se ha de concentrar la atención en el seguimiento de un grupo relativamente pequeño de (grandes) empresas y no sobre toda la economía, situación que hace más operativa a esta política. Así pues, en las condiciones actuales, con problemas inflacionistas constantes, Galbraith sería un defensor de una política de rentas activa.

LA ACTUALIDAD DEL PENSAMIENTO DE GALBRAITH

En este trabajo no solo se ha pretendido ofrecer un esbozo de la aportación más importante de Galbraith como si fuera una reliquia histórica, sino que también se trata de mostrar en las siguientes líneas que las reflexiones de este autor mantienen su vigencia, en especial, para la constitución de un pensamiento económico crítico. En este sentido, quizá uno de los elementos más destacables de la aportación de Galbraith para futuros desarrollos teóricos y prácticos sea su perspectiva sobre la dualización económica (grandes corporaciones vs. pymes), así como el dominio de la dinámica económica global por las grandes empresas. Este análisis tiene unas perspectivas de desarrollo muy grandes. Desde un punto de vista teórico, supone que la economía no es homogénea, siendo esta hipótesis una sobre la que se ha construido el pensamiento económico ortodoxo y que ha conducido a dejar de explicar la realidad. De hecho, una línea paralela de crítica utilizando el pensamiento de Galbraith es que los análisis ortodoxos económicos concentran su atención en la parte de la economía de las pymes, cuyo impacto sobre la dinámica global económica es más bien residual, a pesar de ser el área donde más empleo se crea. Por este motivo, sus conclusiones tienen una validez muy pequeña, cuando no se encuentran en la irrelevancia (analiza una realidad que no existe). Los trabajos de Galbraith ponen en un primer plano a las grandes corporaciones, no sólo para estudiar la dinámica económica en economías desarrolladas, sino también en cuanto a analizar las subdesarrolladas y las políticas ahí aplicables, vinculado a la ausencia de entidades productivas de gran tamaño.

La constatación de la heterogeneidad en la fisonomía de las economías avanzadas y, en particular, teniendo como trasfondo las crisis económicas surgidas en el siglo XXI, suscita la cuestión de cómo actuar para transformar la situación. A la luz de esta consideración surgen dos tipos de ideas que podrían desarrollarse. En primer lugar, la existencia de un sector económico formado por grandes corporaciones y de pymes pone de manifiesto la necesidad de llevar a cabo una política económica específicamente orientada para cada uno de estos sectores. Por este motivo, se requiere una política económica dual. En segundo lugar, como ambos segmentos económicos mantienen estrechas relaciones, entonces es necesario el desarrollo de instrumentos específicos que compatibilicen ambos tipos de políticas.

Galbraith subraya de manera reiterada que una característica fundamental de las grandes corporaciones es su comportamiento planificador. En las actuales condiciones de multiplicación de corporaciones y de su ubicación en otras áreas geográficas (globalización), bien por motivos de obtener producciones finales, bien debido a la fragmentación de las cadenas de valor (creciente subcontratación internacional), la incertidumbre se ha multiplicado. En este contexto, se reaviva la idea de introducir la planificación estatal como mecanismo que contribuya a ajustar las planificaciones de las grandes corporaciones, coordinándolas con la dinámica del sector productivo guiado por tendencias mercadológicas, y en un marco de búsqueda del interés común. La nueva planificación presenta dos características, por un lado, la coordinación de planes entre empresas reorientándolos según el interés público y, por otro lado, integrar de una manera más coherente las actividades de ambos sectores productivos, generando estabilidad económica. Estos rasgos son compatibles con la búsqueda del pleno empleo, aumentos en su cualificación, provisión de bienes y servicios públicos, garantía en el abastecimiento de recursos, aseguramiento de demandas específicas, apoyo a la aparición de tecnologías-base o la creación de infraestructuras. Desde este punto de vista, la planificación indicativa, inspirada en la utilizada en Europa occidental después de la Segunda Guerra Mundial y vigente hasta la crisis de los años 70, pero con nuevas características, pasa a un primer plano en las economías avanzadas que pretendan mantener su estatus de desarrolladas en el siglo XXI.

No alejado de las anteriores consideraciones, se plantea la influencia del sector privado y, en particular, de las grandes corporaciones sobre el Estado. En parte, este tipo de argumentos fue bastante desarrollado por Galbraith en *La sociedad opulenta* (Galbraith, 1958), aunque ya avanzado con anterioridad. Se cuestiona la separación entre el Estado y las grandes corporaciones, hecho que pone en duda el mito del *dilema Estado vs. mercado*. La idea de Galbraith coloca en un primer plano la importancia de la captura del Estado (a veces, conocida como captura del regulador) para entender la realidad que nos circunda (Galbraith, 2004, cap.4). Esto significa que las actuaciones del Estado benefician de manera sistemática a grupos específicos de la economía, en detrimento de un interés público más global. Sin embargo, no debe olvidarse que estas intervenciones sistemáticas perjudican no sólo al sector de mercado, sino también a otros grupos de grandes empresas. Desde este punto de vista, aunque la captura del Estado no se puede evitar, sí que se abre la posibilidad de coordinar las acciones de grupos de grandes empresas para amortiguar las presiones de otras muy poderosas (Galbraith 1979, pp. 353-371). Esto resucita el concepto de poderes compensadores y su papel dentro de formación de la política económica.

Finalmente, cabe señalar un aspecto que aparece en la obra de Galbraith al que le prestó una atención especial: el papel del poder. Galbraith sistematizó su perspectiva al respecto en un libro (Galbraith, 1983) y trató de incluir la idea de poder dentro del estudio de la Economía (Galbraith, 1979, pp.353-371). De hecho, en la actualidad la integración de este concepto sigue siendo uno de los grandes retos del análisis económico (heterodoxo). La consideración del poder y su inclusión explícitamente dentro de los marcos analíticos, no sólo son una exigencia desde una perspectiva crítica, sino también desde el punto de vista de un análisis realista. Quizá uno de los retos más relevantes se encuentra dentro del análisis de política económica. La posibilidad de cambiar la realidad requiere considerar el concepto de poder y esta circunstancia pone de relieve dos aspectos. Por un lado, que la política económica no contemple, al menos únicamente, el "debe ser", sino también, y especialmente, el "puede ser" (las restricciones de poder

existentes), puesto que, en caso contrario, se cae en una retórica teoretizante estéril o un voluntarismo sin visos de éxito. Por otro lado, esta visión abre el camino a plantear la política económica con un horizonte de largo plazo y, por tanto, la apuesta por una planificación de nuevo cuño pasa a un primer plano.

SÍNTESIS DEL PENSAMIENTO DE GALBRAITH: LA ECONOMÍA Y EL OBJETIVO PÚBLICO

El trabajo de Galbraith *La economía y el objetivo público*, tal como se ha apuntado más arriba, constituye la tercera parte de la trilogía en la que realizó su principal aportación al pensamiento económico. En general, se menciona *El nuevo estado industrial* como la obra central de referencia y también a la *Sociedad opulenta* como punto de arranque. Pero a la tercera parte se le suele prestar menos atención, aunque no corresponde con la trascendencia de este trabajo. Mientras que en la primera parte de la trilogía se analiza el surgimiento e importancia de la gran empresa en las economías desarrolladas, en el segundo libro se destaca el funcionamiento de estas entidades y sus relaciones con el entorno, explicando el concepto de tecnoestructura y destacando su pretensión de control sobre la incertidumbre. En *La economía y el objetivo público*, además de reseñar la dualidad en las economías avanzadas (sistema de mercado y planificado), se apuntan explícitamente sus relaciones mutuas y, en particular, cómo introducir reformas. Así pues, este libro presta una atención a la política económica que debería aplicarse en economías desarrolladas, característica que le imprime una singularidad respecto a los dos trabajos mencionados anteriormente.

El libro se organiza en cinco partes. En la primera, se avanza un esbozo de aquello que significa una economía avanzada, destacando especialmente el papel del Estado. En la segunda, denominada "el sistema de mercado" se describen las características y dinámica del mundo de la economía compuesta por pymes. En la tercera, se explica el funcionamiento del denominado "sistema de planificación", es decir, el de las grandes empresas. En la cuarta, se expone parte de las relaciones más relevantes entre el sistema de mercado y el de planificación, entre el mundo de las pymes y el de las grandes empresas. En la quinta, se apunta como introducir reformas en las economías desarrolladas. Esta parte de la obra significa la culminación del trayecto realizado, no sólo en esta obra, sino en su trilogía, y la política económica pasa a un primer plano.

El capítulo que se ha seleccionado y se presenta a continuación es el quinto del libro *La economía y el objetivo público* y es el que cierra la primera parte. Este capítulo, tal como se apunta expresamente, pretende avanzar una teoría de las economías desarrolladas, incorporando parte de los elementos más relevantes que expone en las siguientes partes del libro. Por este motivo, este capítulo presenta una relevancia especial.

Este capítulo se inicia aludiendo a la figura de la gran corporación con elemento que define la naturaleza del capitalismo avanzado. Este tipo de entidad controla los precios e influye sobre la demanda, planifica la producción-tecnología y sus abastecimientos, así como influye sobre el Estado. En la cabeza de la gran corporación se encuentra la tecnoestructura, cuyos intereses se alejan de los asociados con los propietarios. A continuación, explica que este tipo de entidades no pueden cubrir toda la fisonomía de la economía, situación que genera una dualización en las economías avanzadas. Posteriormente, subraya las distintas dinámicas entre ambos sectores económicos a través del significado distinto que ostenta el beneficio o la innovación para ellos. Finalmente, presenta algunas relaciones entre la gran corporación y el Estado. En resumen, este capítulo ofrece una visión breve y omnicomprensiva de una de las partes más llamativas del pensamiento de John K. Galbraith.

BIBLIOGRAFÍA

Galbraith, John Kenneth. (1952a) *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Houghton Mifflin.

Galbraith, John Kenneth. (1952b): *A Theory of Price Control*. Harvard University Press.

- Galbraith, John Kenneth. (1955): *The Great Crash, 1929*. Houghton Mifflin.
- Galbraith, John Kenneth. (1958): *The Affluent Society*. Houghton Mifflin.
- Galbraith, John Kenneth. (1964): *Economic Development*. Houghton Mifflin.
- Galbraith, John Kenneth. (1967): *The New Industrial State*. Hamilton.
- Galbraith, John Kenneth. (1973): *Economics and the Public Purpose*. Houghton Mifflin.
- Galbraith, John Kenneth. (1975): *Money: Whence It Came, Where It Went*. Deutsch.
- Galbraith, John Kenneth. (1977): *The Age of Uncertainty*. British Broadcasting Corporation.
- Galbraith, John Kenneth. (1979a): *The Nature of Mass Poverty*. Harvard University Press.
- Galbraith, John Kenneth. (1979b): *Annals of an Abiding Liberal*. Houghton Mifflin.
- Galbraith, John Kenneth. (1981): *A Life in Our Times: Memoirs*. Houghton Mifflin.
- Galbraith, John Kenneth. (1983a): *The Voice of the Poor: Essays in Economic and Political Persuasion*. Harvard University Press.
- Galbraith, John Kenneth. (1983b): *The Anatomy of Power*. Houghton Mifflin.
- Galbraith, John Kenneth. (1987): *Economics in Perspective: A Critical History*. Houghton Mifflin.
- Galbraith, John Kenneth. (1990): *A Short History of Financial Euphoria*. Whittle Direct Books.
- Galbraith, John Kenneth. (1992): *The Culture of Contentment*. Houghton Mifflin.
- Galbraith, John Kenneth. (1994): *A Journey Through Economic Time: A Firsthand View*. Houghton Mifflin.
- Galbraith, John Kenneth. (2004): *The Economics of Innocent Fraud: Truth for Our Time*. Houghton Mifflin.

TEORÍA GENERAL DEL DESARROLLO AVANZADO¹

John Kenneth Galbraith



En el modelo neoclásico, el oligopolio -mercado compartido por unas pocas empresas- es la única concesión a la existencia de la gran empresa. En realidad, refleja un pequeño paso en el gigantesco proceso que aparta espectacularmente de su modelo a una buena parte de la vida económica. El oligopolio puede fijar precios y controlar la producción. Pero ocurre mucho más cuando las empresas se hacen muy grandes; en realidad se produce una transformación de la naturaleza misma de la sociedad económica.

El instrumento crítico de la transformación no es el Estado ni el individuo, sino la corporación moderna. Esta es la fuerza impulsora del cambio. Pero toda la vida social es un tejido de hebras fuertemente entrelazadas. El cambio impulsado por la corporación es un proceso complejo, en el que se alteran muchas cosas al mismo tiempo y en el cual la causa se vuelve consecuencia y nuevamente causa. Ninguna descripción es exclusivamente correcta; mucho depende del lugar por donde uno se introduce en este molde². Pero un punto de partida aplicable al conjunto del desarrollo es la tecnología y su aún más importante compañera, la organización.

La tecnología -desarrollo y aplicación de conocimientos científicos o sistemáticos a las tareas prácticas- es un rasgo central del moderno desarrollo económico. Afecta tanto a los productos y servicios como a los procedimientos por los cuales se realizan o prestan aquellos. La organización se equipara con el avance técnico. De poco serviría la tecnología únicamente con el conocimiento de un hombre solo; casi de modo invariable su empleo requiere el conocimiento conjunto de varios o numerosos especialistas, en una palabra, de una organización. Pero esto no es más que el principio. Para que la tecnología resulte eficaz, se necesita capital: locales, maquinaria, instalaciones, energía, instrumental, computadoras y todas las encarnaciones tangibles de la técnica. El manejo de este equipo requiere también especialistas y más organización.

Con raras excepciones, cuanto más técnico es el proceso o el producto, mayor es el periodo de gestación requerido, el lapso de tiempo entre la inversión inicial y la aparición definitiva de un producto utilizable.

¹ Este texto es el capítulo V del libro de John Kenneth Galbraith (1973): *The Culture of Contentment*. Traducido por J. Ferrer Aleu con el título *La economía y el objetivo público* (1975), Barcelona: Plaza y Janés, pp. 50-61.

² Véase *The New Industrial State*, 2ª ed.rev. (Bostin: Houghton Mifflin, 1971), pág. 45.

Si la elaboración de los artículos requiere más tiempo, la inversión en capital de explotación debe ser mayor. Por consiguiente, hay que adoptar medidas para estar seguros de que las decisiones iniciales no se vean arruinadas y no se pierda el capital invertido, por culpa de sucesos que pueden ocurrir antes de alcanzar el resultado. El capital que está ahora en peligro y la organización que existe actualmente tienen su precio, son un coste adicional. Se produce o persiste sea cual fuere el nivel de producción. Esto nos lleva a la necesidad de controlar los acontecimientos. Hay que impedir que vayan mal las cosas y que pongan en peligro las ventas, y por consiguiente el retorno del capital o los ingresos necesarios para pagar la organización; las cosas que deben ir bien, hay que lograr que sigan así.

En términos específicos, esto quiere decir que siempre que sea posible los precios deben estar sujetos a control; que los costes decisivos deben estar también sometidos a regulación o manejarse de manera que los movimientos adversos pueda ser compensados por los precios controlados; que hay que realizar un esfuerzo para asegurarse de que el consumidor responderá favorablemente al producto; que si el parroquiano es el Estado hay que hacer que se comprometa a aceptar el producto y su evolución; que se consigan otras acciones necesarias del Estado y se eviten las que pueden ser adversas; que se reduzcan al mínimo otros factores aleatorios externos y se asegure la satisfacción de otras necesidades externas. En otras palabras, la empresa debe, mediante el mejoramiento técnico de los productos y los procedimientos de fabricación, el aumento de capital, la prolongación del periodo de gestación y una organización ampliada y más compleja, dominar o tratar de dominar el medio social dentro del cual funciona, o cualquier parte de él que represente un estorbo. Tiene que prever, no solo sus propias operaciones, sino también, en la medida de lo posible, el comportamiento de la gente y del Estado, en cuanto puedan afectarla. No se trata aquí de una cuestión de ambición, sino de necesidad.

Es evidente que para cada nivel y para cada uso de la tecnología existe un volumen de empresa técnicamente óptimo: el volumen que permita el número necesario de especialistas, la consiguiente organización y la inherente inversión de capital. Pero la necesidad de dominar el medio –por no hablar de los sucesos desgraciados– impulsa a un volumen mucho mayor. Cuanto más grande sea una empresa, más vasta será su producción industrial. Por consiguiente, mayor será su influencia en los consumidores, la comunidad y el Estado; en una palabra, mayor será su capacidad de influir, es decir, de preparar su medio.

Más importante aún: cuanto más se desarrolle y se perfeccione una organización, más libre se verá de las interferencias externas. En la empresa pequeña y sencilla, la autoridad dimana del dueño del capital, de los medios de producción. En la empresa más grande y mejor organizada, la autoridad pasa a la organización misma, a la tecnoestructura de la corporación³. En el nivel más alto de desarrollo –como por ejemplo la "General Motors Corporation", la "General Electric", la "Shell", la "Unilever", la "IBM"–, el poder de la tecnoestructura, mientras la empresa gane dinero, es total. El de los poseedores del capital, es decir, los accionistas, es nulo.

No es de extrañar que, al adquirir poder una organización, lo emplee en servicio de los fines de los interesados. Estos fines –seguridad de empleo, paga, ascensos, prestigio, aviación de la compañía, lavabo privado, es decir, el encanto de un poder colectivamente ejercido– se ven muy favorecidos por el crecimiento de la empresa. De esta manera, el crecimiento, además de reforzar el poder sobre los precios, los costes, los consumidores, los proveedores, la comunidad y el Estado, recompensa de una manera muy personal a aquellos que lo fomentan. Por esto no es de extrañar que el crecimiento de la empresa sea una tendencia dominante del desarrollo económico avanzado.

Este crecimiento, con el inherente ejercicio de poder, es la fuerza primordial que altera a la sociedad económica. Sin embargo, en sus manifestaciones prácticas, es singularmente dispar. En algunas partes de

³ Véase capítulo IX.

la economía, este crecimiento de la empresa no está sujeto a un claro límite superior. En otras partes, está sometido a severos límites o avanza contra una resistencia creciente. Donde el crecimiento es exiguo, le ocurre lo propio a la capacidad de persuadir a los consumidores en lo tocante a los productos, y al Estado en lo concerniente a los productos y las necesidades, y también se queda corta la competencia técnica que va pareja con la organización. Estos son hechos de primordial importancia para la comprensión de la economía moderna. Por tal motivo, la producción y las ventajas que lleva anejas son grandes o excesivas en algunos sectores de la economía y deficientes en otros. Por esto las recompensas de los trabajadores y de otros participantes son, en algunas partes de la economía, más favorables que en otras. Pero, como veremos, esto explica muchas cosas.

2

Cómo se ha observado, el impulso normal de crecimiento tiene o pierde fuerza en numerosas industrias. Este es un hecho de suma importancia, y el punto donde se detiene el crecimiento resulta excepcionalmente evidente. Está en el sitio donde la dirección por un individuo, ya sea el propietario, ya su agente inmediato, tendrían que ceder el paso a la dirección por una organización. Algunas tareas pueden ser realizadas por la organización, y otras, no. En las industrias donde la organización es inaplicable o ineficaz, la empresa conserva un volumen que permite que sus operaciones sean realizadas o guiadas por un solo individuo. Son cuatro los factores que excluyen la organización y hacen necesaria la realización o la dirección individuales.

La organización queda excluida cuando la labor no está estandarizada y se halla geográficamente dispersa. En este caso, no puede sostener de manera fácil, o económicamente, una supervisión central y, como la escala de operaciones en cada punto geográfico es necesariamente pequeña, no se puede contar con una tecnología refinada ni con el correspondiente equipo de capital. En tales supuestos, no existe nada que pueda sustituir al incentivo con que se recompensa (en su caso) la habilidad, el esfuerzo o la inteligencia puestos a contribución por el individuo. Otra ventaja para el individuo en estos casos es la frecuente oportunidad de explotarse a sí mismo y, en ocasiones, a su familia o a sus subordinados inmediatos. Las organizaciones están supeditadas a normas sobre la retribución sobre la dureza y la duración del trabajo, cosa que no ocurre con los individuos, en relación consigo mismos y con sus familias. Por esta razón, pueden medrar donde fracasan las organizaciones.

El segundo factor que limita la empresa a la autoridad de una persona individual es la persistente demanda de un servicio expresamente personal. Por lo general, cuando una persona paga por la atención personal de otra persona, la tecnología queda limitada o excluida. La organización tiene pocas o ninguna ventaja.

El tercer factor que limita la escala de la empresa es la intervención del arte. Los científicos y los ingenieros se ofrecen de buen grado a la organización. Aunque la vanidad profesional celebra su inspirada creatividad individual, actúan normalmente en equipo y con importantes y costosos instrumentos que también requieren una dirección. En cambio, es más difícil que el artista se preste a trabajar para una organización. Por consiguiente, si el producto o el servicio entrañan una expresión artística original y genuina (en oposición a la reiterativa o vulgar), la empresa será siempre pequeña. Con frecuencia, como en el caso de los servicios personales, se identificará con el individuo.

Por último, la empresa es a veces pequeña por imperativo de la ley, los principios profesionales o las restricciones sindicales, que prohíben la tecnología o la organización (por ejemplo, ejercicio de la medicina en grupo) que permitirían el crecimiento de la empresa. Esto se aplica sobre todo a las profesiones y al ramo de la construcción, aunque en ambos casos existe en combinación con la dispersión geográfica de la actividad, que limita también el volumen de la empresa.

En los capítulos siguientes, volveremos a tratar del funcionamiento de las indicadas restricciones en el crecimiento de la empresa.

3

La combinación del impulso poderoso de expansión de la empresa en algunos sectores de la economía, con las eficaces restricciones de crecimiento en otros, produce un modelo notablemente oblicuo de desarrollo económico. Esto se manifiesta en todos los países industriales no socialistas; también es evidente en los Estados de la Europa del Este y en la Unión Soviética. En los Estados Unidos podemos decir que un millar de corporaciones fabriles, mercantiles, de transportes, eléctricas y financieras, producen aproximadamente la mitad de todos los artículos y servicios no proporcionados por el Estado. Las dos corporaciones industriales más grandes, la "General Motors" y la "Exxon" tienen beneficios combinados que superan con mucho los ingresos de California y Nueva York. La "Ford" y la "General Electric" tienen ingresos superiores a los de todas las empresas agrícolas, forestales y pesqueras juntas. En el primer trimestre de 1971 las 111 corporaciones industriales con activos de mil millones de dólares o más poseían más de la mitad de todos los activos empleados en la manufactura e ingresaban sustancialmente más de la mitad del dinero producido por más de la mitad de las ventas. Las 333 corporaciones industriales con activos de más de quinientos millones de dólares, poseían un 70% de la totalidad de activos empleados en la fabricación⁴. En transportes, comunicaciones, energía, bancos y finanzas, existe una tendencia similar, aunque la concentración es algo menor; en el comercio, hay un alto grado de concentración. Un grupo compuesto por los jefes superiores de las empresas que realizan la mitad de los negocios de los Estados Unidos no llamaría la atención, salvo por su apariencia, en el salón de actos de una Universidad, y sería casi invisible en un estadio.

El resto de la economía está representado por unos doce millones de empresas menores, incluidos unos tres millones de agricultores, cuyas ventas totales son inferiores a las de las cuatro corporaciones industriales más grandes; hay cerca de tres millones de garajes, estaciones de servicio, talleres de reparaciones, lavanderías, restaurantes y otros establecimientos de servicio; dos millones de pequeños establecimientos de venta al detalle; unas novecientas mil empresas de construcción; varios cientos de miles de pequeños fabricantes⁵, y un número no especificado de empresas al servicio de los variados intereses de lo que en una sociedad avanzada es colectivamente llamado vicio.

Ningún nivel convenido de activo o de ventas separa los millones de pequeñas empresas que constituyen la mitad de la economía privada del grupo de corporaciones gigantescas que constituyen la otra mitad. Pero existe una acusada diferencia conceptual entre la empresa que está totalmente en manos de un individuo, y debe su éxito a esta circunstancia, y la corporación que, sin excluir del todo la influencia de los individuos, no podría existir sin organización. Esta distinción, con la que puede establecerse la separación entre doce millones de pequeñas empresas y un centenar de corporaciones enormes, subraya la profunda división de la economía en juego. Sirve para distinguir el que llamaremos sistema de mercado y el que recibe el nombre de sistema de planificación.

4

No será difícil demostrar que el sistema de planificación no está de acuerdo con el modelo neoclásico, que sus empresas no son pasivas en la respuesta al mercado o al Estado. Se trata, sobre todo, de romper con el pensamiento habitual y estereotipado. Más adelante volveremos a ocuparnos de esta parte de la economía. En cambio, el sistema de mercado, en su mezcla de monopolio y competencia, se adapta en

⁴ Declaración de Willard F. Mueller. *Vistas ante el Comité Selecto sobre Pequeños Negocios*, Senado de los Estados Unidos, 92º Congreso, 1ª Sesión, 12 de noviembre de 1971 pág. 1097. La inclusión de activos no consolidados incrementaría la proporción de estas corporaciones en el total de activos industriales. El profesor Mueller observa, resumiendo, en la misma declaración: "...existe una estructura industrial extraordinariamente asimétrica, con la mayor parte de la actividad económica (industrial) controlada por una élite de unos pocos centenares de corporaciones enormes, y el resto repartido entre cuatrocientos mil negocios (manufactureros) de pequeño y mediano volumen".

⁵ *Statistical Abstract of the United States, 1972*, Departamento de Comercio de los EE.UU. Las cifras corresponden a 1969.

términos generales al modelo neoclásico. Este modelo describe a grandes rasgos la mitad de la economía; ha perdido contacto con la otra mitad, que es en muchos aspectos decisiva. Precisamente debido a su capacidad de cambio radical, la parte no-mercado se ha transformado a sí misma en algo muy diferente. Pero el sistema de mercado se aparta también del modelo neoclásico en dos aspectos: la intervención del Estado en esta parte de la economía es más extensa y mucho más normal de lo que sugiere la teoría; y el sistema de mercado debe existir al lado del sistema de planificación. Como puede imaginarse, su desarrollo se ve profundamente afectado por este último hecho.

Sujeta a las presiones del conocimiento, de la energía y de la ambición, la empresa del sistema de mercado, competitiva o monopolística, trata de elevar al máximo sus beneficios. Para ello cuenta con un incentivo positivo: en contraste con la empresa del sistema de planificación, donde la organización ha asumido el poder del dueño, el hombre que dirige el negocio obtiene el beneficio o, como mínimo, es calificado y recompensado según su capacidad en la consecución de ganancias. Pero hay una motivación negativa que ejerce aún mayor presión. Si obtiene buenos beneficios, la empresa tenderá a expandirse. Otras harán lo mismo. Por lo general, otras emprenderán el mismo tipo de negocio, pues, dado el pequeño volumen de la empresa, el capital requerido es también pequeño. Y, en contraste con las empresas del sistema de planificación, las que estén ya en el campo no dispondrán de la ventaja de una organización a la medida. Quiero decir con esto que un pequeño monopolio es más difícil que uno grande. Así, en el sistema de mercado, no puede confiarse en que la producción y los precios estén sometidos al control eficaz y seguro de la empresa. Ni es probable que estén sujetos a la autoridad colectiva de unas cuantas empresas. Así, si los beneficios son anormales, no tardarán en bajar. Esto significa que el empresario no puede darse el lujo de preocuparse de otra cosa que de ganar dinero. En lo tocante a esto, debe hacer siempre el máximo posible. Los aficionados defensores del mercado, encantados de descubrir, como hizo Adam Smith hace dos siglos, que el bien parece proceder del mal, han llegado frecuentemente a la conclusión de que la avaricia es una virtud original. Esto equivale a hacer virtud de lo que, en realidad, es necesidad.

De esta falta de control sobre los precios y la producción se desprende también que, en el sistema de mercado, sobrevive una buena parte de la tendencia igualitaria del sistema neoclásico.

Como en el sistema de mercado no es probable que las ganancias se mantengan mucho tiempo por encima del nivel que compense al empresario del esfuerzo y el capital invertidos, no puede confiarse en una fuente segura de reservas. Por consiguiente, la empresa dependerá -a diferencia de la encuadrada en el sistema de planificación- de fuentes exteriores de capital. Esta circunstancia es muy importante, como veremos al estudiar la regulación pública de la economía. Si esta entraña la regulación del crédito, como ocurre en realidad, el sistema de mercado se verá afectado con fuerza singular.

En el sistema de mercado, la empresa puede hacer muy poco, por sí sola, para influir en el comportamiento de sus clientes. Le faltan recursos para este esfuerzo. Además, el agricultor que tratase, como individuo, de reclutar clientes para su trigo, su ganado o sus tomates, moldearía caritativamente las preferencias de los consumidores en beneficio de todos los productores de estas mercancías, pues resulta generalmente difícil distinguir el origen del trigo, del ganado y de los tomates. Y todo el mundo sabe que esto es así, a diferencia de lo que ocurre con la gasolina. Esta homogeneidad general de los productos, junto con la poca atractiva escala de sus operaciones e ingresos, hace que no se vean agricultores en Madison Avenue.

Si el miembro individual del sistema de mercado no puede influir típicamente en sus clientes⁶, tampoco puede hacerlo sobre el Estado. El presidente de la "General Motors" tiene, cuando visita Washington, el derecho inalienable a ser recibido por el presidente de los Estados Unidos. El presidente de la "General Electric" tiene derecho a ver al secretario de Defensa, y el presidente de la "General Dynamics" lo tiene

⁶ La explotación agrícola es el caso más claro de empresa impotente a este respecto. En las industrias de servicios, conviene observarlo, la empresa sostiene alguna relación con sus parroquianos.

a visitar a cualquier general. El agricultor individual no tiene el mismo derecho a visitar al secretario de Agricultura, y el comerciante al detalle no tiene acceso a la Secretaría de Comercio. Y de poco le serviría si lo tuviesen. Cómo veremos más adelante, la burocracia pública solo puede ser eficaz y duraderamente influida por otra organización. Y entre el público y las organizaciones privadas puede haber una relación profundamente simbiótica.

La innovación en el sistema de mercado también está generalmente de acuerdo con la del modelo neoclásico. Esto quiere decir que es muy limitada. La mayor parte de las innovaciones requieren que exista un capital para producir el periodo de desarrollo y gestación, y para pagar los equipos que le son necesarios⁷. Y esto es lo que le falta a la empresa en el sistema de mercado. Más importante aún, carece de talento técnico y científico especializado, y de la organización requerida casi invariablemente para el desarrollo técnico moderno. Ningún logro técnico importante de los últimos tiempos -la energía atómica y sus aplicaciones, el transporte aéreo moderno, el desarrollo electrónico moderno, el perfeccionamiento de las computadoras, las grandes innovaciones agrícolas- es producto del inventor individual en el sistema de mercado. Los individuos siguen teniendo ideas. Pero -con raras excepciones- solo las organizaciones pueden llevar las ideas a la práctica. La innovación, en el sistema de mercado, sigue siendo principalmente importante en la mente de aquellos que creen que el pequeño empresario no puede fracasar jamás.

5

Aunque la empresa en el sistema de mercado está sujeta a las normas y disciplinas del modelo neoclásico, no las acepta de buen grado. Podemos establecer como regla infalible que todos los que participan en el sistema económico desearán modificar aquellas normas obligatorias en su propio favor. Tratarán de influir en los precios, en los costes, en las decisiones del consumidor y en las acciones de la comunidad y del Estado. Y esto será tan cierto en el sistema de mercado como en el sistema de planificación. La diferencia no estriba en la intención, sino en la capacidad. El mercado y sus disciplinas son muy encomiados por los eruditos. Raras veces los aplauden aquellos que les están sometidos.

La dispersión geográfica de la actividad económica, el pequeño volumen de esta actividad en toda localización particular y la suma utilidad del sistema de incentivos inherente a la empresa individual, son causa de cierta independencia limitada de las presiones del mercado. Aquella dispersión significa, muy a menudo, que en una zona particular solo hay *sitio* para uno o pocos empresarios. Si hubiese más tiendas de ultramarinos, más vendedores de pizza o más lavanderías, todos los industriales se morirían de hambre. De esta manera, la empresa adquiere cierto grado de control sobre los precios y la producción. Y, gracias al atractivo de su personalidad y a su modesta elocuencia de persuasión, el dueño puede ejercer cierto dominio sobre sus parroquianos. En vez de competencia, existe una diferenciación de productos o servicios por su asociación con la personalidad de un vendedor particular⁸. Es inútil decir que se trata de un control sumamente circunscrito, pues la población móvil y motorizada es muy capaz de eludir cualquier esfuerzo de explotación por parte de su monopolizador de barrio.

El modelo neoclásico mide más o menos por el mismo rasero la diferenciación de los productos y el monopolio local. Tolerar menos los esfuerzos colectivos para el control del mercado. Estos son muy numerosos y con frecuencia requieren la ayuda o la iniciativa del Estado. El trabajador rechaza la oportunidad de vender sus servicios individualmente en el mercado y se une con otros para venderlos a través del sindicato. De este modo el sindicato adquiere poder sobre el precio común de tales servicios y, en ocasiones, y gracias

⁷ Véase Edwin Mansfield, "Innovation and Size of Firm", en *Monopoly Power and Economic Performance*, Edwin Mansfield, ed. (New York: Norton, 1964), págs. 57-64.

⁸ Véase Edward H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition* (Cambridge: Harvard University Press, 1933). El control de mercado que depende de esta diferenciación del producto fue llamado, por Chamberlin, "competencia monopolística".

al control del aprendizaje y de la inscripción en sus filas, sobre el suministro de aquéllos. El apoyo del gobierno a los convenios colectivos refuerza este control.

El pequeño confeccionista o el pequeño constructor emplea la escala del sindicato, que es común a todos, más un margen convencional, para poner precio a su producto. Otros hacen lo mismo y, de este modo, todos consiguen un control (a veces débil) de los precios. Médicos, masajistas, osteópatas, oculistas, abogados y especialistas en la construcción, controlan o influyen en la oferta, determinando las exigencias de la instrucción y del aprendizaje, o la licencia del Estado. Los agricultores consiguen que el Estado fijé precios, mediante las compras oficiales, y limite la oferta, con el establecimiento de cupos de mercado. Los pequeños fabricantes buscan el mantenimiento oficial de los precios al detalle y la protección contra un trato preferente a los grandes competidores amparándose en la ley Robinson-Patman. Todos estos esfuerzos reflejan la tendencia de todas las empresas productoras, ya pertenezcan al sistema de mercado o al de planificación, a controlar su medio económico y a librarse de su sumisión a él.

En agricultura, este esfuerzo ha rebasado el control de la producción y de los precios, para abarcar ciertas medidas elementales, para influir en la reacción del consumidor. Se anuncian las ventajas nutritivas y morales del consumo de leche. Y se hace lo propio con la fruta, las nueces y otras especialidades agrícolas. En tiempos recientes, el esfuerzo del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos en la promoción del consumo del tabaco ha ofrecido un curioso contraste con el empeño del Departamento de Sanidad, Educación y Bienestar, de divulgar sus efectos letales.

En agricultura, se ha realizado también un esfuerzo coronado por el éxito para librar a la tecnología de las restricciones impuestas por el sistema de mercado. Esto se consiguió (como también veremos al hablar del tema de planificación) gracias a la socialización de las innovaciones técnicas y su propagación, lo cual fue un logro de las estaciones experimentales y laboratorios federales y estatales, los colegios de agricultura y los servicios de extensión agrícola. El sistema de planificación contribuyó también muchísimo a la innovación técnica en agricultura, a través de las industrias de maquinaria agrícola y de productos químicos. Y también lo hicieron, en menor grado, las corporaciones que participan directamente en la agricultura suministrando piensos al ganado o a las aves de corral, o con operaciones directas como en el caso del cultivo de frutales o verduras. Los que citan la agricultura moderna como ejemplo de tendencia progresiva de la pequeña empresa y de la economía de mercado olvidan el papel representado por el gobierno y por las corporaciones proveedoras. Ninguna innovación importante tiene su origen en la agricultura individual. Si no fuese por el gobierno y por las empresas de maquinaria agrícola y de productos químicos, la agricultura permanecería tecnológicamente estancada⁹.

6

La diferencia entre los sistemas de planificación y de mercado no reside en el deseo de escapar al constreñimiento del mercado y de tener un control sobre el medio económico. Estriba en los instrumentos que se emplean para tales fines y en el éxito con qué se realizan. Los que participan en el sistema de mercado y quieren la estabilización de sus precios o el control de sus ofertas deben actuar colectivamente o conseguir la ayuda del Gobierno. Este esfuerzo es muy visible y con frecuencia ineficaz o condenado al fracaso. Los esfuerzos colectivos voluntarios pueden ser destruidos por unos cuantos desertores. Los

⁹ Como se ha observado anteriormente en este capítulo, la empresa grande se ve impulsada a controlar sus precios (y otros aspectos de su medio) por el deseo de proteger la inversión requerida por la tecnología. Este es también uno de los servicios importantes prestados a la agricultura por la fijación de precios por el Gobierno. Esta estabilización de precios permite a los agricultores invertir en el capital y equipo de trabajo requeridos por la tecnología, de un modo que sería imposible si estuviesen sometidos a las oscilaciones de unos precios no regulados. Esto contribuye mucho a explicar el normal crecimiento de la productividad agrícola desde que se inició, en 1933, la legislación de apoyo a los precios de los productos agrícolas. Esta intervención no está de acuerdo con la pauta del modelo neoclásico, pues pone los precios por encima del nivel de equilibrio y la libra de la cotización del mercado. Por consiguiente, se la censura como política perniciosa y como causa de ineficacia social. Estas críticas son formuladas continuamente por eruditos que encomian la eficacia y la marcha progresiva del agricultor americano.

legisladores no responden siempre..., ni siquiera a los agricultores. Si se toma alguna acción, se hace a menudo en tono de disculpa, pues sabido es que será desaprobada por la economía establecida.

En cambio, en el sistema de planificación, la empresa consigue automáticamente el control sobre los precios, sin ruido y solo por el hecho de que es grande. Lo propio puede decirse del control sobre la producción total. Y puede ser grande, debido a que sus labores tienden a la organización. Ciertamente hay cosas para las que necesita la ayuda del Estado. Pero no tiene que apelar al parlamento, sino a la burocracia. Esta es más reticente. Y, como la burocracia es asimismo más poderosa, también es probable que resulte más eficaz. Por tanto, no es de extrañar que las empresas del sistema de mercado llamen mucho la atención, aunque consigan muy poco, al tratar de eludir las coacciones del mercado o de modificar de otra manera el medio económico al que están sujetas. Mientras que las grandes empresas del sistema de planificación llaman poco la atención y consiguen mucho. Esto se refleja estrechamente en la pedagogía económica. El poder político y las depredaciones de la camarilla agrícola son pregonados por los economistas. En cambio, el control mucho más fuerte de la "General Motors" sobre los precios, los costes, y el comportamiento del consumidor, y su mucha más influyente asociación con el Departamento de Transporte, el Departamento de Defensa y las agencias reguladoras, pasan mucho más inadvertidos.

7

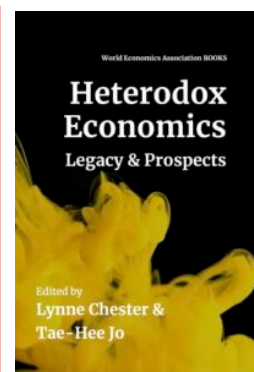
El sistema de planificación pretende ejercer control sobre su entorno económico y, cómo se verá en ulteriores capítulos, lo consigue. El sistema de mercado manifiesta el mismo deseo, lo hace de un modo mucho más visible y consigue mucho menos éxito. El primer sistema domina su entorno; el segundo permanece generalmente subordinado a él.

Pero el sistema de planificación es parte importante del entorno subordinado al sistema de mercado. Suministra la energía, los carburantes, la maquinaria, el equipo, los materiales, el transporte y las comunicaciones empleados por el sistema de mercado. Y es un importante comprador de los productos del sistema de mercado, sobre todo en lo que atañe a la agricultura. Un rasgo esencial de esta relación se manifiesta con evidencia. El sistema de mercado compra a precios en buena parte sometidos al poder del sistema de planificación. Y una proporción importante de sus productos y servicios se venden a precios que no controla, pero que pueden estar sometidos al poder de mercado del sistema de planificación. Dada esta distribución de poder, salta a la vista que las cosas marcharán mejor para el sistema de planificación que para el sistema de mercado. Los términos del convenio entre los dos sistemas tenderán naturalmente a favorecer al sistema que controla sus precios y sus costes y, por consiguiente, los precios y los costes del otro sistema. Un efecto ulterior, a menos que haya una movilidad sin trabas entre ambos sistemas, será la desigualdad de rendimientos: unos ingresos relativamente seguros y favorables, para los participantes del sistema de planificación, y menos seguros y menos favorables para los del sistema de mercado. Volveremos sobre estas hipótesis porque, ¡ay! tienen mucha enjundia. De momento hay que estudiar cuidadosamente las características centrales de los dos sistemas.

RECENSIONES DE LIBROS

BOOKS REVIEWS

Lynne Chester, & Tae-Hee Jo (eds.);
HETERODOX ECONOMICS. LEGACY & PROSPECTS. World Economics Association BOOKS (2022) (XXVIII + 365 pp.), ISBN 978 - ISBN (print): 978- 19-1115-661-6



Alfons Barceló

Universidad de Barcelona

anfosbarcelo@gmail.com

No se trata de una obra maestra. Sin embargo este libro examina asuntos importantes, recoge un buen surtido de tesis y opiniones y, a la postre, es rico en ideas y sugerencias. He aquí, pues, un texto sobre temas de economía teórica, atractivo y variado, con muchas puntas críticas y digno de ser recomendado para jóvenes economistas desconfiados, personas de mediana edad o incluso a ancianos dispuestos a revisar sus ideas y creencias.

En primer lugar, y muy brevemente, resumiré autorías y asuntos abordados. La segunda parte de esta nota viene a ser un repaso de algunas tesis que juzgo dignas de más atenta confrontación. Tras una dedicatoria en memoria de Frederic S. Lee y John F. Henry, comienza la obra con una somera nota de Maria Cristina Marcuzzo (XIV-XVI) en la que relata el origen y las metas perseguidas con referencia a la iniciativa de producir este libro, dentro de una colección de textos apadrinada por la *World Economics Association*. Luego se presenta un esbozo general, redactado por los promotores y responsables Chester y Jo. Después se presentan los siete ensayos capitales que conforman propiamente el libro. Los autores de dichos ensayos son, por orden de aparición, además de Lynne Chester y Tae-Hee Jo, Jamie Morgan, Danielle Guizo, Nuno Ornelas Martins, Carlo d'Ippoliti y Ben Fine.

Aunque procurando no falsear los contenidos, me atrevo a transfigurar los títulos de dichos siete capítulos utilizando mi particular lenguaje y vocabulario. Vamos entonces a parar a los siguientes enunciados: (1) *Hora de cargar pilas para la economía heterodoxa*, (2) *Revisión de la historia de los heterodoxos: críticos, exploradores foráneos o sencillamente economistas*, (3) *Por una ontología social bien armada para reconstruir una teoría económica fetén*, (4) *En busca de una ideología consistente para una economía heterodoxa en serio*, (5) *Virtudes y peligros del pluralismo*, (6) *Horizonte transdisciplinar como telón de fondo ineludible*, (7) *Objetivo: Impulsar las redes y contactos de la economía heterodoxa*.

En el capítulo 1, bautizado someramente como "*Introducción general*" (pp. 57-111), los dos editores-promotores presentan y repasan los materiales redactados a demanda para este libro. El objetivo general era claro: apuntar argumentos contra la batería de usuales acusaciones contra la heterodoxia: esto es, carecer de armazón teórica y analítica consolidada, una identidad desdibujada, falta de núcleo riguroso, asunción de enfoques oportunistas, ausencia de controles de calidad bien definidos, propensión a afrontar

la ortodoxia en orden disperso y sin principios estratégicos potentes. Consideraciones, a mi entender, todas ellas claras y pertinentes.

Permítaseme, de paso y como anécdota escueta, pero significativa, recalcar que por primera vez veo citado (en la lista de referencias bibliográficas de un artículo escrito por economistas críticos) el que es -en mi opinión- el mejor tratado de "filosofía de la ciencia" publicado en el siglo XX, y a la vez la obra más redonda del eminente físico y filósofo Mario Bunge (1919-2020). A saber, *La investigación científica. Su estrategia y su filosofía*. (Traducida al castellano por M. Sacristán en 1969, con múltiples ediciones posteriores) .

Pero pasemos ya al examen de otros contenidos más singulares o específicos. Desde luego, es bueno hacer hincapié en que todo sistema de ideas que pretenda ser considerado como una pieza intelectual de calidad tiene que apoyarse en fundamentos de alguna especie. Por diversos motivos, tanto teóricos como prácticos. Y por razones superficiales o profundas, con solera o más bien improvisadas, de carácter clásico o romántico, monocromáticas o poliformas o con texturas varias. En cualquier caso, cualquier disciplina científica busca estar en armonía con algún substrato filosófico, sea el racionalismo, el empirismo, el pragmatismo, el fenomenismo, el intuicionismo, para no mencionar otras orientaciones más periclitadas, como el "materialismo dialéctico" o el "idealismo platónico". También es un atractor notable la aspiración perenne hacia la certeza y la verdad, por más que esa sea una dirección positiva y atractiva, si bien en última instancia quizás resulte casi siempre un sueño inalcanzable. Ciertamente, la validez del teorema de Pitágoras no parece estar en peligro ni en discusión; pero los conceptos de "masa", "materia" y "energía" son aún asuntos de fuertes controversias entre destacados doctores de física y/o filosofía.

En resumidas cuentas, cualquier cuerpo de economía teórica posee determinados fundamentos, aunque estos vayan cambiando y hayan sido raramente calificados por comisiones de expertos, tras examinarlos a fondo y con amplias perspectivas históricas y contextuales. Pues bien, en mi opinión, la economía es hoy por hoy y desde hace más de dos siglos una ciencia inmadura y mal estructurada, como la medicina en la época de David Ricardo. Veamos: suelo decir en serio, pero con una punta de ironía, que en cierto sentido la entronización del "mercado" presenta algunos paralelismos con la recomendación y el uso de la sangría como gran remedio polivalente entre los médicos y las facultades de medicina a principios del siglo XIX. Desde luego, no creo que por ahora en las diversas ciencias sociales las cosas vayan a cambiar rotundamente, por más que se han dado y continúan dándose avances más o menos significativos, y también modas un tanto efímeras en muchas direcciones.

Por supuesto los fundamentos y la filosofía de la economía están íntimamente vinculados. Pues bien frente a la pregunta retórica -¿Tiene futuro la economía como ciencia?- no sería muy difícil idear un listado de misterios, problemas o enigmas que tal vez ayudarían a abrir caminos innovadores y fecundos. En plan positivo me atrevo a sugerir que tenemos claves para vislumbrar todo eso, modelos aptos para delinear pronósticos, y orientaciones políticas y técnicas para poner a prueba algunos ensayos de economía aplicada tanto macro como micro. Y, por otro lado, no me parecería disparatado proyectar a largo plazo líneas de investigación en estas direcciones. Sin prisas, a base de equipos con talentos contrapuestos y con compromisos de evaluaciones periódicas de resultados, por parte de expertos independientes.

Desde luego confrontar ideas no suele ser mala cosa. Pero conviene en primer lugar compartir un cierto barniz referente a las categorías básicas y principios científicos fundamentales. En este sentido creo que sería bueno prestar más atención (tanto en la docencia como en la investigación), al conocimiento de las propiedades más destacadas de los entornos principales: filosóficos (ontología, epistemología), bases formales (lógica elemental, nociones de teoría de conjuntos o categorías), matemáticas aplicadas (análisis, álgebra matricial, teoría de la probabilidad), aportaciones del vecindario destacado (ecología humana, sociobiología, antropología, psicociología, historia y geografía económicas, sociologías, urbanismo, historia del pensamiento económico, politología). Punto seguido, una vez que se ha allanado el camino en relación con enfoques, definiciones, tesis, secuencias argumentales y cuantificaciones apropiadas de

las magnitudes seleccionadas y examinados los diversos "efectos" pertinentes, pareciera que los debates deberían resultar esclarecedores, y conducir a buen puerto sin muchos daños colaterales.

Entre paréntesis, no me resisto a hacer hincapié en que no hay que matar moscas a cañonazos, ni ajustar cuentas con rivales de poca categoría, o que no tenían el día inspirado. En suma, dedicar 56 páginas (1-56) a examinar un libro frustrado de Geof Hodgson sobre el difícil futuro de la heterodoxia económica parece una forma poco eficiente de utilizar tiempo y esfuerzos.

En otros ensayos de la obra que estamos comentando se aborda de nuevo el tema del pluralismo en los enfoques, tanto teóricos como prácticos. Ciertamente se trata de un asunto importante con zonas fronterizas difusas. Es claro que la "libertad de crítica" tiene que ser un compañero permanente y asiduo en todas las tareas de la investigación científica. Pero eso no significa que tengan derecho a disponer de campo libre en las instituciones básicas (sobre todo, universidades y revistas especializadas) los charlatanes ni los promotores de pseudociencias y pseudotecnologías.

Verdad es que conviene tener muy presente que la realidad es compleja, y que puede y debe contemplarse desde diferentes ángulos. De hecho, pues, habrá que seleccionar unos u otros niveles, primar los rasgos estructurales o las tendencias dinámicas, acoplar efectos y sugerencias de diversos vecindarios. En general, por tanto, cualquier aproximación teórica con pretensiones de amplia validez jamás ha de imponer barreras prohibitivas contra las migraciones intelectuales procedentes de territorios limítrofes. O sea, ahora en concreto, la economía como ciencia en construcción no puede cerrar el paso a considerar, combinar e injertar en sus categorías centrales resultados derivados de avances en neurociencias, sociobiología, politología, teoría de los sistemas ecológicos, innovaciones tecnológicas y culturales, experiencias novedosas en microeconomía, macroeconomía o en sectores económicos singulares (como agricultura, transportes, urbanismo, energía, dinero y banca, incluso sobre el régimen económico aconsejable para futuras colonias humanas extragalácticas).

Y en el capítulo de horizontes y tareas hay que apuntar diversos objetivos, como programas de acción y experimentación estratégica, recolección y evaluación de instrumental estadístico y analítico, registro de adelantos y problemas abiertos, líneas de avance y metas a medio y largo plazo, con predicciones, retrodicciones y proyecciones futuristas.

Por descontado, aunque casi todo puede tener alguna utilidad o importancia en algún momento o en algún contexto, hay asuntos que no parecen temas serios o pertinentes a primera vista. Pero nunca se sabe. Huesos y osarios durante siglos fueron despreciados por parte de los arqueólogos y prehistoriadores, mientras que ahora constituyen valiosísimas fuentes de información en múltiples áreas biológicas, económicas, políticas y ecológicas. Desde luego, la altura promedio de las sucesivas cohortes de soldados de leva ha sido y es desde hace décadas un indicador pertinente para evaluar el estado de salud de una comunidad rural. Pero con todo y con eso, no parece tarea modélica escudriñar quiénes se cubrían con sombrero cordobés en la Andalucía de hace un siglo, de qué clase social eran, y qué eventos y circunstancias eran decisivos a la hora de poner en práctica esos hábitos muchos varones mayores de edad. Evidentemente, se puede hacer el ridículo de muchas maneras, y es mejor con un premio Ig Nobel bajo el brazo, que pasar a la posteridad por fechorías, crímenes o sucesos infamantes.

Para regresar a nuestro terreno: no veo yo que tenga mucho sentido ocuparse de la "historia de los economistas heterodoxos" (o de la historia de los filósofos católicos o judíos, pongamos por caso, o de los psicólogos profesionales en el siglo XX). Pues las fronteras de la presunta entidad consolidada no están bien definidas, dado que no se trata de un sistema de veras (o de un subsistema genuino, sea objetivo o especulativo, pero con su fecha de nacimiento, por aparición o emergencia, planeada o espontánea, con su evolución y regeneración en el tiempo y su desaparición final más o menos progresiva o súbita, y causada

por factores más bien internos o bien externos), con propiedades o atributos bien acotados y tal vez con vinculaciones temporales significativas.

Por supuesto, al estudiar cualquier materia de forma sistemática, y la personalidad de sus estudiosos o practicantes, es aconsejable echar algún vistazo al vecindario y a las zonas periféricas; pero siempre conviene distinguir entre el ente auténtico, los afeites e indumentarias que le envuelven, y los vecinos que le rodean. En fin de cuenta, como bien subraya Danielle Guizzo, "economía heterodoxa" es una especie de cajón de sastre que contiene "un conjunto de conceptos, teorías y diferentes perspectivas analíticas, siempre cambiantes y variables" (126). Asimismo se subraya que si bien no hay redes articuladas entre las diversas corrientes y fracciones, puede detectarse un poso común en el núcleo teórico general. Básicamente todas esas variantes niegan que la naturaleza humana sea una característica fija y un dato invariable, al tiempo que contemplan como ejes esenciales el examen de la producción y la distribución, o sea el examen del origen y el reparto del producto neto o excedente social. Por lo demás, en todas ellas suele advertirse la presencia del poder aquí y allá, a la vez que se suele atender a la temporalidad omnipresente, a las cuestiones de género y a las restricciones y limitaciones ecológicas (esto es, los contextos ecosistémicos).

Las conclusiones finales de este capítulo son moderadamente optimistas, pero sin lanzar las campanas al vuelo. A mi modo de ver, siempre suele haber entre los heterodoxos, diversas categorías y variadas vocaciones. En cualquier caso, como bien señaló Asimov, conviene distinguir y separar endoherejías y exoherejías. En efecto, algunas endoherejías han resultado victoriosas, una vez corroboradas positivamente al final del trayecto, por los debates y la historia, mientras que ninguna exoherejía ha ganado la batalla intelectual con el tiempo, por mucha fama que hubiera podido alcanzar durante una temporada. Vale señalar, de todos modos, que en ciertas ocasiones estas derivas pueden aguantar el tipo durante un tiempo, y convertirse luego en pseudociencias y pseudoideologías que se reproducen sectariamente, sin conexiones de control y verificación con territorios adyacentes (por ejemplo, alquimia, acupuntura, psicoanálisis, homeopatía, radiestesia, astrología, filosofías idealistas).

Ante este posible panorama, una de las propuestas de futuro más recomendables parece ser la siguiente: laborar en pro de la integración y control mutuo con los diversos vecinos (en fundamentos, en perspectivas, en ámbitos analíticos, en propuestas de acción). Sin esos elementos correctores los peligros de las derivas sectarias y escolásticas suelen imponerse. Por consiguiente conviene corregir los derroteros con medidas adecuadas. La "ayuda mutua", como tan bien argumentó Kropotkin hace un siglo, no sólo es un principio evolutivo formidable y enormemente positivo; también viene a ser una barrera eficaz contra las derivas degenerativas y corruptoras que amenazan por todos lados, según sugiere la ley sociológica o vieja tesis bien contrastada: "*Todo poder corrompe. Y el poder absoluto corrompe absolutamente*".

Pasemos ahora a comentar brevemente uno de los capítulos más atractivos de nuestro libro, el tercero: N. O. Martins, "*Cambridge social ontology and the reconstruction of economic theory*" (149-203). La idea central es sencilla: subrayar la herencia positiva de Cambridge para proyectos estratégicos de futuro. Evidentemente, una economía científica ha de estar hermanada con la antropología y la ecología humanas, tener buenas relaciones con etólogos y sociobiólogos. Y manejar magnitudes y probabilidades con esmero y respeto de los dominios y las fronteras. En el plano más concreto, me ha parecido bien encarrilada la opción de articular la visión sraffiana centrada en la reproducción social, el análisis del excedente, el análisis del valor como magnitud y las conexiones entre las variables distributivas esenciales (salario, tipo de beneficios) con otras tradiciones objetivistas y realistas. En especial, con la idea de la "demanda efectiva" y la teoría monetaria de la producción, categorías que funcionaron como hitos estratégicos en las concepciones iniciales de Kalecki y de Keynes. De todos modos conviene recordar que Garegnani hace medio siglo intentó alguna fecundación cruzada entre las dos tradiciones (Marx & Sraffa). Sin ningún resultado brillante, ni siquiera un éxito modesto, más allá de ganar un pugilato contra Samuelson. Una

lástima. En verdad, la psicociología de la investigación científica no ha conseguido todavía iluminar y explicar el porqué de los fracasos de este género, nada infrecuentes en aquellos dominios donde la validación empírica es difícil o claramente imposible (coaliciones políticas, duopolios económicos, sectas religiosas emparentadas, liderazgos unipersonales, hegemonías imperiales). Y el caso es que suele haber por doquier intereses creados, inercias intelectuales serias y redes de poder académico y político muy contaminadas por ideologías subyacentes (¿Qué habrá sido de los centenares de profesores especialistas, si no doctores, en "materialismo dialéctico", tras quedar en paro técnico con el derrumbe de la URSS?).

De todos modos hay tendencias que invitan al optimismo. Hoy la modelización formal no necesita ser defendida, aunque sea conveniente insistir en que las matemáticas no dan contenido material: los símbolos deben interpretarse, y cotejarse con la realidad los resultados. Además ayuda y permite separar los factores incidentes. También la psicología económica y las maquetas cuasiexperimentales pueden enriquecer y refinar los planteamientos. Y conviene recordar que la historia económica es una inmensa fuente de datos y de problemas que merecen atención preferente y que sirven de control empírico de primera importancia. Por otro lado, hay ciertos riesgos o límites a los que hay que prestar atención. Por ejemplo, en rigor es un disparate la típica y frecuente afirmación del profesor poco atento: "Sea N el conjunto de los números naturales". En todo caso mi receta preferida a ese respecto es: no hay que olvidar nunca que el concepto de "perro" no ladra, y que la palabra o término 'perro' no muerde.

CIENCIA E IDEOLOGÍA

Especial atención merecen algunas observaciones sobre rasgos destacados de la economía teórica, sobre todo en lo que se refiere a delimitar ámbitos sustantivos y objetivos. Por ejemplo vale caracterizar la economía heterodoxa como "actividad intelectual, social y científica de explicar como opera y evoluciona la economía capitalista, priorizando la coherencia teórica y la relevancia histórico-empírica sobre sus posiciones ideológicas de partida" (Jo, *Heterodox economics and ideology*, 205). De todos modos, en ese terreno se cuelan -a mi modo de ver- algunos tópicos postmodernos del género "construcción social de la realidad". Estas derivas resultan entonces poco convincentes, aunque puedan contener eventualmente alguna pizca de verdad. Pero ya no es de recibo traer a colación añejos y obsoletos debates sobre categorías del tipo "biología fascista", "matemáticas proletarias", "cibernética burguesa", "urbanismo estalinista", "filosofía feminista" o "carreteras católicas".

Tampoco es bueno enredarse con las limitaciones espaciotemporales de las ciencias sociales. Advuértase que no pudo haber "leyes biológicas" durante millones de "años" sucesivos, hasta que no hubo seres vivos quizás en algún rincón del universo en expansión. O sea, que sólo los miopes o ignorantes pueden pretender que las leyes serias han de ser obligadamente universales e intemporales. En cualquier caso no parece que sea fácil hallar buenas razones para afirmar que no pueden detectarse pautas y tendencias precisas (en definitiva, leyes económicas genuinas) en el ámbito de las actividades de recolección, caza y distribución de alimentos entre algunas manadas o tribus de primates y homínidos prehistóricos. Y, por otro lado, no parece disparatado ver con buenos ojos algunos ejercicios de exoeconomía política. Por ejemplo, opino que podría ser interesante trazar un programa de reflexiones sistemáticas con pretensiones de ser valiosas a la hora de diseñar una constitución política, junto con el régimen económico y las redes de interdependencia adecuadas para alguna colonia sideral. Así como van últimamente las cosas, no parece totalmente absurdo plantearse cómo podría regirse una supercolonia extragaláctica fundada por los "últimos mohicanos" a salvo de la última extinción terrenal o sea los emigrantes forzosos de un planeta Tierra en proceso de liquidación total y acaso final.

Ciertamente, la economía heterodoxa no es un sistema efectivo ni constituye un auténtico paradigma con características bien perfiladas. Lo que si hay son una serie de corrientes de opinión que sirven de trama moderadamente adecuada y útil para agrupar a una pléyade de autores en subconjuntos algo

estructurados. Sin pretensiones de proponer una clasificación completa, podemos señalar como "corrientes de opinión" significativas y no vacías a marxianos, sraffianos, institucionalistas, postkeynesianos, ecologistas, feministas, evolucionistas, historicistas. Algunos pueden solaparse y otros han podido cambiar de personalidad con los años. Unos pueden ser de una sola pieza y otros navegar con dosis varias de eclecticismo, escepticismo, pragmatismo, formalismo.

De todos modos conviene advertir que a menudo la terminología dominante es poco depurada. Cuando se habla de "teoría", en general hay abuso de lenguaje. Así que, en plan benevolente procede entender más bien que tal denominación designa un paquete de hipótesis mejor o peor articuladas, y más o menos razonables. Muchos autores al referirse a la "probabilidad" raramente adoptan una visión rigurosa del asunto, y no suelen explicitar si entienden que la "incertidumbre" es una propiedad o un atributo, y tampoco dan muchas explicaciones de cómo hay que cuantificar esta noción en serio. Y suelen evitar el uso de la aproximación intuitiva más correcta y certera, a saber la plausibilidad. En otros ámbitos, el uso de términos como "tendencias", "ciclos", "punto de inflexión", "crecimiento exponencial" raramente queda justificado con la preliminar explicación a la pregunta implícita: ¿Y eso, es un hecho, una tesis o una hipótesis; en cualquier caso, ¿cómo se comprueba o corrobora o se demuestra? Algo parecido podría señalarse con respecto a ciertos términos destacados, como llamar "inversión" a la compra de un décimo de lotería de navidad, o remitir a un "mercado" etéreo, concebido como si fuera un objeto concreto bien caracterizado en composición, estructura, relaciones, entorno, cuando en general se retrata como una entidad ubicua y con un funcionamiento un tanto oscuro. Algo parecido en relación con las "industrias o procesos intensivos en trabajo o en capital", sin explorar cómo se comprueba esta pretendida disyunción. También conviene subrayar que raramente se maneja la dimensión temporal con el rigor exigible y deseable; por ejemplo, a veces la producción se presenta como instantánea, las transacciones como supersónicas, los salarios sin indicación de si es por obra o por determinado período de tiempo; muchas veces las cantidades demandadas se expresan a la brava, sin especificar que por lo general se trata de una magnitud flujo. Muchas gráficas referidas a secuencias temporales se representan por medio de líneas quebradas continuas, como si la variable dependiente fuese de carácter continuo (o casi continuo), a pesar de que por naturaleza o por razones prácticas es forzado trabajar con números enteros o a lo sumo con fracciones simples, en definitiva con magnitudes discretas.

COMENTARIO FINAL

Como recapitulación de cierre me place proponer una excursión exploratoria por viejos andurriales. En efecto, creo que puede resultar interesante y aleccionador cotejar este libro con una obra de parecido talante y todavía bastante actual: la excelente selección compilada y editada hacia 1982 por J. M. Vegara (con algún fallo garrafal en los índices, como fue escamotear los nombres de los autores de los diez ensayos reunidos). Esto es: *Lecturas sobre economía política marxista contemporánea* (Barcelona, Bosch, 1982). En especial, en ambas obras se encuentran retazos de disputas poco modélicas entre Ben Fine y Geof Hodgson, aunque las tesis de ambas partes (itras cuarenta años!) sólo han cambiado ligeramente.

(Como botón de muestra: así valoraban en 1977 Ben Fine y Laurence Harris el enfoque de Piero Sraffa, en un poco logrado ensayo contra Hodgson titulado "Revisando los fundamentos": "*Su teoría se limita a colocar los cimientos que han de servir para la reconstrucción de una estrecha rama de la economía neoclásica burguesa; esto es, la escuela que domina la profesión económica y que está en total oposición tanto con Marx como con Ricardo. (...) El mismo título de su breve tesis sobre la economía capitalista, **La [sic] producción de mercancías por medio de mercancías**, (...) sugiere un concepto de producción atrapado en el fetichismo de la mercancía, una forma de entender el proceso de producción como relación cosas-cosas y cuyo único contexto social es el intercambio competitivo y no la producción social*" (citado en Vegara, 1982, 446-447).

La moraleja es quizás algo patética. No es extraño que con compañeros de ruta tan presuntuosos, en las excursiones con cordadas de equipos emparentados, pero con señas de identidad diferenciadas, se produzcan con frecuencia trifulcas y peripecias lamentables. En suma, y en resumidas cuentas, resulta algo penoso constatar que tras décadas de debates (o, más bien, discursos alternantes y alternativos) se han empantanado y ritualizado algunas opiniones y argumentaciones, desembocando en pugilatos más bien escolásticos, sin que se vean vías de salida y superación inmediatas. Desde luego lo deseable sería intentar zanjar los asuntos con considerandos racionales y rigurosos. Y no parece que se trate de un objetivo complicadísimo. Sin duda es laborioso, pero no hace falta mucha imaginación para sugerir algunas pistas: revisar las viejas pruebas o presuntas demostraciones, explorar nuevos hechos, investigar fenómenos conocidos de antaño, (pero filtrados mediante instrumental de última hornada), idear experimentos mentales o analógicos, buscar líneas argumentales originales, otear los resultados de las disciplinas vecinas o emparentadas.

En todo caso, y para cerrar esta nota con mensajes de un tono más positivo y optimista, me place recomendar efusivamente la consulta y lectura y estudio del número 100 de la **Real-world economics review** (2022). Los editores (E. Fullbrook & J. Morgan) tuvieron la buena idea de consagrar este número simbólico a una selección de los 20 mejores o más llamativos o más subversivos trabajos publicados durante los 20 años largos de existencia de este proyecto intelectual. El resultado me ha parecido excelente: una estupenda exposición de ensayos memorables escritos por un ramillete de economistas críticos de primera división y en activo en las primeras décadas del siglo XXI. (Y de acceso libre en la RED).

Tim Jackson; POSTCREIXEMENT. LA VIDA DESPRÉS DEL CAPITALISME, Arcadia editorial, Barcelona 2022 (357 pp.), ISBN: 978-84-125427-2-1



Jordi Roca Jusmet

Universidad de Barcelona

ORCID iD: 0000-0001-7766-3759

jordiroca@ub.edu

La primera edición en inglés del libro comentado fue publicada en 2021, y poco después traducida al catalán (2022) y al castellano (2023)¹. El autor, Tim Jackson, es uno de los economistas ecológicos más relevantes. Es conocido sobre todo por su libro *Prosperity without growth*, publicado en 2009 y traducido a diecisiete lenguas. En dicho trabajo el análisis económico ya se veía enriquecido con consideraciones psicológicas y sociológicas para explicar cómo la sociedad capitalista se veía atrapada por el objetivo del crecimiento sin fin en una rueda aparentemente imparable de más producción-más consumo. En este nuevo libro el autor se aleja aún más del estilo y los temas habituales de los economistas con un lenguaje en muchos momentos poético y abordando cuestiones filosóficas.

El punto de partida es el fracaso del capitalismo y no solo por sus efectos nefastos desde el punto de vista ecológico sino también por su incapacidad para llevar a una vida satisfactoria: "Los productos de consumo han de prometer el paraíso. Pero han de fracasar sistemáticamente en proporcionarlo. Nos han de fallar, no de tanto en tanto, como han observado los psicólogos, sino repetidamente. El éxito de la sociedad de consumo no consiste en satisfacer nuestras necesidades, sino en su capacidad espectacular de decepcionarnos constantemente" (p. 148). Para Jackson, la sociedad de consumo se puede ver como una falsa vía para que escapemos de nuestra condición humana, caracterizada inevitablemente por la finitud, buscando la felicidad en el consumo. Acudiendo a la literatura, lo ilustra con una cita de la obra de Tennessee Williams *La gata sobre el tejado de zinc* (de 1955): "Y creo que la razón por la cual compra todo lo que puede es que, en lo profundo de la mente, tiene la esperanza loca de que una de las cosas que comprará será la vida eterna" (p.147).

El crecimiento económico es el mito fundamental de nuestra sociedad. Jackson no critica por sí mismos los mitos -ni las metáforas o narrativas-, que tienen un papel inevitable en la sociedad, pero los mitos pueden conllevar -dependiendo del momento histórico y de la sociedad- efectos positivos o negativos y actualmente la identificación de crecimiento y prosperidad tiene unos efectos nefastos desde el punto de vista social y ambiental. Es más, para Jackson "el crecimiento ha sido cada vez más difícil de conseguir para el conjunto de la economías avanzadas" (p.45) y parece irrealista pensar que volvamos a las tasas típicas

¹ La referencia de la versión castellana en Tim Jackson, *Poscrecimiento. La vida después del capitalismo*, editorial Ned, Barcelona, 2023 (288 pp.), ISBN: 9788419407009. Las citas (y páginas) que aparecen en esta reseña son de la versión en catalán y han sido traducidas al castellano por mí mismo

de crecimiento del 5% de la economía norteamericana de 1968 cuando Bob Kennedy, pocos meses antes de ser asesinado, pronunció un discurso, que hoy sorprende por lo avanzado, criticando contundentemente la obsesión por el PIB: "Lo mide todo, excepto lo que hace que la vida valga la pena" (p.29). Jackson indaga sobre la influencia que, por un lado, Rachel Carson y, por otro, John Kenneth Galbraith debieron tener en este posicionamiento sobre el PIB.

Una anécdota narrada en el libro que ejemplifica el peso político del PIB y la superficialidad con la que se valoran los resultados económicos es la siguiente. Tim Jackson explica que, poco después de la publicación de *Prosperity without growth*, fue invitado a resumir su contenido a uno de los principales asesores del ministro de finanzas británico. Éste pareció seguir sus explicaciones con interés para finalmente limitarse a hacer una pregunta: "¿Qué pasaría si los representantes del ministerio de finanzas se presentasen a las reuniones del G7 sabiendo que el PIB del Reino Unido había estado bajando en los rankings mundiales?" (p.230). Jackson reconoce que había sido ingenuo al olvidar "la política de patio de escuela" que aún se practica incluso en los niveles elevados de poder, basada en el "y yo más que tu".

Tanto Trump como Krugman (tan diferentes ideológicamente) coinciden en caracterizar a los escépticos del crecimiento como "profetas de la desesperanza" (p.72). Este libro se puede ver como una respuesta a esta caracterización. La prosperidad humana no se ha de identificar con la disponibilidad de más y más bienes y ni siquiera como la maximización de la felicidad sino con la búsqueda de la "vida buena".

A lo largo del libro, en un viaje personal que en algunos momentos puede resultar algo disperso para el lector pero que, en mi opinión, resulta extremadamente interesante en la mayor parte de páginas, Jackson explora ideas y vidas o biografías que acercan a diferentes maneras de buscar o conseguir vidas que valgan la pena de ser vividas.

La diversidad y riqueza del libro puede intuirse señalando algunas de las personas que aparecen a lo largo del recorrido de Jackson. John Stuart Mill, Ludwig Boltzmann (que en 1905 tituló una conferencia "Una explicación del amor y la entropía haciendo servir los principios de la termodinámica"), Lynn Margulis (con su visión del papel fundamental de la cooperación y la simbiosis en la evolución), Wangari Maathai (kenyana, premio Nobel de la Paz, que creó un movimiento de mujeres que llevó a plantar millones de árboles), el monje budista vietnamita Thich Nhat Hanh (que en los años 1960s viajó a EEUU para luchar a favor de la paz), la poetisa Emily Dickinson, la filósofa Hanna Arendt (cuyo último libro fue *La condición humana*)... son algunos de los nombres que dan contenido al libro.

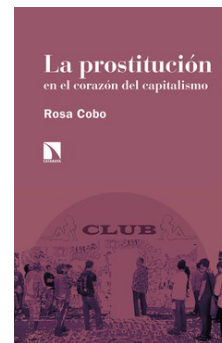
Para Jackson hay muchos caminos hacia la prosperidad todos los cuales exigen aceptar de cara la finitud -la inevitable mortalidad- de la condición humana: "la lógica de la entropía no nos impide transitar por los terrenos más elevados del bienestar emocional" (p.133). En particular, la dedicación a diferentes actividades puede llevar a lo que el autor -siguiendo al psicólogo Mihály Csikszentmihalyi- llama estado de "flujo" en el que se da "un sentimiento de maravilla, de estar conectado con el mundo, una sensación de satisfacción que va más allá de la felicidad de la gratificación del placer" (p. 163) sea a través del arte, del deporte, de la meditación o de cualquier actividad cotidiana. El flujo no significa placer inmediato ni falta de esfuerzo.

Un terreno para el cual debe recuperarse el sentido es, para el autor, el del trabajo. Cita a William Morris (1890): "La recompensa del trabajo es la vida. ¿No es suficiente?" (p.171). Así, se aleja de aquellos que hablan del "fin del trabajo" cuestionando la posibilidad y deseabilidad de tal perspectiva y reivindicando la "función social del trabajo". Cita, como ejemplos que permiten proporcionar un sentido, el trabajo artesanal y artístico, creando obras que trascienden al individuo, pero también los (tan infravalorados en el capitalismo) trabajos de cuidados. Esto suena, sin embargo, muy optimista dada la penosidad de muchos trabajos socialmente necesarios (y que no desaparecerán) que lo que requieren es plantearse cómo distribuirlos de forma socialmente justa.

El lector que busque orientación sobre políticas concretas anticapitalistas podría quedar decepcionado, pero no es éste el plano en que se mueve el libro que acaba así: ""Que suficiente es suficiente, es saber suficiente", dijo el filósofo chino Laozi hace dos mil quinientos años. No entender esto ha sido la presunción fatal del capitalismo. Volver al camino que nos lleve a saberlo, como individuos y como sociedad, acaba siendo la lección más importante de este libro. Es un reto enorme. Pero la recompensa también lo es" (p.274).

Las horas dedicadas a leer este libro también ofrecen una buena recompensa a quienes se sienten decepcionados por los resultados del sistema en que vivimos.

Rosa Cobo; LA PROSTITUCIÓN EN EL CORAZÓN DEL CAPITALISMO, Los Libros de la Catarata, 2021, (214 pp.), ISBN: 978-84-1352-135-0



J. Agustín Franco Martínez

Universidad de Extremadura

ORCID iD: 0000-0003-3061-4225

franco@unex.es

"Uno sabe que vivimos en una nueva era de intolerancia religiosa, donde lo que importa no es el debate razonado sino la pureza de la fe". (Ian Buruma, 2022).

"La industria del sexo se encuentra en la intersección de dos procesos: la reorganización de la economía mundial que tuvo lugar en los años setenta y ochenta y la reestructuración de las sociedades patriarcales que comienza a hacerse visible en los ochenta y se confirma en los noventa". (Cobo, 2021: 15).

En esta obra la autora describe el sistema prostitucional desde un enfoque materialista y simbólico basado en la alianza entre el patriarcado y el neoliberalismo, centrándose en la relativa novedad del fenómeno de la prostitución como proceso industrial global frente a la época anterior en la que consistía más en un modo "artesanal". Toda una industria criminal que puja por aumentar sus márgenes de rentabilidad aspirando a convertirse en una actividad económica legal mediante la legitimación social y la legalización de la prostitución. Junto con la histórica complicidad patriarcal de la Iglesia Católica (RTVE, *Las monjas esclavas*, 2019 y Camilo Berneri, *La Iglesia y la prostitución*, (2018) [1932 y 1933]) que parece salir siempre indemne y bien parada en su alianza (descarada, pero no declarada) con el poder económico.

Señala también la autora con acierto "que la prostitución es una forma extrema de desigualdad y explotación" (p. 13) y "máximo exponente de la deslocalización neoliberal" (p. 111), aunque también sostiene contradictoriamente que es "un efecto no previsto de la globalización" (p. 118).

En particular, la prostitución contribuye a expandir hasta el infinito los límites del capitalismo, esos límites (Gill, 2022) que de un modo teórico esbozara Marx en su teoría de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia y que en sí misma está limitada por la excepcional capacidad del capitalismo para reinventarse y expandirse (Fernández Liria y Alegre Zahonero, 2018), encontrando siempre nuevas formas y fórmulas innovadoras de explotación que se institucionalizan y normalizan con la connivencia y complicidad de los más directamente beneficiados que no pocas veces las asumen como derechos.

El libro se estructura en siete capítulos, situando en el capítulo central, el cuarto, la teoría económica de la prostitución, haciendo éste de bisagra entre los tres primeros (dedicados a la formación de la oferta prostitucional, incluida la pornografía) y los tres últimos (que tratan sobre la demanda de prostitución).

Es un ensayo que estudia de forma interdisciplinar la producción del poder patriarcal y su carácter hegemónico, lo que es su punto fuerte y también su punto débil, ya que a veces no indaga con suficiente profundidad en el carácter económico de las relaciones de poder entre hombres y mujeres, como sucede al final del capítulo tres cuando especula sobre el auge de la industria pornográfica y la sitúa someramente en la superestructura social, algo incongruente con la posición infraestructural de la prostitución en el sistema de análisis marxista (sin mencionarlo) que la autora propone. Más si cabe cuando la pornografía es entendida como una evolución de la prostitución a través de medios tecnológicos, esto es, dicho en otras palabras: el marketing de la prostitución (Szil, 2007: 84-89).

La pornografía es algo así como la "mecanización" (internet y las nuevas tecnologías) de la industria prostitucional, contribuyendo a desvalorizar su fuente de obtención de plusvalía: el cuerpo y la sexualidad de la mujer. Y es ésta, a mi juicio, su principal aportación teórica al análisis feminista de la teoría del valor de Marx (Franco, 2022). Lo cual, sea dicho de paso, implica un aumento creciente de la explotación sexual de las mujeres para revertir la tendencia descendente de la tasa de ganancia de la industria del sexo. Este aspecto esencial en el análisis económico de la explotación sexual es, sin embargo, obviado por la autora, así como por otras feministas (Alario, 2022) que se centran más en explicaciones publicitarias, psicológicas y culturales para entender la creciente demanda de más violencia sexual contra las mujeres para superar los límites de tolerancia de experiencias previas y de etapas anteriores de escenas porno comparativamente más *naive*.

Otro punto favorable del libro es su enfoque científico y riguroso, pues no se limita solo a sostener una postura, sino que dialoga con otros puntos de vista, especialmente con aquellos enfoques feministas (?) que consideran la prostitución como un ejercicio de (supuesta) libertad sexual (ver tabla 1), que en realidad es perfectamente funcional a los intereses del capital (de Miguel, 2015). Porque si fuera "un trabajo como otro cualquiera" sería lógico, entre otras cosas, promover desde el sistema educativo público la formación profesional de las jóvenes para desempeñarlo (Pollet-Rouyer, 2013).

Tabla 1. Enfoques de la prostitución según su carácter funcional al capitalismo

Características	PROHIBICIONISTA	LEGALISTA	ABOLICIONISTA
Funcional al capitalismo	Sí	Sí	No
Idea básica	Moral pública represora	Libertad sexual. Un trabajo más. Distinto a la trata.	Explotación sexual. Incompatible con DDHH.
Personas en prostitución	Delincuencia moral	"Trabajadores del sexo"	Víctimas, supervivientes
Compradores de sexo	Ante la justicia según el país	"Clientes"	Puteros: Cómplices de explotación sexual
Proxenetes	Delincuencia moral	"Empresarios del sexo"	Delincuencia económica

Fuente: Elaboración propia. Adaptado de Laura Pedernera, *Ni trato ni trata*, 2021.

Otro aspecto crucial del libro es la apertura del debate sobre los procesos originarios de desposesión para hacer plausible la expansión de las relaciones capitalistas, puesto que introduce una etapa previa basada en la desposesión de la capacidad de las mujeres para disponer de su vida, de su cuerpo y sexualidad (e.g. Federici, 2010). Una visión feminista, incluso ecofeminista y atea, que va más allá tanto de los procesos de desposesión y cercamientos de tierras comunes como de los intentos de blanqueamiento de las religiones monoteístas a través de estrategias *fake* y oxímoron basadas en "feminismos religiosos" (ya sean cristianos o islámicos). Cabe preguntarse si (la ideología y) la fe capitalista no aprendió (y refinó) sus métodos de desposesión del mismísimo patriarcado que andaba vigente (y creyente) desde mucho antes, configurando así un modelo híbrido denominado patriarcapitalismo (Franco, 2017: 40-4) en línea además con la interpretación de Carole Pateman sobre la prostitución y el matrimonio como pilares del contrato sexual (heterosexual) entre hombres y mujeres.

"De los cuerpos de las mujeres prostituidas [y de las casadas] se extrae tanto plusvalía sexual como plusvalía económica hasta el punto de convertirse en plusvalías centrales en la reproducción del capitalismo y del patriarcado" (Cobo, 2021: 37). Algo que está muy en sintonía con el enfoque sraffiano de la innovación doctrinal religiosa para mantener los beneficios de las instituciones patriarcales y la misoginia estructural (Franco *et al.*, 2012).

Y es que al igual que en la concepción marxista la explotación laboral se basa en una ficción de igualdad, así pasa con la explotación sexual, que pretende ser entendida "como una transacción entre dos individuos [sin distinción de sexo] en igualdad de condiciones, en el que uno [el varón] tiene el dinero y el otro [por lo general la otra] tiene un producto que vender [su cuerpo, su sexualidad]" (p. 115). Es por lo que ya existen, todavía tímidas, algunas reacciones rebeldes de hombres que desafían la hegemonía masculina misógina oponiéndose al sistema prostitucional: <https://bit.ly/3zIm9e4>.

Un tercer elemento relevante que aporta la teoría económica de la prostitución es la impugnación de la falsa democracia que promueven los países más ricos, subrayando un debate bastante olvidado entre la izquierda: la recuperación de la idea del Estado como gestor de los intereses del capital, el cual ve en la prostitución una inexcusable e imprescindible fuente de ingresos, no se explica de otra manera –por ejemplo– la paralización de la Ley Orgánica de Abolición del Sistema Prostitucional en España, <https://leyabolicionista.es/>, convirtiendo de facto al estado español en un estado proxeneta, y también de hecho, ya que desde 1995 está despenalizado en nuestro país el proxenetismo no coercitivo. De la misma manera que organismos internacionales como el Banco Mundial y el FMI promueven la industria de la prostitución bajo el eufemismo del "turismo, el ocio y el entretenimiento" para saldar la deuda de aquellos países del Sur que se encuentran fuera del circuito convencional comercial e industrial a escala internacional (pp. 122-123). Si bien esta grave denuncia y descripción de la situación a nivel institucional, estatal y supraestatal, que hace la autora se sostiene en argumentos y fuentes escasas, antiguas, con poca profundidad y a veces basadas en reflexiones subjetivas, especulaciones y hechos anecdóticos. Sin aportar datos de cuánto suponen, por ejemplo, las remesas de las mujeres en prostitución. De hecho, esta falta deliberada de cifras, aunque comprensible y posiblemente por tratarse en muchas ocasiones de estimaciones por el carácter ilegal o alegal de tales actividades, es una debilidad del planteamiento integral que la autora intenta desarrollar en su análisis político económico del sistema prostitucional.

En definitiva es un libro indispensable para entender el carácter del sistema económico capitalista, desde sus orígenes hasta su actual fase de globalización, del que comúnmente conocemos una visión estrecha y escueta de la explotación laboral, sin tener suficientemente en cuenta los fundamentos económicos (materiales y simbólicos) de la explotación sexual de la mujer como fuente primordial y denigrante de la producción de valor y extracción de plusvalías. Intentando así poner no solo su grano de arena, sino aire fresco, en el pensamiento económico crítico y en paliar la contundente crítica de Fraser (2014: 58) al actual estado intelectual y académico de la crítica al capitalismo:

"El actual auge del debate sobre el capitalismo sigue siendo (...) retórico, (...). Gracias a décadas de amnesia social, generaciones enteras de (...) jóvenes se han convertido en avanzados expertos en análisis del discurso, al tiempo que conservan una completa inocencia en lo referente a las tradiciones de la *Kapitalkritik*. (...) Sus "mayores" (...) no han conseguido (...) incorporar sistemáticamente a sus interpretaciones del capitalismo las ideas aportadas por el feminismo, el poscolonialismo y el pensamiento ecológico".

BIBLIOGRAFÍA

Beneri, Camilo (2018) [1932 y 1933]. *La Iglesia y la prostitución*. Editorial Eleuterio. Disponible en línea <https://es.scribd.com/document/436707752/LA-IGLESIA-Y-LA-PROSTITUCION#>

Buruma, Ian (2022). *Letras Libres* (Entrevista)

de Miguel, Ana (2015). *Neoliberalismo sexual*. Cátedra, Madrid

Federici, Silvia (2010). *Caliban y la bruja*. Traficantes de sueños, Madrid Disponible en línea <https://traficantes.net/sites/default/files/pdfs/Caliban%20y%20la%20bruja-TdS.pdf>

Fernández Liria, Carlos y Alegre Zahonero, Luis (2018). *Marx desde cero para el mundo que viene*, Akal, Madrid

Franco, J. Agustín (2017), póster 9, pp. 40-41, <https://bit.ly/3EdCWrz>

Franco, J. Agustín (2022). *Realismo patriarcal*, McGraw - Hill

Franco, J. Agustín *et al.* (2012), The ordination of women in the Catholic Church: a survey of attitudes in Spain, *Journal of Gender Issues*, 21 (1), 17-34. DOI: <https://doi.org/10.1080/09589236.2012.641391>

Fraser, Nancy (2014), Tras la morada oculta de Marx. Por una concepción ampliada del capitalismo. *New Left Review*, 86, 57-76

Gill, Louis (2022 [1996]). *Fundamentos y límites del capitalismo*, Trotta, Madrid

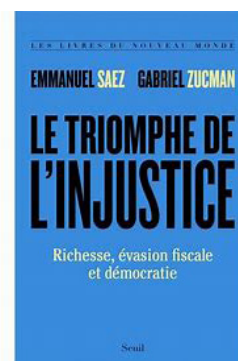
Mónica Alario (2022). *Política sexual de la pornografía*. Cátedra, Madrid

Pollet-Rouyer, Frédérique (2013) *La prostitución, ¿una profesión como otra cualquiera?*, cortometraje, <https://bit.ly/3AQeRFL>.

RTVE (2019), *Las monjas esclavas*, <https://www.rtve.es/play/videos/documentos-tv/documentos-tv-monjas-esclavas/5453994/>

Szil, Peter (2007). Los hombres, la pornografía y la prostitución, BOE n. 379, 84-89 https://www.senado.es/legis8/publicaciones/pdf/cortes/bocg/CG_A367.PDF.

Emmanuel Saez, Gabriel Zucman; LE TRIOMPHE DE L'INJUSTICE. RICHESSE, EVASION FISCALE ET DEMOCRATIE. París, Seuil, 2020 (304 páginas). ISBN: 9782021412123



Eguzki Urteaga

Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea

ORCID iD: 0000-0002-8789-7580

eguzki.urteaga@ehu.eus

Emmanuel Saez y Gabriel Zucman han publicado su libro titulado *Le triomphe de l'injustice. Richesse, évasion fiscale et démocratie* en la editorial Seuil cuya colección *Les livres du nouveau monde* está dirigida por Pierre Rosanvallon. Conviene recordar que el primero es catedrático de Economía en la Universidad de California en Berkeley y director del Center for Equitable Growth. Ganador en 2009 de la medalla John Bates Clark, la más alta distinción norteamericana en economía, es autor de innumerables artículos en revistas de prestigio internacional y de obras, tales como *World Inequality Report 2018*, escrito junto con Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty y Gabriel Zucman (2018), y *Pour une révolution fiscale: un impôt sur le revenu pour le XXI^{ème} siècle* (2011), redactado con Camille Landais y Thomas Piketty. El segundo, de su parte, es catedrático de Economía en la misma Universidad y autor de la obra *La richesse cachée des nations. Enquête sur les paradis fiscaux* (2017) que ha sido traducida en 17 lenguas.

En el prólogo de la presente obra, los autores indican que "el sistema económico contemporáneo deja al borde del camino a una parte creciente de las clases medias y populares. Esta sensación de abandono se expresa con un vigor particular en Estados Unidos" (p.7). De hecho, las rentas de las clases populares norteamericanas "se han estancado desde inicios de los años 1980; la esperanza de vida declina desde mediados de los años 2010; los ultra-ricos [se benefician] de una tasa de imposición que es [actualmente] inferior a la de las clases medias; y, tras [el fuerte incremento de las matrículas universitarias], los jóvenes adultos entran en la vida activa lastrados de deudas" (p.7). Si en Europa las desigualdades no han crecido tanto como en Estados Unidos, el Brexit, el movimiento de los Chalecos Amarillos o el auge de los partidos de extrema derecha indican "el descontento de los electores ante el aumento de las desigualdades económicas y geográficas" (p.7). En efecto, la injusticia fiscal no es específica a Estados Unidos, ya que se trata de un fenómeno mundial cuyas manifestaciones políticas son proteiformes" (p.8).

Se produce, hoy en día, una carrera para aplicar el menor impuesto de sociedades, hacer desaparecer el impuesto sobre la fortuna, aprobar una *flat tax* sobre las rentas del capital, bajar las tasas marginales superiores del impuesto sobre la renta e incrementar el impuesto regresivo sobre el consumo (p.8). Para los economistas galos, esta dinámica es insostenible porque acabará minando el consentimiento al impuesto, además de alimentar el auge de las desigualdades, "con unas consecuencias sociales y políticas potencialmente explosivas" (p.8). No en vano, este proceso no es ineluctable, dado que "la progresividad fiscal es perfectamente compatible con la globalización. (...) No solamente existen unas soluciones técnicas para reconciliar justicia económica e integración europea y mundial, sino que, además, estas ideas aparecen como cada vez más viables políticamente" (p.9). De hecho, se están dando los primeros pasos para "limitar la optimización fiscal de las multinacionales. Varios países, a la imagen de Francia en 2019, han aprobado unos impuestos sobre la industria digital a fin de remediar a la deslocalización de los beneficios de [estas] multinacionales en los paraísos fiscales" (p.9). No obstante, además de aplicarse a un solo sector de la economía, las tasas de estos gravámenes son muy reducidas. En este sentido, estas contribuciones son muy imperfectas y están llenas de lagunas (p.9). A pesar de ello, su entrada en vigor representa el signo de un inicio de voluntad de recuperación del control político sobre la finanza globalizada (p.9).

Para los economistas franceses afincados en Estados Unidos, es preciso ir más lejos. "Para empezar, las [principales] economías en las cuales están domiciliadas la mayoría de las sedes sociales de las grandes empresas, deben [regular] sus propias multinacionales, es decir recaudar los impuestos que los paraísos fiscales deciden no percibir" (p.9). Es preciso, igualmente, extraer conclusiones de "la imposición de la fortuna tal y como ha sido practicada en Europa, antes de ser abandonada por Alemania y Dinamarca en los años 1990, Suecia en 2007 y Francia en 2018" (pp.9-10). Estas experiencias comparten tres defectos. En primer lugar, la decisión de "no poner ningún freno a la competencia fiscal ha minado estos impuestos a medida que la integración europea progresaba" (p.10). En segundo lugar, "la Unión Europea se ha mostrado [muy débil] en la lucha contra la disimulación de las fortunas en los paraísos fiscales, tolerando durante décadas la elusión fiscal offshore" (p.10). En tercer lugar, "los impuestos sobre la fortuna europeos [han acabado estando afectados] por nichos fiscales, limitaciones y otras deducciones que permiten a las grandes fortunas exonerarse, a veces completamente, de estos impuestos" (p.10).

Pero, estos problemas tienen solución. "Con una política de recaudación voluntarista, incluyendo unas sanciones contra los paraísos fiscales y la [elaboración] de un catastro financiero europeo, una tasación de los exiliados fiscales y una valorización sistemática de todas las formas de riqueza a su precio de mercado (...), nada impide los Estados que lo desean tasar las grandes fortunas hoy en día" (p.10). Estas ideas favorables a una nueva justicia fiscal están ganando terreno en Estados Unidos. Así, "la idea de un impuesto sobre la [gran] riqueza se encuentra (...) en el [centro] de las primarias del Partido Demócrata para las elecciones presidenciales de 2020" (p.10). Las propuestas formuladas por los autores para tasar las multinacionales y poner fin a la competencia fiscal han sido retomadas por Bernie Sanders y Elizabeth Warren (p.10). Conviene recordar, al respecto, que, antes de dar marcha atrás a partir de los años 1980, los Estados Unidos han ido muy lejos, a lo largo del siglo XX, "en la regulación democrática de las desigualdades vía la fiscalidad" (p.10).

En la introducción, titulada "reinventar la democracia fiscal", Saez y Zucman indican que han escrito este libro con dos objetivos: comprender cómo los Estados Unidos han podido llegar hasta tal punto de injusticia fiscal y contribuir a salir el país de esta situación (p.15).

De hecho, mientras que sus rentas han crecido notablemente a lo largo de las últimas cuatro décadas y sus fortunas han alcanzado unos niveles sin precedentes, los norteamericanos más ricos "han visto su tasa de imposición [disminuir]. En el mismo momento, los salarios de las clases populares se han estancado, sus condiciones de trabajo se han degradado, su endeudamiento se ha disparado y sus impuestos han aumentado. Desde 1980, el sistema fiscal ha enriquecido a los vencedores de la economía de mercado

y empobrecido a aquellos que no se han beneficiado de los frutos del crecimiento" (p.15). Si algunas de estas evoluciones proceden de elecciones conscientes, la mayoría han sido padecidas por la mayor parte de la población. Que se trate de la industria de la elusión fiscal, de las nuevas posibilidades de elusión del impuesto ofrecidas a las multinacionales o de la espiral de la competencia fiscal internacional, no han sido objeto de un debate público y contradictorio (p.15). En este sentido, "el triunfo de la injusticia fiscal es, ante todo, una denegación de la democracia" (p.16).

La primera contribución de este libro, según sus autores, consiste en "recordar la historia de esta gran transformación" (p.16). Es la historia de "la destrucción del sistema fiscal heredado del *New Deal*. (...) En cada etapa de su desmantelamiento, se repite el mismo esquema": en primer lugar, "un recrudescimiento de la elusión fiscal"; en segundo lugar, "unos responsables políticos [que] dejan el fenómeno agravarse"; y, en tercer lugar, unos gobiernos que "bajan los impuestos de los más ricos bajo el pretexto de que se han convertido imposible someter los ricos al impuesto" (p.16).

Para comprender esta dinámica, los autores han llevado a cabo un estudio económico profundizado. "Explotando un siglo de datos estadísticos, [han] estimado la tasa efectiva de imposición de cada grupo social en Estados Unidos (...) de 1913 a hoy en día" (p.16). Sus series estadísticas tienen en cuenta todos los impuestos, a todos los [niveles] administrativos" (p.16). La especificidad de la perspectiva elegida por los economistas galos es su carácter sistemático (p.17). Para estudiar las transformaciones del sistema fiscal norteamericano y sus consecuencias, han combinado los datos disponibles "de manera metódica y coherente" (p.17). Estos datos ponen de manifiesto "las decisiones, leyes y políticas que han nutrido la injusticia fiscal" (p.17). Este enfoque estadístico, fruto de varios años de investigación sobre la economía norteamericana, "permite estudiar, a largo plazo, las evoluciones de la progresividad del sistema fiscal de los Estados Unidos en su conjunto" (p.17). El cambio es manifiesto. "En 1970, los norteamericanos más ricos pagaban (...) más del 50% de su renta en impuestos, [es decir] dos veces más que los contribuyentes modestos. En 2018, (...) por primera vez desde hace un siglo, los multimillonarios han sido menos sometidos al impuesto que las clases medias y populares" (p.18).

El triunfo de la injusticia fiscal no es específico a los Estados Unidos, ya que "la mayoría de los países han visto, a diversos grados, las desigualdades incrementarse, al tiempo que la progresividad del impuesto disminuía, en un contexto de [aumento] de la elusión fiscal y de la competencia fiscal internacional" (p.18). Ante esta situación, es preciso "inventar nuevas instituciones fiscales y nuevas formas de cooperación que [permitan] a la democracia y a la apertura internacional prosperar en el siglo XXI" (p.18).

Precisamente, la segunda contribución de este libro consiste en "proponer unas soluciones concretas a los desafíos desigualitarios contemporáneos, aplicables más allá de los Estados Unidos" (p.18). De hecho, es posible remediar la injusticia fiscal, puesto que la globalización no cuestiona la capacidad de los Estados a tasar las grandes empresas y los más ricos (pp.18-19). En efecto, los Estados pueden coordinar sus políticas fiscales como lo hicieron en el pasado (p.19).

La tercera aportación de la presente obra consiste en "un nuevo instrumento que responda precisamente a ese objetivo, bajo la forma de una página Internet interactiva, TaxJusticeNow.org. Este simulador (...) permite a los decisores políticos, a los internautas y a cada [ciudadano] simular su propia reforma fiscal y evaluar sus implicaciones" (pp.20-21). Según sus autores, este instrumento es necesario porque, a menudo, el debate sobre la fiscalidad se pierde en generalidades (p.21). TaxJusticeNow.org ofrece respuestas factuales a las preguntas que se hacen los actores basándose en una nueva perspectiva económica. Este simulador tiene en cuenta todos los impuestos a todos los niveles administrativos" (p.22). Si nada cambia, "el escenario más probable es que la concentración de la renta continúe acentuándose a medio plazo, en razón de un efecto 'bola de nieve': los más ricos ahorran una fracción más elevada de su renta que el resto de la población, lo que les permite acumular un mayor patrimonio, el cual genera, a su vez, una renta superior" (p.22).

Durante la mayor parte del siglo XX, el impuesto progresivo y, en particular, las tasas elevadas que afectan a las rentas del capital, "han permitido mantener esta espiral bajo control. Pero, las reformas fiscales llevadas a cabo desde el final de los años 1970 han desmantelado esta salvaguarda" (p.22). Para evitar que las desigualdades alcancen unos niveles inéditos, nos dicen Saez y Zucman, "un nuevo sistema fiscal adaptado al siglo XXI es necesario" (p.23). Al respecto, "los últimos capítulos de este libro formulan una serie de propuestas originales y concretas en la materia, de la imposición de las muy grandes fortunas a la de las multinacionales, y de la financiación del Estado social a la refundación del impuesto progresivo sobre la renta" (p.23). Estas soluciones tienen el mérito de ser precisas y operativas, transparentes y fundamentadas en "datos [empíricos] y teorías [punteras] de la investigación universitaria sobre estas cuestiones" (p.23).

En el primer capítulo, centrado en las rentas y los impuestos de Estados Unidos, los autores constatan que "el PIB se ha elevado a 90.000 dólares por adulto en 2019, lo que significa que, de media, los norteamericanos de 20 años y más producen unos bienes y unos servicios de un valor de 90.000 dólares anuales" (p.27). Para pasar del PIB a la renta nacional, es preciso realizar dos ajustes. Por un lado, deducir la depreciación del capital (p.27), y, por otro lado, "añadir las rentas recibidas del extranjero y deducir aquellas pagadas en el resto del mundo" (pp.27-28). Por lo cual, "la renta nacional norteamericana se eleva a 18.500 dólares en 2019, [es decir] a 75.000 dólares de media para los 245 millones de adultos residentes en Estados Unidos" (p.28).

Pero, si la mayoría de los norteamericanos gana menos de 75.000 dólares anuales, "algunos ganan mucho más" (p.28). Para las clases populares, es decir para los 122 millones de ciudadanos de 20 años y más cuyas rentas son las más bajas, "la renta media se eleva, en 2019, a 18.500 dólares antes [de pagar] impuestos y [de recibir] transferencias" (p.29). Para las clases medias, que representan el 40% de la población, su renta media se eleva a 75.000 dólares anuales, lo que corresponde a la mitad de la población norteamericana. Este grupo de cerca de 100 millones de adultos es representativo de los Estados Unidos en su conjunto (p.29). Su renta ha progresado del 1,1% cada año desde 1980 (p.29). Para las clases medias superiores, que agrupan al 9% de los norteamericanos, es decir a 22 millones de adultos, su renta media es de 220.000 dólares (p.30). Para las clases superiores, a saber el 1% más rico, que reúnen a 2,4 millones de ciudadanos, sus ingresos ascienden a 1,5 millones de dólares anuales (p.30).

En Estados Unidos, desde el inicio de los años 1980, las rentas se han incrementado notablemente para los más ricos, pero no ha sucedido lo mismo para las demás categorías sociales (p.30). Si en 1980, el centilo más rico ganaba un poco más del 10% de la renta nacional, "mientras que [la riqueza de] la parte del 50% más pobre se elevaba al 20% aproximadamente, hoy en día, es [prácticamente] lo contrario; [dado que] el centilo más rico capta más del 20% de la renta nacional y las clases populares [concentran] apenas el 12%" (p.31). En otros términos, "el 1% más adinerado gana casi dos veces más que el conjunto de [las clases populares], un grupo que consta (...) de cinco veces más individuos" (p.31). Entre los países desarrollados, "los Estados Unidos [son] los únicos en haber visto las desigualdades aumentar de manera espectacular" (p.32).

En 2019, "los norteamericanos han pagado el equivalente de un poco más del 28% de la renta nacional en impuestos, todos los niveles confundidos (...), es decir, de media, 20.000 dólares por adulto" (p.33). En Estados Unidos, toda la población paga impuestos que se dividen en cuatro categorías: "los impuestos sobre la renta de las personas físicas, las cotizaciones sociales, los impuestos sobre el capital y las [contribuciones] sobre el consumo" (p.33).

- El impuesto federal sobre la renta recauda alrededor de un tercio de los ingresos fiscales, lo que representa el 9% de la renta nacional. "El baremo de imposición es sensiblemente inferior a la renta nacional total registrada en las cuentas nacionales. La [diferencia] se explica en parte por la elusión fiscal "así como por el hecho de que nuevas formas de renta están exentas de imposición"

(p.33). En 2019, las tasas aplicadas oscilan entre el 0% y el 37%, lo que convierte el impuesto sobre la renta en un impuesto progresivo. No en vano, la tasa marginal superior de imposición (...) se ha elevado, de media, al 57%, es decir a 20 puntos más que la tasa actual" (p.34). Además del impuesto federal sobre la renta, "todos los Estados, [a la excepción de siete], recaudan su propio impuesto sobre la renta. Utilizan, en general, la misma definición de la renta imponible que las autoridades federales [y] aplican su propio baremo, con unas tasas marginales que ascienden [a un máximo del] 13%" (p.34).

- La segunda fuente de ingresos fiscales está representada por las cotizaciones sociales que proporcionan el 8% de la renta nacional, con una tasa del 12,4% (pp.34-35). "Están limitadas a 132.900 dólares anuales en 2019" (p.35). Unas cotizaciones adicionales financian Medicare, "con una tasa del 2,9%, que se aplica a todas las rentas" (p.35). Cuando se acumulan, "estas cotizaciones, modestas en 1970, pesan, hoy en día, casi tanto como el impuesto federal sobre la renta" (p.35).
- La tercera fuente de ingresos fiscales proviene de los impuestos sobre el consumo, "percibidos, a la vez, por el Estado federal y por los [niveles] administrativos inferiores. Diversos cánones (...) entran igualmente en esta categoría, así como los derechos aduaneros" (p.35). En total, "los impuestos sobre el consumo se elevan, de media, a 3.500 dólares anuales por adulto, [es decir] el equivalente al 6% recaudado sobre el (...) consumo de los hogares. Las tasas sobre las ventas constituyen alrededor de la mitad de esta cuantía y los [impuestos especiales] y los cánones la otra mitad" (p.35).
- La cuarta fuente de ingresos fiscales está constituida por los impuestos sobre el capital. "Esta categoría incluye el impuesto sobre los beneficios de las empresas, la contribución urbana de los hogares y de las empresas, así como el impuesto de sucesiones. Algunas de estas [contribuciones] afectan a los flujos de renta del capital [mientras que otras afectan al] stock de activos" (p.36). Los impuestos sobre el capital representan "un poco más del 4% de la renta nacional", con una tasa media de imposición del capital del 13% (p.36).

En general, "la contribución de los no-residentes a los ingresos fiscales norteamericanos es escasa, del orden del 1% de la renta nacional" (p.37).

En cuanto a su reparto entre las diferentes categorías sociales, "hoy en día, cada grupo social paga entre el 25% y el 30% de sus rentas en impuestos, [excepto] los muy ricos, para los cuales la tasa efectiva de imposición cae al 23%" (p.40). En este sentido, "el sistema fiscal norteamericano se parece a un gigantesco impuesto proporcional, excepto para las más grandes fortunas" (p.40). Más precisamente, "las clases populares (...) tienen una tasa de imposición del 25%. Esta cifra aumenta ligeramente para las clases medias (...), antes de estabilizarse a alrededor del 28% para la clase media superior y de elevarse un poco para los ricos, sin jamás superar [notablemente] la tasa media del 28%. Por último, cae para las (...) más grandes fortunas" (p.41).

Las tasas de imposición relativamente elevadas que pesan sobre los contribuyentes norteamericanos más desfavorecidos tienen dos razones principales (p.42). Por una parte, el peso de las cotizaciones sociales. De hecho, "sea cual sea su salario, todos los asalariados modestos ven su [nómina] amputada del 15,3%. (...) Las tasas de estas cotizaciones han aumentado [notablemente] a lo largo de las últimas décadas, pasando del 3% en 1950 al 15% hoy en día, en un contexto en el cual el salario mínimo se derrumbaba" (p.42). Por otra parte, la importancia de los impuestos sobre el consumo. En la práctica, "el consumo de los pobres está ampliamente gravado por impuestos, mientras que el de los ricos está en gran parte exonerado" (p.43). En efecto, "las tasas sobre el consumo son extremadamente regresivas en Estados Unidos. En total, absorben más del 10% de la renta de los decilos inferiores, frente a apenas el 1 o 2% para los más

adinerados. Por lo esencial, esta regresividad resulta del hecho de que los pobres gastan toda su renta, mientras que los ricos ahorran una parte de la suya" (pp.44-45). Estos impuestos indirectos apenas varían de un Estado a otro (p.45).

Inicialmente, la justificación principal de los impuestos sobre la renta era "compensar el impacto regresivo de los derechos aduaneros que, en 1913, representaban la principal fuente de ingresos para el Estado federal" (pp.45-46). La segunda justificación era la de "frenar el incremento de las desigualdades" (p.46). Actualmente, el impuesto sobre la renta no alcanza estos objetivos, por tres razones fundamentales. En primer lugar, porque la mayor parte de la renta de los multimillonarios no está sometida al impuesto de las personas físicas (p.46). En segundo lugar, el impuesto de sociedades ha prácticamente desaparecido (p.46). En tercer lugar, el impuesto sobre la renta ha sido reformado para favorecer las rentas del capital (p.47). En ese sentido, "el proceso que mina el sistema fiscal norteamericano es simple: las rentas del capital están, a diversos grados, cada vez más [eximidas de impuestos]" (p.48).

Para los autores, la escasa progresividad del sistema fiscal norteamericano es problemático por tres razones principales. Por una parte, por razones presupuestarias, porque reduce los ingresos fiscales potenciales (p.49). Por otra parte, por razones de equidad, ya que el resto de la población debe pagar los impuestos que no pagan los ricos (p.50). Por último, porque aumenta las desigualdades (p.50). Este sistema fiscal se parece, cada vez más, al de una plutocracia. De hecho, con esta concentración de los recursos monetarios, el riesgo de asistir a una concentración del poder político entre las manos de los más adinerados aumenta (p.51).

En el segundo capítulo, titulado "de Boston a Richmond", Saez y Zucman recuerdan que la historia del impuesto en Estados Unidos no ha sido lineal. "Es una historia hecha de [giros a 180 grados], de repentinos cambios de rumbo ideológicos y políticos, de innovaciones revolucionarias y de giros igualmente radicales" (p.53). Entre 1930 y 1980, "la tasa marginal superior del impuesto sobre la renta se establecía de media en el 78% y alcanzaba incluso el 91% entre 1951 y 1963. A mediados del siglo XX, las grandes sucesiones estaban gravadas de impuestos a unas tasas (...) que se avecinaban al 80% entre 1941 y 1976" (p.53).

Los primeros habitantes de las colonias del Norte pusieron a contribución a los colonos más ricos, creando unos sistemas fiscales especialmente novedosos para el siglo XVII, gravando con impuestos el patrimonio (p.54). Se tasaban, "no solamente la propiedad [terrenal], sino también las demás formas de riqueza: de los activos financieros (...) a los animales, stocks y mercancías, naves y joyas" (pp.54-55). Si estos sistemas fiscales no eran perfectos ni equitativos, ya que "los impuestos sobre la fortuna, proporcionales y con bajas tasas, eran limitados en su ambición" (p.55), eran generalmente progresivos para la época y, sobre todo, eran "mucho más modernos y democráticos que los impuestos en vigor en Europa" (p.55).

No obstante, "tras la abolición de la esclavitud, en 1865, las élites industriales del Norte [se apropiaron] la retórica anti-estatal de los oligarcas del Sur para combatir el impuesto sobre la renta instaurado durante [la guerra civil]" (p.60). Estos discursos surtieron efecto, ya que "el impuesto sobre la renta, cuya tasa había sido rebajada por el Congreso después de la guerra, fue abolido en 1872" (p.60). Los partidarios del impuesto sobre la renta desarrollaron dos argumentos a su favor. Por una parte, "la inequidad flagrante del sistema fiscal federal" (p.61), y, por otra parte, el incremento considerable de las desigualdades (p.61). Con el transcurso del tiempo, "la causa del impuesto progresivo ganó en popularidad" (p.62). Ciertos economistas explicaron las virtudes del impuesto sobre la renta y su capacidad para generar una mayor justicia fiscal (p.62).

La instauración de un impuesto progresivo sobre la renta exigió una modificación previa de la Constitución norteamericana. "Lo que aconteció en 1913, cuando las tres cuartas partes de los Estados ratificaron la 16 enmienda tras su aprobación cuatro años antes por dos tercios de las dos cámaras del Congreso" (p.64). Los Estados Unidos no fueron pioneros en esta materia, dado que varios países ya "habían creado su propio

impuesto progresivo sobre la renta a finales del siglo XIX y a inicios del siglo XX. Alemania, Suecia y Japón fueron los primeros entre los años 1870 y 1890" (p.64).

No en vano, los Estados Unidos innovaron convirtiendo ese impuesto en fuertemente progresivo. De hecho, en 1917, la tasa marginal superior alcanzaba el 67% (p.64). Esta notable progresividad se explica por varios factores. En primer lugar, la voluntad de los dirigentes norteamericanos de tasar los que habían aprovechado la guerra para enriquecerse (p.65). En segundo lugar, la Primera Guerra mundial jugó un papel relevante. En tercer lugar, los profundos cambios ideológicos y políticos acontecidos a partir de los años 1880 y 1890, con la evolución del Partido Demócrata y "la movilización social a favor de una mayor justicia social" (p.66). Así, los Estados Unidos fueron los primeros en llevar a cabo las dos grandes transformaciones fiscales del siglo XX. Por una parte, "la instauración de un impuesto [muy] progresivo sobre el patrimonio" (p.66). Por otra parte, además de generar ingresos y hacer contribuir los más adinerados a las finanzas públicas en proporción de sus recursos, se asignó una segunda misión al impuesto sobre la renta: "limitar las desigualdades" (p.67). Entre 1944 y 1981, "en la continuidad del *New Deal*, la tasa marginal superior ascendió, de media, al 81%" (p.69).

La principal justificación de la política fiscal rooseveltiana siempre fue que "las rentas astronómicas son, por lo esencial, ganadas en detrimento del resto de la sociedad" (p.70). Por lo cual, "unas tasas superiores [muy elevadas] no disminuyen el tamaño de la economía; solo reducen la parte que va a los más ricos, aumentando, [en la misma proporción], la renta del resto de la sociedad" (pp.70-71). Esta política ha surtido efectos. En primer lugar, "de los años 1940 a los años 1970, muy pocos contribuyentes declararon unas rentas [extraordinarias]. (...) La desigualdad de renta imponible (...) se derrumbó en las décadas inmediatamente posteriores al *New Deal*" (p.71). "Incluso teniendo en cuenta los beneficios no repartidos y todas las demás formas de renta no disponibles, la concentración de la renta disminuyó considerablemente a mediados del siglo XX" (p.73).

No solamente la política fiscal del *New Deal* redujo notablemente la renta previo pago de impuestos de los más adinerados, sino que, además, se les aplicaron unas tasas sustanciales (p.75). Hace medio siglo, "las clases medias y populares estaban menos [sometidas] a impuestos que hoy en día, en razón de impuestos inferiores sobre los salarios. Los ricos, en cambio, lo estaban mucho más. Durante cinco décadas, [pagaron] más del 50% de sus rentas a Hacienda, es decir dos a tres veces más que los individuos que pertenecían al 90% [de la parte baja] de la distribución" (p.75). Los Estados Unidos aplicaban unas tasas efectivas de imposición más elevadas luchando contra la elusión y el fraude fiscal, y, sobre todo, imponiendo una fuerte imposición a los beneficios de las empresas (p.77). "Entre 1951 y 1978, la tasa del impuesto de sociedades se [estableció] entre el 48% y el 52%" (p.77). Se trataba de una tasa única que se aplicó a todos los beneficios.

En el tercer capítulo, que analiza las fuentes de la injusticia fiscal norteamericana, los economistas galos constatan que, "para su segundo mandato, el 40 presidente de Estados Unidos [convirtió] la reforma fiscal y la rebaja drástica de impuestos de los más ricos en su prioridad número uno en materia de política interior" (p.81). A partir del 1 de enero de 1988, los Estados Unidos tuvieron "la tasa marginal superior más baja de todos los países desarrollados: el 28%" (p.81). Aunque sea poco popular entre los ciudadanos, esta reforma fiscal se benefició de la opinión favorable "de las altas esferas políticas e intelectuales del país" (p.82). A su entender, generaría una nueva era de crecimiento y de prosperidad, a pesar de ser una de las principales causas del fuerte incremento de las desigualdades (p.82). Este cambio reflejaba "las profundas mutaciones políticas e ideológicas que habían llevado Reagan al poder seis años antes. (...) En esta visión del mundo, el primer rol del Estado [consistía] en garantizar la propiedad privada [y] el principal motor del crecimiento [era] la empresa que [buscaba] maximizar sus beneficios y, de paso, minimizar sus impuestos" (p.83). A su vez, los republicanos justificaron esta reforma por el incremento de la elusión y del fraude fiscal (p.84).

Para luchar contra la elusión y el fraude fiscal, es preciso, según los autores, "amenazar los contribuyentes de controles fiscales frecuentes, de [severas] sanciones a los infractores, y limitar los nichos fiscales" (p.85). Pero, es preciso igualmente difundir una serie de creencias: "una fe compartida en los beneficios de la acción colectiva, (...) en el rol central del Estado para organizar esta acción y en los méritos de la democracia" (p.85). Cuando estas creencias declinan, "las fuerzas de la elusión fiscal, liberadas y legitimadas, pueden triunfar de las administraciones fiscales más sofisticadas y del mejor código [fiscal] del mundo" (p.85). "Roosevelt inició en los años 1970 la estrategia de lucha contra el fraude que iba a prevalecer durante décadas. Esta se apoyaba en dos pilares: la concesión, en primer lugar, de importantes recursos jurídicos y presupuestarios a la administración fiscal para aplicar el espíritu de la ley; [y], la creación, en segundo lugar, de normas sociales que aspiran a reforzar el consentimiento al impuesto" (p.86). El voluntarismo de las autoridades norteamericanas "perduró durante las décadas de la posguerra" (p.90).

Todo cambió a inicios de los años 1980 con la llegada a la presidencia de Reagan. En su discurso inaugural de enero de 1981, dijo que el Estado no era la solución sino el problema. A su entender, si ciertos norteamericanos intentaban sustraerse al impuesto, era porque sus tasas eran demasiado elevadas (pp.90-91). A partir de entonces, "el sector de la asesoría fiscal se desarrolló del día a la mañana. Todo un microcosmo de emprendedores, gestores y analistas financieros asaltó el mercado para crear nuevos productos de elusión fiscal" (p.91). Como consecuencia de ello, "los ingresos fiscales de derrumbaron durante el primer mandato de Reagan. A mediados de los años 1980, los ingresos del impuesto federal sobre la renta de los hogares y del impuesto de sociedades alcanzaron su nivel más bajo en porcentaje de la renta nacional desde la recesión de 1949. (...) Paralelamente, el déficit del gobierno federal superó el umbral del 5% de la renta nacional de 1982 a 1986, es decir su más bajo nivel registrado desde la Segunda Guerra mundial" (p.93).

Si durante el primer mandato de la era Reagan la Tax Shelter fue el producto estrella (p.91), en 1986, esta tasa fue sustituida por la rebaja de la tasa marginal superior del impuesto sobre la renta al 28% (p.93).

Paralelamente, se desarrolla el mercado de la optimización fiscal. No crea ningún valor añadido y enriquece a los más adinerados en detrimento del Estado, es decir de los ciudadanos (p.94). La venta de estos servicios y productos financieros tiene como único fin "disminuir el impuesto a pagar" (p.95). No en vano, tanto en Estados Unidos como en la mayoría de los demás países, "la ley consta de una serie de disposiciones generales anti-abuso (...) en virtud de las cuales todas las transacciones que tienen como único fin reducir la cantidad de impuestos debidos están consideradas como ilegales" (p.96). Las cláusulas generales anti-abusos "invalidan de antemano todas las transacciones sin sustancia económica real que aspiran a [reducir] la factura fiscal" (p.96).

El problema es que el mercado de la optimización tendrá siempre una ventaja sobre los poderes públicos (p.96). Además, "la administración fiscal no puede investigar todas las transacciones dudosas, [porque] carece de recursos humanos y financieros", que, además, disminuyen (p.97). A su vez, "conocer los nuevos montajes financieros (...) exige tiempo" (p.97). Por último, "existe, a veces, una escasa voluntad política [a la hora] de recaudar impuestos. El ejemplo más elocuente [es el] del lento decaimiento de la Estate Tax" (p.98). Contrariamente a lo que pretenden los liberales, la elusión fiscal no disminuye con la rebaja de impuestos. De hecho, cuando Reagan redujo la tasa marginal superior del impuesto sobre la renta del 70% al 50% en 1981, la utilización de las Tax Shelters se incrementó notablemente (p.101).

Como lo constatan los autores, "la proporción de impuestos eludido [permanece] estable (un poco por encima del 10%) prácticamente en toda la distribución, de las clases populares a las clases medias, antes de elevarse a cerca del 25% para los muy ricos" (p.103). Para empezar, "las clases populares y medias no tienen la posibilidad de defraudar mucho. Sus rentas provienen, por lo esencial, de salarios, pensiones y depósitos en unos bancos nacionales. (...) Las informaciones relativas a estas rentas están automáticamente transmitidas a la administración fiscal" (p.104). El fraude, cuando acontece, concierne

los impuestos sobre el consumo y el trabajo no declarado (p.104). Pero, a medida que uno se eleva en la jerarquía de las rentas, una menor parte está declarada por terceros, lo que aumenta las posibilidades de defraudar. Además, "las grandes fortunas pueden contar sobre la industria de la elusión fiscal para ayudarles a sustraerse a Hacienda" (p.104). Esta se ha convertido en cada vez más elitista con el transcurso del tiempo (p.104). De hecho, los gabinetes de asesoría fiscal se concentran en los clientes más adinerados. "Este fenómeno ha sido reforzado por dos fenómenos concomitantes: los cambios políticos acontecidos en las prioridades del control fiscal (...) y la globalización que ha permitido la aparición de nuevas formas de sustracción al impuesto" (p.105).

En el corazón de las estrategias de elusión fiscal contemporánea se encuentra la empresa-pantalla offshore. Estas empresas "permiten eludir los derechos de sucesiones, el impuesto sobre las plusvalías, el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre la fortuna, el impuesto de sociedades, así como las tasas sobre los pagos internacionales de intereses, dividendos y royalties" (p.106). Su uso se ha desarrollado de manera exponencial desde los años 1980 (p.107). Desvinculando las cuentas de sus propietarios reales, añaden una capa de opacidad financiera que dificulta aún más la labor de las autoridades fiscales, los investigadores y los reguladores a la hora de determinar quién posee qué (p.108). No en vano, "desde 2017, el intercambio automático de informaciones bancarias se ha convertido en la norma internacional: los principales paraísos fiscales del planeta (...) participan a esta nueva forma de cooperación" (p.109).

En el cuarto capítulo, titulado "bienvenido a Bermuland", los economistas galos indican que el 22 de diciembre de 2017, Donald Trump promulgó el Tax Cuts and Jobs Act que contempla la rebaja del impuesto de sociedades del 35% al 21% para fomentar el crecimiento económico y la creación de empleo (p.111).

Hasta los años 1970, las grandes empresas no se sustraían a Hacienda, por una parte, porque "Roosevelt y sus sucesores limitaron la optimización fiscal gracias a una política de recaudación voluntarista", por otra parte, porque instauraron nuevas normas sociales que estigmatizaban los malos pagadores (p.113), y, por último, porque los dirigentes de empresas tenían una concepción diferente de su rol orientada a la contribución al bien común (p.113). Así, "a inicios de los años 1950, el impuesto federal sobre los beneficios de las empresas norteamericanas recaudaba el 6% de la renta nacional. (...) Más de la mitad de los impuestos pagados por los ricos provenía, en realidad, de ese impuesto que jugaba un rol fundamental en la progresividad del conjunto del sistema fiscal norteamericano" (p.114).

En cambio, los años 1970 coinciden con un auge de la inflación y una bajada de los márgenes de las empresas (p.116). "La situación empieza a cambiar en 1969-1970, cuando la economía norteamericana entra en recesión, en un contexto de incremento de la fiscalidad para reducir [el déficit vinculado] a la guerra de Vietnam y de política monetaria restrictiva para frenar la inflación. El declive de la rentabilidad de las empresas se acentúa con el choque petrolífero de 1973 que [provoca] una severa recesión y una fuerte subida de las tasas de interés" (p.116). A todo ello se añade "la emergencia, a finales de los años 1970 y en la primera mitad de los años 1980, de una nueva industria de la elusión fiscal [que se halla] al servicio de las empresas, paralelamente al [auge] de las Tax Shelters para los particulares" (p.116). Es a partir de los años 1990 cuando la optimización fiscal de las grandes empresas se dispara, propiciada por la globalización que "ofrece nuevas posibilidades de optimización fiscal" (p.117).

La elusión fiscal practicada por las multinacionales "explota las debilidades del marco jurídico que rige su tasación" (p.118). Este apenas ha evolucionado desde los años 1920 y se basa en la idea que "las filiales de una misma empresa multinacional deben ser tratadas como unas entidades autónomas" (p.118). En la práctica, "las multinacionales disponen de un gran margen de maniobra para decidir ellas mismas los precios que facturan para sus transacciones [intra-grupales gracias] a los gabinetes de asesoramiento de optimización fiscal" (p.119). Estos han inventado un montaje que consiste, "para una multinacional, en intercambiar internamente unos activos y unos servicios [que no tienen] ningún precio de mercado, (...) lo que convierte el principio de [libre] competencia en inaplicable" (p.119). En general, "el precio

propuesto es el que maximiza el ahorro de impuestos para la multinacional. (...) Gracias a la proliferación de transacciones [intra-grupales] realizadas a [estos precios], cientos de miles de millones de beneficios se han registrado en países en los cuales el impuesto es débil" (p.119).

Hasta finales de los años 1970, "las multinacionales norteamericanas recurrían poco a los paraísos fiscales, al tiempo que estaban sometidas a un impuesto de sociedades del 50%" (p.122). Pero, a principios de la década siguiente, "la parte de los beneficios extranjeros registrados en los paraísos fiscales subió de golpe para las multinacionales norteamericanas al 25%" (p.123). Es solamente desde finales de los años 1990 que "la transferencia de beneficios se ha realmente convertido en significativa. Hoy en día, cerca del 60% de los beneficios realizados por las multinacionales norteamericanas fuera de los Estados Unidos están declarados en países [cuya] fiscalidad [es] reducida, en primer lugar, en Irlanda y [en las islas] Bermudas" (p.123). Todos los sectores económicos están concernidos y las multinacionales europeas y asiáticas hacen lo mismo (p.124).

Desde los años 1990, la mayor parte de los beneficios de las empresas ha sido transferida a paraísos fiscales, pero "no las oficinas, ni su personal, ni sus fábricas" (p.126). Por lo tanto, a pesar de décadas de competencia fiscal, nada indica que "la producción se haya masivamente desplazado a los paraísos fiscales" (p.127). De hecho, "en lugar de implantarse en los países con fiscalidad reducida, las empresas norteamericanas han invertido en las economías emergentes" (p.127). Bien es cierto que los impuestos entran en línea de cuenta en la elección de implantación de las empresas y su incidencia es cada vez mayor. Así, en ciertos paraísos fiscales como Irlanda, "la fiscalidad ha sido un argumento fundamental para atraer, no solamente los beneficios ficticios, sino también las actividades reales de las empresas" (p.129). No en vano, en la mayoría de los casos, las multinacionales deciden transferir sus beneficios a paraísos fiscales alegando el respeto de la legislación en vigor e indicando que la competencia en materia de regulación fiscal es de los Estados (p.129).

A la imagen de las Tax Shelters a inicios de los años 1980, "los montajes que permiten transferir los beneficios a unos centros offshore enriquecen, a la vez, a sus proveedores y a sus clientes", al tiempo que empobrecen el resto del mundo en las mismas proporciones (p.130). Otro actor se beneficia igualmente de ese comercio: "los poderes públicos de los paraísos fiscales", vendiendo su soberanía (pp.130-131). Desde los años 1980, "los gobiernos de los paraísos fiscales [se han especializado en] la venta a las multinacionales del derecho a decidir ellos mismos la tasa de imposición de sus [obligaciones] reglamentarias y de sus [requisitos] legales, [ya que] todo se negocia" (p.131). En este sentido, "la optimización fiscal no sería posible sin la complicidad de los gobiernos de los paraísos fiscales" (p.131). Se involucran en ese mercado porque resulta muy rentable, además de procurar ventajas no financieras (p.131). "Con unas tasas efectivas de imposición del 5% al 10%, los paraísos fiscales recaudan muchos más impuestos (relativamente al tamaño de su economía) que los grandes países que aplican unas tasas de más del 30%" (p.132). El problema es que cada dólar recaudado por un paraíso fiscal se hace en detrimento de uno o varios países (p.132).

Ante este panorama, "la mayoría de los países han cedido a la tentación de [negociar] parte de su soberanía con la esperanza de atraer un poco de actividad [e ingresos fiscales adicionales]" (p.133). Con la integración económica mundial y el crecimiento de los países en vía de desarrollo, "prácticamente todos los Estados [se están convirtiendo] en enanos a escala del planeta, y la tentación de transformarse en paraíso fiscal se convierte así en irresistible por todas partes" (p.133). Por el momento, el plan BEPS y otros programas de ese tipo no han conseguido frenar ese comercio de la soberanía (p.133). Así, los beneficios declarados por las empresas norteamericanas en los paraísos fiscales no paran de crecer con el transcurso del tiempo (p.133).

Los intentos actuales para limitar el dumping fiscal se enfrentan a "la ausencia de una iniciativa seria para armonizar las tasas de imposición" (p.134). Existe una especie de coordinación internacional, pero

no se refiere a la tasa de imposición (p.135). "La rebaja de la tasa de imposición es solo una forma de comercio de la soberanía. Es una buena operación para las pequeñas naciones [que recurren a ella]: los ingresos fiscales aumentan, así como el empleo y los salarios", pero estos beneficios son obtenidos en detrimento del resto del planeta (p.135). Esto conduce a una carrera para reducir la presión fiscal. "Los diferentes países acaban reduciendo sus tasas de imposición unos con respecto a otros" a fin de impedir la deslocalización del capital o de atraerlo (p.135). Así, "entre 2013 y 2018, Japón ha bajado su tasa del impuesto sobre los beneficios del 40% al 31%; los Estados Unidos del 35% al 21%; Italia del 31% al 24%", etc. (p.136). A escala mundial, de 1985 a 2018, "la tasa global media del impuesto de sociedades ha sido dividida por dos, pasado del 49% al 24%" (p.136).

En el quinto capítulo, que se centra en el engranaje, Saez y Zucman recuerdan que, "entre 1980 y 2018, la parte de las rentas del capital ha pasado del 75% al 70% en Estados Unidos, [mientras que] la del capital aumentaba del 25% al 30%. La tendencia [es] especialmente marcada desde el inicio del siglo XXI: el salario medio por adulto se ha prácticamente estancado en Estados Unidos (+0,4% anual de media), mientras que las rentas del capital crecían del 1,6% por adulto y por año" (pp.140-141).

Si se analiza la manera en que los Estados Unidos reparten la carga fiscal hoy en día, se observa que la tasa de imposición ha bajado y se encuentra netamente por debajo de aquella vigente a finales del siglo XX (p.142). Si durante la segunda mitad de los años 1990, la tasa de imposición norteamericana alcanzaba el 31,5% de la renta nacional, "en 2019, tras nueve años de crecimiento y con un desempleo bajo mínimos, es solo del 28%" (p.142). El declive de cerca de cuatro puntos de presión fiscal en dos décadas "es un acontecimiento histórico excepcional" (p.142). Esta bajada se explica por "el retroceso de la tasación del capital", ya que esta tasa ha pasado del 36% al 26% (p.143). "Todos los impuestos sobre el capital (...) han contribuido a esta caída. El impuesto de sociedades (...) se ha derrumbado. El impuesto sobre los dividendos ha sido dividido por dos (...). Los ingresos vinculados con los derechos de sucesiones han (...) sido divididos por cuatro" (p.143). A largo plazo, "los cambios en la tasación del trabajo y del capital son aún más [llamativos]. El sistema fiscal ha favorecido los [poseedores] de capital, que han visto su fortuna prosperar, además de [fiscalizar, en mayor medida], los trabajadores cuyos salarios se estancaban" (p.143). En 2018, por primera vez en la historia moderna de Estados Unidos, el capital ha sido menos tasado que el trabajo (p.143).

Pero, nos dicen los autores, "estas estadísticas infravaloran ampliamente la ventaja fiscal de la que gozan, hoy en día, los poseedores de patrimonio con respecto a los asalariados, porque solo tienen en cuenta los impuestos, ignorando aquellos pagados a los colectores privados" (p.144). Efectivamente, dado que el coste de la sanidad es considerable, este impuesto oculto representa una losa. "Para los asalariados que están cubiertos [por] su empleador, la cotización media supera [actualmente] 13.000 dólares anuales" (p.145). De hecho, si las personas mayores y las familias modestas están cubiertas por unos (...) seguros públicos financiados por los impuestos", el resto de la población debe asegurarse ante compañías privadas (p.146). Si se computan todos los impuestos y cotizaciones, "el norteamericano medio conserva aproximadamente la misma proporción de su renta antes de pagar impuestos que su homologado europeo" (p.149).

El retroceso de la tasación del capital y el aumento concomitante de los impuestos que pesan sobre el trabajo contribuyen al auge de las desigualdades. "Porque las familias de las clases populares y medias extraen siempre y por todas partes [la parte] esencial de sus rentas de su trabajo" (p.149). Sucede todo lo contrario para las familias ricas (p.149). Por lo tanto, "cuando el Estado [disminuye] los impuestos que pesan sobre el capital, [reduce los impuestos de los más ricos]" (p.149). Estas rebajas fiscales alimentan un efecto de "bola de nieve": "el patrimonio genera unas rentas que son aún más fácilmente ahorradas que el capital está poco tasado. Este flujo de ahorro [aumenta] el stock de riqueza existente. Este efecto mecánico se encuentra hoy en día en el corazón del proceso de concentración de las fortunas en Estados Unidos" (p.150). Así, la parte del patrimonio detenido por el 1% más rico ha pasado "del 22% a finales

de los años 1970 al 37% en 2018, mientras que la de los menos ricos ha caído de cerca del 40% al 27%" (p.150).

Si se analiza la evolución del ahorro y de la inversión en Estados Unidos desde el inicio del siglo XX, aparece que "el periodo de fuerte tasación del capital (de los años 1950 a los años 1980) fue también aquel en el cual las tasas de ahorro y de inversión eran históricamente elevadas: más del 10% de la renta nacional de media" (p.155). En cambio, "el ahorro nacional se ha contraído [a partir de] 1980, para rozar el 0% a mediados de los años 2000. La tasa de ahorro del 1% más rico se ha mantenido a un nivel elevado, pero la del resto de la población ha disminuido" (p.155). De la misma forma, desde los años 1980, "los préstamos estudiantiles [han aumentado notablemente] a medida que la financiación pública de la enseñanza [se reducía], y el endeudamiento de los hogares se ha disparado en un contexto en el cual, gracias a la desregulación financiera, era posible, para millones de norteamericanos, renegociar sus préstamos hipotecarios indefinidamente y acceder a nuevas formas de crédito al consumo" (p.158).

Reducir la fiscalidad sobre el capital corre el riesgo de "hipotecar la sostenibilidad de la globalización sinónimo de impuestos cada vez más débiles para sus grandes beneficiarios" (p.162). A su vez, se corre el riesgo de "ver prosperar una nueva forma de elusión fiscal potencialmente mortal para el impuesto progresivo sobre la renta, a saber el [trasvase] de las rentas del trabajo a las rentas del capital" (p.162). "Porque imponer escasamente el capital [incita] los más adinerados a intentar transformar, desde el punto de vista fiscal, sus salarios (...) en rentas del capital" (p.162). Entre las categorías superiores de la población, "numerosos contribuyentes pueden constituirse en [empresas y beneficiarse de esta situación] cuando el impuesto de sociedades es débil" (p.163).

En el sexto capítulo, que se pregunta cómo salir del engranaje, los autores constatan que la dificultad para tomar medidas coordinadas en materia de fiscalidad resulta de varios factores (p.168). Existen una serie de factores coyunturales, empezando por el carácter reciente de la globalización financiera. "Cerca del 20% de los beneficios de las empresas están actualmente realizadas fuera del país en el cual se sitúa su sede social, frente a menos del 5% antes de los años 2000" (p.168). La impreparación de los poderes públicos ante este fenómeno emergente "ha permitido a las empresas explotar las fallas de la legislación" (p.169). Conviene, igualmente, mencionar el lobbying ejercido por los proveedores de productos de elusión fiscal" (p.170). Asimismo, los Big Four tienen interés en que "la armonización fiscal internacional siga siendo la más embrionaria posible" (p.170). Su lobbying "ha sido legitimado por la idea de que la competencia fiscal es en sí [positiva] a nivel económico, porque pone freno [a la intervención] del Estado" (p.171). No en vano, en realidad, "los costes de la competencia fiscal superan [sobradamente] sus supuestos beneficios" (p.172).

Saez y Zucaman son favorables a la ejemplaridad, de modo que cada Estado se convierta en "el gendarme de sus propias multinacionales. Los Estados Unidos deberán asegurarse de que las empresas norteamericanas, si no pagan suficientes impuestos en el extranjero, paguen lo debido en Estados Unidos" (pp.173-174). Este enfoque no contraviene a ningún tratado internacional y "no exige la cooperación de los países fiscales" (p.174). De hecho, el secreto que rodea las actividades multinacionales empieza a levantarse (p.174). "Este sistema permitiría a las Haciendas del mundo entero recuperar [unas cantidades no desdeñables de dinero]" (p.175). Así, imponiendo una tasa mínima del 25%, los Estados Unidos habrían percibido cerca de 100 mil millones de dólares adicionales en ingresos relativos al impuesto de sociedades" (p.176). Por lo cual, es el interés de los Estados Unidos aplicar esta medida (p.177).

La mayoría de los países se han puesto de acuerdo para armonizar sus legislaciones a fin de dificultar las formas más visibles de transferencia de beneficios (pp.178-179). La etapa siguiente sería que los países del G20 se pongan de acuerdo para aplicar una tasa mínima del 25% a sus multinacionales, "sea cual sea el lugar en el que ejercen sus actividades" (p.179). Las empresas podrían esquivar el impuesto desplazando sus sedes a pequeños paraísos fiscales, pero, en la práctica, "solo concerniría a un [reducido]

número de empresas" (p.179). En total, "85 empresas norteamericanas se han expatriado entre 1982 y 2017 (...). A esta cifra, podemos añadir un puñado de multinacionales que tienen sus sedes en los centros financieros offshore" (p.179). Este escaso número se explica por el hecho de que "no es fácil manipular la nacionalidad de una empresa, [dado que] la concesión de una nacionalidad obedece (...) a unas reglas estrictas" (p.180). A su vez, "la coordinación fiscal internacional, incluso limitada a algunos grandes países, puede [dificultar] la elusión fiscal" (p.180).

Dado que la coordinación internacional exigirá tiempo y estará limitada en lo inmediato, la tercera parte del plan de acción propuesto por los economistas galos consta de "medidas defensivas [dirigidas] a empresas situadas en países que rechazan cooperar" (p.181). Los países con fiscalidad elevada deberían recaudar los impuestos en lugar de los paraísos fiscales. "El mecanismo más simple consiste en repartir los beneficios mundiales de [la empresa] en proporción del volumen de negocios realizado por [la multinacional] en cada uno de los países donde tiene clientes" (p.181). Se puede incluso recurrir a un mecanismo todavía más robusto para luchar contra la optimización fiscal de las grandes empresas (p.182). "En lugar de repartir los beneficios mundiales de [la multinacional], los países con fiscalidad elevada podrían ventilar su déficit fiscal" (p.182). Esta solución tiene varias ventajas según los autores. En primer lugar, "es aplicable inmediatamente", y, en segundo lugar, "no contraviene a ningún tratado internacional existente" (p.183). Y, la cuarta parte del plan de acción contempla "unas sanciones contra los paraísos fiscales que comercializan su soberanía y, de esa forma, permiten a las multinacionales sustraerse a sus obligaciones" (p.184).

Si los Estados Unidos y la Unión Europea, donde están domiciliadas la mitad de las multinacionales en 2020 y cuyas economías representan más del 50% del consumo mundial, aprueban conjuntamente el sistema propuesto, "hasta el 75% de los beneficios mundiales estarían tasados a una tasa mínima del 25%" (p.186). "Con una tasación mínima suficientemente elevada, la lógica de la competencia se invertiría. Una vez el dumping fiscal neutralizado, las empresas elegirían implantarse allá donde la mano de obra es productiva, donde las infraestructuras son de buena calidad, y donde los consumidores tienen un poder adquisitivo suficientemente elevado" (p.186). Además, "nada impediría a las naciones que lo desean elevar la tasa del impuesto de sociedades por encima [del mínimo] del 25%" (p.187).

En el séptimo capítulo, titulado "tasar los ricos", los autores indican que su primera propuesta consiste en "la creación de una autoridad anti-optimización encargada de regular los proveedores de servicios de elusión fiscal" (p.199). Esta autoridad debería tener dos grandes misiones. En primer lugar, "hacer aplicar la doctrina de la sustancia económica", es decir el principio que "convierte en ilícita cualquier transacción cuyo único objetivo es eludir [impuestos]. Esto pasa [inicialmente] por la recogida de información" (p.201). En segundo lugar, "asegurar una vigilancia sobre las prácticas fiscales de los demás países y solicitar al gobierno la aplicación de medidas de retorsión económica contra unos paraísos fiscales que [reducen] la base imponible de las demás naciones" (p.202).

Posteriormente, "la lucha contra la elusión fiscal pasa por (...) la reforma de la fiscalidad de cara a restablecer el principio de justicia horizontal básica: a renta igual, impuesto igual" (p.202). Por una parte, esto implica que, "cualquier renta, sea cual sea su fuente, debe estar sometida al impuesto progresivo sobre la renta de las personas" (p.203). Por otra parte, "el impuesto de sociedades y el impuesto sobre la renta de las personas físicas deberían [fusionar]" (p.204), ya que esto permitiría evitar una serie de distorsiones fiscales (p.205). Por último, obligar las empresas a repartir cada año todos los beneficios a sus propietarios (p.207). Además de no plantear excesivas dificultades técnicas, "esta regla impediría que los ricos puedan reinvertir su renta sin [pagar impuestos]" (p.208).

Una vez la elusión fiscal reducida al mínimo, "existe un amplio consenso para decir que sería posible aumentar los ingresos recaudados entre los norteamericanos más ricos" (p.208). Queda por determinar en qué medida (p.208). Según los autores, "de alrededor de cuatro puntos porcentuales de la renta nacional, [es decir] de 750 mil millones de dólares anuales en 2019" (pp.208-209). Si la tasa de imposición de

duplicase, "las familias adineradas se verían aplicar una tasa del 60% sobre su parte de la renta nacional, [a saber] el equivalente a alrededor del 9,5% de la renta nacional en tasas diversas" (pp.209-210).

De hecho, "un sistema fiscal moderno consta de tres ingredientes indispensables y complementarios: un impuesto progresivo sobre la renta, un impuesto de sociedades (...) y un impuesto progresivo sobre la fortuna" (p.212). En efecto, "el impuesto de sociedades permite tasar todos los beneficios, que estén distribuidos o no (...). El impuesto progresivo sobre la renta constituye la piedra angular de la progresividad. Y, el impuesto progresivo sobre la fortuna permite tasar los ultra-ricos [en función] de su verdadera capacidad contributiva" (p.212). Se pueden combinar de diferentes maneras "el impuesto sobre la fortuna, el impuesto progresivo sobre la renta y el impuesto de sociedades para alcanzar una tasa efectiva del 60% para los más ricos" (p.214). Este sistema se parecería al de los años 1950, aunque "la principal diferencia entre el sistema fiscal de [aquella época y el propuesto consiste en] la presencia de un impuesto progresivo sobre la fortuna" (p.215).

La imposición de las grandes fortunas es perfectamente posible, ya que la fortuna está bien definida: "es el valor de mercado de los activos, neto de deudas" (p.217). No en vano, "todas las formas de riqueza no son fáciles de estimar", como participaciones de empresas que no cotizan en bolsa y ciertas obras de arte (p.218). En realidad, "los problemas de valorización están a menudo [ampliamente] exagerados, porque las economías capitalistas, como la de Estados Unidos, tienen unos derechos de propiedad bien definidos y asignan un precio a la mayoría de los activos" (p.218).

En el octavo capítulo, titulado "superar Laffer", Saez y Zucman subrayan que los gobiernos democráticos "pueden razonablemente decidir aplicar a los ricos unas tasas superiores a aquellas que maximizan los ingresos fiscales" (p.224). De hecho, "la política de tasas [elevadas] promovida por Roosevelt y sus sucesores en la Casa Blanca tenía como objetivo (...) reducir las rentas de los super-ricos, y, [de ese modo], reducir el abanico de la distribución de las rentas" (p.225). Esta política ha surtido efectos, dado que, "entre finales de los años 1930 e inicios de los años 1970, las desigualdades de renta han retrocedido. La parte de la renta nacional (...) captada por el 1% más rico ha sido dividida por dos, pasando de cerca del 20% en vísperas de la Segunda Guerra mundial a justo más del 10% a inicios de los años 1970" (p.226). Los Estados Unidos no eran los únicos en llevar a cabo semejante política, puesto que "el Reino Unido fue aún más allá en esa dirección, con tasas marginales [superiores] que ascendían al 98% entre 1941 y 1952, así como a mediados de los años 1970" (p.226).

La política fiscal llevada a cabo a ambos lados del Atlántico durante décadas "refleja la idea que un nivel demasiado elevado de desigualdad es indeseable; que la economía funciona cuando se [desincentiva] la renta [de situación]; y que, dejados a sí mismos, los mercados conducen a una concentración de la riqueza que amenaza [los] ideales democráticos y meritocráticos" (p.227). Esta ideología es tan antigua como los Estados Unidos y no es específica a los progresistas (p.227). Para ella, "la riqueza es el poder; la extrema concentración de la riqueza es la extrema concentración de los poderes. El poder de influir las políticas públicas, de [asfixiar] la competencia, de moldear las ideologías. Todos estos poderes que, reunidos, permiten cambiar la distribución de la renta [en su beneficio]" (p.228).

Durante las décadas de la posguerra, "el crecimiento norteamericano era vigoroso y estaba ampliamente compartido. De 1946 a 1980, la renta nacional por adulto ha aumentado del 2% [anualmente] de media (...). Prácticamente todos los grupos de la población han visto sus rentas crecer a un ritmo [similar]" (p.232). La situación cambia por completo entre 1980 y 2018. "Desde 1980, la renta nacional por adulto solo ha progresado del 1,4% de media cada año. Y, desde el [inicio] del siglo XXI, solo del 0,8% cada año" (p.233). A su vez, para cerca del 90% de la población, el crecimiento ha sido inferior a esta media. "Solamente el 10% de las rentas más altas ha conocido una renta igual o superior al 1,4% anual" (p.233). Los más ricos "han conocido una gran prosperidad durante este periodo" (p.235), mientras que las clases populares "no se han prácticamente beneficiado de ningún [incremento] de renta real" (p.235).

Comparando los Estados Unidos con Francia, se observa que la renta nacional media por adulto es superior al 30% del otro lado del Atlántico, lo que se explica por un mayor número de horas trabajadas (p.236). Pero, desde un punto de vista monetario, las clases populares están mejor paradas en el Hexágono antes de pagar impuestos y de recibir transferencias, y bastante mejor al tener en cuenta "el gasto público dedicado a la pequeña infancia, la sanidad y la educación" (p.237). Esta distancia se explica por las políticas llevadas a cabo por los gobiernos norteamericanos sucesivos, especialmente "dejando derrumbarse el salario mínimo federal, bajando los impuestos de los adinerados, restringiendo el poder de los sindicatos y encareciendo el acceso a las universidades públicas" (p.239).

El estancamiento de la renta de las clases populares durante varias décadas es "la evolución más notable que haya conocido la economía norteamericana desde 1980", lo que tiene profundas repercusiones políticas y económicas (p.239). La caída de la esperanza de vida es una de sus manifestaciones. De hecho, la esperanza de vida de la población norteamericana ha bajado en 2017 por tercer año consecutivo. "En 1980, era superior a un año y medio a la de los habitantes de los demás países de la OCDE. Hoy en día, es inferior de cerca de dos años" (p.245). El deterioro de la esperanza de vida de los norteamericanos (...) ha sido progresivo y su ritmo ha seguido, paso a paso, el deterioro de las condiciones de vida materiales relativas de las clases más modestas" (p.245).

Que se comparen los cuarenta años posteriores a 1980 a las décadas de la posguerra o los Estados Unidos de hoy en día a los demás países ricos, "parece ser que el auge de las grandes fortunas no ha beneficiado al resto de la población, sino que, al contrario, se ha hecho principalmente en detrimento de las clases populares" (p.246). Superar esta situación exige "tasar fuertemente los grandes patrimonios a tasas elevadas. Un impuesto moderado sobre la fortuna, a la tasa marginal del 2% por encima de 50 millones de dólares y del 3% por encima de mil millones [de dólares] generaría muchos ingresos" (p.247).

En el noveno capítulo, que se adentra en la financiación del Estado social, los economistas franceses observan que, aumentando la presión fiscal de 4 puntos de la renta nacional, tasando en mayor medida a los más ricos, los Estados Unidos podrían ofrecer un seguro sanitario a millones de sus conciudadanos que carecen de él. Podría, igualmente, "ser el punto de partida de una extensión más ambiciosa del Estado social norteamericano, centrado en la financiación pública de un sistema sanitario y educativo para todos, de la pequeña infancia a la universidad" (p.253).

En Estados Unidos, "la Seguridad Social, creada en 1935, financiada por las cotizaciones sociales, [invierte] cada año el 6% de la renta nacional en pensiones de jubilación. (...) La enseñanza secundaria de masas (...) ha sido fundamentalmente organizada por el Estado y financiada por su presupuesto. A pesar [del fuerte aumento de las matrículas universitarias] y de los préstamos estudiantiles, el Estado asume dos tercios [de la inversión educativa]. Ofrece igualmente un seguro médico a los más desfavorecidos, a las personas mayores y a los antiguos combatientes" (p.256). No obstante, las lagunas del Estado social norteamericano son palpables: "la ausencia casi completa de [una] política familiar, la falta de un permiso parental remunerado por el gobierno federal y de guarderías públicas" (p.256). Asimismo, el seguro médico público no es universal, de modo que una gran parte de la población deba recurrir a seguros privados (p.257). "Este sistema híbrido excluye a millones de norteamericanos [del mismo] y hace pesar una carga financiera colosal en los asalariados" (pp.257-258). Las primas pagadas a las compañías de seguros privados se parecen a "un impuesto privatizado" (p.258). Incorporando estas primas, la presión fiscal media pasa de un poco menos del 30% a cerca del 40% para las clases medias (p.259).

Los Estados Unidos pueden crear un nuevo sistema fiscal adaptado a la economía del siglo XXI, "creando un impuesto sobre la renta nacional" (p.264). Conciene a todas las rentas, "sean del trabajo o del capital, vengan de la industria manufacturera, de la finanza, de organizaciones sin ánimo de lucro o de cualquier otro sector de la economía. Afecta tanto al consumo como al ahorro" (p.264). Para facilitar su puesta en marcha, "el impuesto sobre la renta nacional tiene una tasa única y no contempla ninguna deducción"

(p.265). Aspira a sustituir los impuestos regresivos que pesan hoy en día sobre las clases medias y populares. Se trata de un impuesto sobre la renta verdaderamente proporcional (p.265). Al ser la suma de las rentas del trabajo, de los beneficios empresariales y de los intereses percibidos, la renta nacional se refiere a los flujos de renta, de modo que "tasar la renta nacional significa tasar cada uno de estos flujos de renta" (p.266).

En lo que se refiere a la renta del trabajo, "este impuesto estaría gestionado y pagado por los empleadores" (p.266). Todos pagarían un impuesto proporcional a su masa salarial y "todas las remuneraciones estarían concernidas" (p.266). De su parte, todas las empresas verían "sus beneficios sometidos a este impuesto" (p.266). Englobaría a todos los beneficios, sin deducciones ni exoneraciones de ningún tipo (p.266). Este impuesto concerniría, igualmente, los intereses. "Estos intereses deben ser tasados en el momento en el cual son percibidos por los prestamistas. (...) Los dividendos recibidos en el extranjero estarían también sometidos al impuesto sobre la renta nacional" (pp.266-267). Así definido, "este impuesto [impondría] todas las fuentes de renta y las [tasaría] una sola vez" (p.267). Este impuesto permitiría recaudar ingresos considerables con una tasa débil y sería una fuente de ingresos estable (p.268).

Según Saez y Zucman, "el impuesto sobre la renta nacional tiene numerosas aplicaciones posibles. En Estados Unidos, podría ser utilizado para financiar un seguro médico universal, unas políticas destinadas a la pequeña infancia y un acceso más democrático a la enseñanza superior, especialmente aumentando los presupuestos de las universidades públicas" (p.268). En Estados Unidos, "un impuesto del 6% sobre la renta nacional, asociado a un incremento de impuestos para los más ricos generaría unos ingresos públicos [equivalentes a] diez puntos de renta nacional. [De ese modo], los Estados Unidos se dotarían (...) de un Estado social digno del siglo XXI" (p.269). Estos cambios tendrían un impacto positivo sobre el crecimiento (p.271) y la mayoría de los norteamericanos saldría beneficiado de esta reforma (p.271). "Todas las categorías sociales, de las más [desfavorecidas] al 95 decilo, estarían menos tasadas que hoy en día si se computan las primas de seguro médico. Las clases populares (...) y las clases medias (...) verían su renta disponible aumentar. En torno a la mediana, la tasa de imposición pasaría del 38% al 28%" (p.273).

En el apartado de conclusiones, los autores llegan a la siguiente conclusión: "las sociedades pueden elegir el nivel de progresividad que desean" (p.275). En este libro, han formulado propuestas para responder a los desafíos desiguales contemporáneos: "la creación de un impuesto sobre la fortuna fuertemente progresivo para contener las formas de renta asociadas a la concentración extrema de la riqueza; una tasación eficaz de las empresas que operan [en todo] el planeta para conciliar globalización y justicia fiscal; un impuesto sobre la renta nacional para financiar el Estado social moderno y aligerar el coste de la sanidad para las clases medias" (pp.275-276). Si este libro propone una serie de propuestas, la página TaxJusticeNow.org que lo acompaña, muestra "la infinidad de trayectorias posibles" (p.276). Para sus autores, "una de las novedades esenciales de [su] simulador consiste en ilustrar el efecto de la política fiscal en la dinámica de las desigualdades a largo plazo" (p.276).

Al término de la lectura de *Le triomphe de l'injustice. Richesse, évasion fiscale et démocratie*, es obvio reconocer la gran actualidad del tema abordado y la notable pertinencia de la perspectiva privilegiada que asocia economía, historia y sociología en un análisis sumamente documentado, fundamentado empíricamente y riguroso metodológicamente. Abriendo la ciencia económica a las demás ciencias sociales y centrándose en los Estados Unidos aunque las comparaciones internacionales sean constantes, recuerdan la historia fiscal de este país, rompiendo de paso ciertas ideas preconcebidas, y muestran la ruptura que ha supuesto la llegada a la presidencia de Estados Unidos de Ronald Reagan a inicios de los años 1980. De este modo, ofrecen una visión novedosa de la fiscalidad abogando por una mayor justicia fiscal a través de la implementación de una serie de reformas. En este sentido, lejos de limitarse a una mera descripción analítica de la fiscalidad norteamericana, formulan propuestas concretas, entre las cuales

figura la creación de un impuesto sobre la renta nacional. Algunas de sus propuestas han sido integradas por ciertos candidatos demócratas a las primarias de cara a las elecciones presidenciales de 2020.

En suma, la lectura de esta obra, a la vez densa y estimulante, de dos de los mejores economistas de la nueva generación, es muy recomendable para profundizar nuestra reflexión sobre la fiscalidad.

BIBLIOGRAFÍA

Alvaredo, Facundo; Chancel, Lucas; Piketty, Thomas; Saez Emmanuel; Zucman Gabriel (2018). *World Inequality Report 2018*, Cambridge, Harvard University Press.

Landais, Camille; Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel (2011). *Pour une révolution fiscale: un impôt sur le revenu pour le XXI^{ème} siècle*, París, Seuil.

Saez, Emmanuel; Gabriel Zucman (2020). *Le triomphe de l'injustice. Richesse, évasion fiscale et démocratie*, París, Seuil.

Zucman, Gabriel (2017). *La richesse cachée des nations. Enquête sur les paradis fiscaux*, París, Seuil.