

```
<!ICE html>
<html>
  <head>
    <title>Nuevo Contrato Social</title>
  </head>
  <body>
    <?php
      echo "> Ciencia política
    > Libertad y desigualdad > Interdependencia
    > Mercado > Empresas > Agentes sociales
    > Productividad > Revolución tecnológica
    > Renta Básica Universal
    > Renta Mínima > Sostenibilidad!";
    ?>

  </body>
</html>
```

Un nuevo contrato social en una nueva economía

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

Secretaría de Estado de Comercio

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Consejo Científico

Fernando Becker, Jaime Requeijo, Pedro Schwartz, Ramón Tamames, Gabriel Tortella, Félix Varela, Juan Velarde.

Consejo de Redacción

Isabel Álvarez González, Elena Aparici Vázquez de Parga, Óscar Arce Hortigüela, Mikel Buesa Blanco, Marta Corujo Martín, Juan Ramón Cuadrado Roura, Rafael Doménech, Juan José Durán Herrera, José Luis Feito Higuera, Galo Gutiérrez Monzonís, José María Marín Quemada, Luis Martí Álvarez, Pilar Mas Rodríguez, Vicente José Montes Gan, Rafael Myro Sánchez, María Peña Mateos, M^a Paz Ramos Resa, Teresa Riesgo Alcaide.

Director

Bernardo Hernández San Juan

Jefa de Redacción

Blanca Caballero Gabás

Redacción

Paloma Blázquez Morales
y Francisco José Bedoya del Arco

Portada

Eduardo Lorenzo

Diseño gráfico

César Bobis y Manuel A. Junco

Redacción

Paseo de la Castellana, 162, 12^a planta. 28046 Madrid
Teléfono: 91 349 60 53

Suscripciones y venta de ejemplares sueltos

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Centro de Publicaciones.

C/ Panamá, 1. Planta 0, despacho 3.

Teléfonos: 91 349 51 29 – 91 349 51 33 (venta de publicaciones)

91 349 43 35 (suscripciones)

CentroPublicaciones@mincotur.es

La Revista ICE se encuentra en las siguientes bases

bibliográficas: DICE, DULCINEA, EBSCO

ECONIS, ISOC, Dialnet, Latindex y OCLC.

Sus índices de impacto aparecen en IN-RECS.

ICE no se solidariza con las opiniones en los artículos que publica, cuya responsabilidad corresponde a los autores.

Editor: S.G. de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial.
Secretaría de Estado de Comercio

Composición y maquetación: LAVEL Industrias Gráficas, S.A.

Impresión y encuadernación: LAVEL Industrias Gráficas, S.A.

Papel: Exterior: estucado semimate FSC de 300 g

Interior: estucado semimate FSC de 90 g

ECPMINCOTUR: 1^a ed./350/1219

PVP: 15,00 € + IVA

DL: M 3740-1958

NIPO: 112-19-010-2

e-NIPO: 112-19-011-8

ISSN: 0019-977X

e-ISSN: 2340-8790

Catálogo general de publicaciones oficiales: <https://publicacionesoficiales.boe.es/>

Copyright: Información Comercial Española, 2019

ICE

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA *Secretaría de Estado de Comercio*

UN NUEVO CONTRATO SOCIAL EN UNA NUEVA ECONOMÍA

Presentación	3		
Rafael Doménech y Vicente J. Montes Gan			
Un nuevo contrato social para una nueva economía	7		
Rafael Doménech y Vicente J. Montes Gan			
El nuevo contrato social para la perspectiva de la ciencia política	17		
Pablo Simón Cosano			
Desigualdad y libertad económica: ¿existe un dilema?	27		
Leandro Prados de la Escosura			
La empresa en un nuevo contrato social para la sostenibilidad: del principio ético global a los modelos de negocio innovadores	41		
Marta Rey-García			
Plataformas y consecuencias laborales. El papel de los agentes sociales	53		
Manuel Alejandro Hidalgo			
		O	
			Increasing and Decreasing Labor Shares: Cross-Country Differences in the 21st Century
			63
			Sangmin Aum, Dongya Koh y Raúl Santaaulàlia-Llopis
		I	
			Revolución tecnológica y desarrollo socioeconómico: una agenda para el mercado de trabajo
			79
			Alfonso Arellano Espinar, Luis Díez Catalán y Roberto Alejandro Neut Smith
		R	
			Renta básica universal y renta mínima: ¿soluciones para el futuro?
			93
			Lucía Gorjón
		A	
			LOS LIBROS
			Nota crítica
			111
		M	
			Coordinadores: Rafael Doménech y Vicente J. Montes Gan
		U	
		S	

PRESENTACIÓN

*Rafael Doménech**
*Vicente J. Montes Gan***

Los profundos cambios socioeconómicos acaecidos en las últimas décadas han tambaleado los pilares de la sociedad y han puesto en entredicho la vigencia del denominado contrato social. El surgimiento de la nueva economía, impulsada por la conectividad global y la disrupción tecnológica, ha intensificado ese debate al impactar de lleno en aspectos claves como la sostenibilidad empresarial, el futuro del trabajo o los sistemas de redistribución. Este monográfico de *Información Comercial Española, Revista de Economía* recoge un conjunto de artículos con muy distintos enfoques y metodologías, que permiten arrojar luz sobre el impacto económico y social de los mencionados cambios, así como sobre la vigencia actual de las «cláusulas» de ese contrato.

Tras un artículo introductorio en el que los coordinadores resumen los principales argumentos y conclusiones de los trabajos incluidos en el monográfico, este se inicia con una visión del contrato social desde la perspectiva de la ciencia política, seguida del análisis de la desigualdad y su relación con la libertad económica. A continuación, se analiza el papel, por un lado, de la empresa, en clave de sostenibilidad e innovación y, por otro, de los agentes sociales, a través de la consideración de las consecuencias laborales de las plataformas en red. Se describe el desalineamiento entre salarios y productividad y el debate sobre la evolución reciente de la participación del factor trabajo en la renta, así como el impacto en el mercado de trabajo de la revolución tecnológica, concluyendo con reflexiones sobre sistemas redistributivos como la renta básica universal o la renta mínima, que se encuentran hoy en el centro del debate.

Pablo Simón Cosano aborda la noción de contrato social analizando los equilibrios políticos que lo hacen posible. En primer lugar, trata la noción de contrato en términos políticos a través del Estado para, a continuación, desarrollar el fundamento social y los determinantes del estado de bienestar. El autor dedica una especial atención al cambio tecnológico como un elemento que puede, al mismo tiempo, reducir el apoyo a la redistribución o incrementarlo. Finalmente, analiza el desafío que supone elaborar un contrato social sostenible en el siglo XXI, haciendo hincapié en los agentes afectados por el mismo.

El profesor **Leandro Prados de la Escosura** se adentra en la controversia

* BBVA Research y Universidad de Valencia.

** Técnico Comercial y Economista del Estado.

equidad-eficiencia, que se encuentra en el trasfondo del debate sobre el vigente contrato social. En perspectiva histórica, analiza los indicadores de desigualdad y libertad económica en el mundo, señalando que, si bien la evidencia empírica no permite demostrar una asociación a largo plazo entre ambas variables en los países avanzados, sí se advierte una correlación entre libertad económica y concentración del ingreso en períodos específicos y, en particular, en los países anglosajones. Asimismo, no parece deducirse que las hipótesis explicativas basadas en las instituciones y la búsqueda de rentas puedan corroborarse más allá, de nuevo, de los países anglosajones, exigiendo la consideración de otras hipótesis en el análisis de la desigualdad, como el cambio tecnológico o el tipo de organización económica.

Marta Rey-García repasa los antecedentes y mecanismos de reinención del papel de las empresas en el contrato social contemporáneo en respuesta a dos preguntas: ¿puede convertirse la sostenibilidad en el principio ético global que guíe el nuevo contrato social? y ¿cómo se traduce ese principio en la toma de decisiones, las responsabilidades y las relaciones corporativas? Con el apoyo de la *Integrative Social Contracts Theory* y de literatura sobre responsabilidad social corporativa, la autora explora el papel de las empresas en un nuevo contrato social para la sostenibilidad.

Manuel Alejandro Hidalgo, señala que la irrupción de las nuevas formas de empleo gracias a los cambios, especialmente tecnológicos, de los últimos años, supone un reto considerable tanto para los legisladores como para la sociedad. Aunque gran parte de este empleo es previsible que se cree en torno a las nuevas plataformas digitales de servicios, no descarta su intensificación en la economía real. Señala el autor que será necesario acomodar, de una manera más socialmente deseable, los costes de la implementación de estos cambios, en particular, en lo que se refiere a las condiciones laborales.

Sangmin Aum, Dongya Koh y Raül Santaaulàlia-Llopis analizan en su artículo la participación de las rentas del trabajo y del capital, y de sus componentes, en la renta nacional, centrándose en el sector empresarial de los países de la OCDE entre los años 2000 y 2014. Para ello, los autores llevan a cabo un cuidadoso ajuste de las rentas generadas por la propiedad intelectual.

Alfonso Arellano Espinar, Luis Díez Catalán y Roberto Alejandro Neut Smith tratan de perfilar una agenda para el mercado de trabajo tomando en consideración la revolución tecnológica y el desarrollo socioeconómico, al entender que la digitalización impacta e impactará tanto a los trabajadores como a las empresas de forma muy heterogénea. Los autores analizan el mercado laboral español y plantean una propuesta, que permita a todos los agentes beneficiarse del avance digital, orientada en tres directrices: formación, adaptación de las instituciones laborales, y reducción de las posibles desigualdades derivadas de la mencionada heterogeneidad del impacto.

Finalmente, **Lucía Gorjón** analiza sistemas alternativos, compensatorios de la potencial fractura social, como la renta básica universal y la renta mínima, conceptos que se han situado en el centro del debate público. La autora reflexiona sobre el papel que

podrían jugar estas medidas ante desafíos del futuro como la revolución digital o la globalización. Asimismo, compara ambos sistemas de transferencias y establece las posibles consecuencias que podrían tener su introducción.

Rafael Doménech*

Vicente J. Montes Gan**

UN NUEVO CONTRATO SOCIAL PARA UNA NUEVA ECONOMÍA***

El solapamiento de procesos de muy distinto origen, duración e intensidad están transformando profundamente las sociedades y contribuyen a poner en cuestión los fundamentos y adaptación a la realidad actual del contrato social con el que han funcionado las economías avanzadas en las últimas décadas. En este artículo introductorio del monográfico de Información Comercial Española, Revista de Economía discutimos los retos a los que se enfrenta el rediseño del contrato social ante los cambios sociales, la compatibilidad entre equidad y eficiencia económica, la competencia en los mercados, la sostenibilidad empresarial, el impacto en el mercado de trabajo de la revolución tecnológica, o la redistribución mediante instrumentos alternativos, como la renta básica universal y la renta mínima.

A new social contract for a new economy

Overlapping processes of very different origins, duration and intensity are transforming societies profoundly and leading one to question the foundations and suitability to the current reality of the social contract with which advanced economies have functioned in recent decades. In this introductory article from the monograph of Información Comercial Española, Revista de Economía (Spanish Trade Information, Journal of Economics) we discuss the challenges redesigning the social contract involves in the face of social changes, the compatibility between equity and economic efficiency, market competition, business sustainability, the impact on the labour market of the technological revolution, and redistribution via alternative means, such as universal basic income and minimum income.

Palabras clave: contrato social, estado de bienestar, progreso técnico, globalización.

Keywords: social contract, welfare state, technical progress, globalisation.

JEL: D31, J24, L40, M14, O43.

* BBVA Research y Universidad de Valencia.

** Técnico Comercial y Economista del Estado.

*** Los autores agradecen la ayuda de los proyectos de la CICYT SEC ECO2017-84632-R y de la Generalitat Valenciana PROMETEO2016-097.

Versión de noviembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/ice.2019.911.6954>

1. Introducción

A lo largo de la historia, la humanidad ha venido conformando un conjunto de reglas de comportamiento que le han permitido progresar. Desde finales del siglo XVII, los autores contractualistas contribuyeron a perfilar el denominado *contrato social*, un acuerdo que surge del deseo de la humanidad de articularse en sociedad y disfrutar de ciertos derechos a cambio de aceptar un determinado grado de coerción y restricción de la libertad de la que dispondrían los ciudadanos en estado de naturaleza.

El *contrato social* es un concepto anclado principalmente en la ciencia política, la filosofía y el derecho. Sin embargo, a raíz del desarrollo de los movimientos sociales, se ha impregnado de elementos económicos de justicia distributiva relacionados, principalmente, con el estado de bienestar en las sociedades democráticas capitalistas. El *contrato social* ha aportado estabilidad a las sociedades modernas y ha permitido a las mismas avanzar como nunca antes en la historia. En nuestros días, el solapamiento de procesos de muy distinto origen, duración e intensidad está transformando profundamente las sociedades y contribuye a poner en cuestión los fundamentos y adaptación a la realidad actual del *contrato social* con el que han funcionado las economías avanzadas en las últimas décadas (Muñiz, 2016). El cambio demográfico, la desindustrialización y terciarización de la economía, la integración e interdependencia de la producción mundial, la pérdida de relevancia de interlocutores sociales o el progreso tecnológico y, en particular, la robotización y la inteligencia artificial, son algunos de esos procesos. Por otra parte, el impacto de la conectividad global sobre la productividad es ya muy relevante y conlleva una acusada tendencia decreciente del coste marginal de muchos bienes y servicios. Internet ha vinculado y entrelazado los ejes principales sobre los que se articulan las economías modernas abriendo el camino hacia una nueva economía.

La cuestión principal en la actualidad es si el *contrato social* sigue vigente y si se adapta a las necesidades y deseos de los ciudadanos en esta nueva economía. A fin de dar respuesta a esta pregunta *Información Comercial Española, Revista de Economía*, BBVA Research y la Fundación Rafael del Pino organizaron conjuntamente unas jornadas multidisciplinares bajo el título *Un Nuevo Contrato Social en una Nueva Economía*. El objetivo de las jornadas fue reunir a investigadores y expertos en economía, historia y ciencia política para discutir un amplio conjunto de cuestiones de interés para la mejora del funcionamiento de la economía española, de sus mercados e instituciones, de sus empresas y de su estado de bienestar, desde la perspectiva de la revisión del *contrato social* en una sociedad que se enfrenta a múltiples retos.

Las aportaciones principales de algunos de los trabajos presentados en las jornadas, realizadas desde muy distintos enfoques y metodologías, se resumen en este artículo introductorio, agrupadas en torno a temáticas que centran hoy el debate sobre el nuevo *contrato social*. En concreto, los fundamentos de este contrato y el cambio social que lo condiciona, la compatibilidad entre equidad y eficiencia económica, la consideración de la perspectiva empresarial en clave de sostenibilidad e innovación, el impacto en el mercado de trabajo de la revolución tecnológica, y el análisis de sistemas redistributivos alternativos a los actuales que podrían atenuar los costes de transición hacia la nueva economía, permitiendo, por un lado, aprovechar plenamente las oportunidades que ofrece la Cuarta Revolución Industrial y, por otro lado, evitar la ruptura social en unos tiempos marcados por la polarización.

2. Contrato social y ciencia política

El contractualismo ha sido una fuente de legitimidad de la vida social durante los últimos 400 años. En este período, el orden social se edificó desde el sujeto individual, autónomo y soberano, que aceptó abandonar

sus derechos naturales a cambio de derechos civiles, estableciéndose un *contrato social*, base fundamental para la construcción del Estado.

Tras la ruptura con el legitimismo del Antiguo Régimen y el establecimiento del gobierno representativo, las Revoluciones americana y francesa favorecieron el nacimiento de un Estado limitado, con división de poderes, con un soberano restringido en sus atribuciones. Posteriormente, la noción de *contrato social* fue expandiéndose y la movilización de los sectores obreros condujo a la inclusión en el mencionado contrato, tras la Segunda Guerra Mundial, de elementos económicos de justicia distributiva. Hoy el debate sobre el *contrato social* se centra más en estas cuestiones, que giran en torno a la economía política del bienestar, que en las nociones políticas iniciales.

Los estados de bienestar partieron de un acuerdo alcanzado en la sociedad mediante el cual, por una parte, los sindicatos se comprometieron a no controlar directamente los medios de producción y a la moderación salarial y, por otra parte, los partidos políticos aceptaron expandir los beneficios sociales y el gasto público para compensarlos. El sistema se financió mediante tributos de carácter progresivo sobre las rentas de los agentes económicos, trabajadores y empresas.

Hasta los años setenta del siglo pasado, este modelo fue capaz de simultanear altas tasas de crecimiento económico, bajo desempleo e inflación, una desigualdad reducida y una expansión progresiva del estado de bienestar. Sin embargo, las transformaciones profundas que se han producido desde esos años, que han afectado a la raíz misma de la estructura política y económica, han provocado que hayan comenzado a revisarse los fundamentos del *contrato social*.

Hay que tomar en consideración que pueden existir fuerzas contrapuestas ya que, mientras que la polarización salarial, la pérdida de fuerza sindical o la terciarización de la economía, podrían generar una menor demanda de redistribución, el cambio tecnológico y el riesgo de mayor desempleo podrían causar lo contrario. La cuestión es bajo qué supuestos los estados de

bienestar son sostenibles políticamente en la actualidad ya que, dado que las condiciones que hicieron posible el *contrato social* de postguerra han cambiado, esa sostenibilidad podría estar en entredicho.

A fin de responder a esta cuestión, el profesor Pablo Simón analiza las dinámicas generadas por el cambio tecnológico. Si la Cuarta Revolución Industrial hace posible que sea difícil anticipar los cambios en los mercados, reduciendo la capacidad para hacer responsables a los individuos de sus decisiones, cabe reflexionar sobre la oportunidad de implantar mecanismos de transferencias universales que compensen estas dinámicas. Estas reformas podrían tener un amplio apoyo social y contribuir mediante el cambio y la modernización tecnológica a la actualización de las cláusulas del *contrato social*.

Sin embargo, este desafío coincide en Occidente con una reducción de la participación electoral y con la crisis de los interlocutores que tradicionalmente habían contribuido a vertebrar la vida política y social. Las causas de estos fenómenos son profundas y su resultado es una mayor volatilidad electoral, fragmentación política y polarización, hechos que dificultan el compromiso en unas sociedades más inestables. En este contexto, solo las bondades de la Cuarta Revolución Industrial parecen tener la capacidad de convertirse en la oportunidad que necesitamos para el sostenimiento del *contrato social*.

3. Desigualdad y libertad económica: ¿existe un dilema?

Las conexiones entre libertad económica y distribución del ingreso han dado lugar a una abundante literatura y a intensos debates que hoy se sitúan más allá del ámbito académico, protagonizando el debate público. La cuestión de la desigualdad y la polémica sobre sus causas y consecuencias se han situado en el centro de ese debate, incorporando elementos económicos, tecnológicos, ideológicos y políticos.

Durante la Segunda Revolución Industrial, la desigualdad inició su aumento en la segunda mitad del siglo XIX, comportamiento que continuó hasta el

primer tercio del siglo XX. La Segunda Guerra Mundial y la construcción de los estados de bienestar durante la posguerra dieron lugar a una significativa disminución de la desigualdad hasta la década de 1980, en lo que se conoce como Gran Nivelación. A partir de ese momento, si bien es cierto que hemos asistido a un aumento de la desigualdad, dicho aumento ha sido muy heterogéneo entre países: muy intenso en los países anglosajones, especialmente en Estados Unidos; y más reducido o incluso inexistente en algunos países europeos. Las nuevas fuentes y estadísticas históricas elaboradas en las últimas décadas por investigadores como Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, Gabriel Zucman o Facundo Alvaredo, entre otros, y su disponibilidad en bases de datos como la *World Inequality Database* o *The Chartbook of Economic Inequality*, han permitido analizar estas tendencias.

Por lo que respecta al análisis de las causas del ascenso de la desigualdad, se ha prestado una mayor atención, por un lado, a la evolución de los tipos marginales del impuesto sobre la renta y, por otro, a la liberalización económica, globalización y efectos del progreso técnico en la distribución funcional y personal de la renta. Los tipos impositivos marginales en las economías avanzadas ascendieron gradualmente desde el final de la Primera Guerra Mundial hasta 1940, estabilizándose posteriormente hasta 1980. En ese momento comenzó un comportamiento divergente de los mismos en los países anglosajones y en Europa Continental. En concreto, el descenso de los tipos marginales fue mucho más intenso en Estados Unidos y Reino Unido que en Francia o Alemania. Asimismo, el contraste entre la desigualdad de la renta antes y después de impuestos y transferencias, muestra que la desigualdad de las rentas de mercado en Europa Occidental o Japón es similar a la de Turquía o Chile, mientras que, después de impuestos y transferencias sociales, la desigualdad se reduce considerablemente.

En cuanto a las consecuencias de la liberación comercial, el profesor Prados de la Escosura señala que los

estudios empíricos sobre los efectos de una mayor libertad económica en la distribución de la renta han arrojado a menudo resultados contradictorios y que las conclusiones son teóricamente ambiguas. En su ensayo aborda la relación entre desigualdad y libertad económica desde una perspectiva de largo plazo y matiza la interpretación del profesor Thomas Piketty que asocia la desigualdad de las últimas décadas a una creciente liberalización y desregulación, una visión que parece más ajustada al comportamiento de los países anglosajones que al del resto de los países desarrollados.

Si el aumento de la desigualdad en Europa Continental es menor que en Estados Unidos y Reino Unido, y no parece explicarse por el descenso de tipos impositivos marginales, el retroceso del estado de bienestar o la liberalización comercial, ¿cuáles fueron sus causas? El profesor Prados de la Escosura responde a esta cuestión planteando otras hipótesis como el progreso técnico o el tipo de organización económica. El sesgo del cambio tecnológico hacia trabajadores más cualificados habría aumentado la desigualdad salarial como consecuencia de un desajuste entre oferta y demanda educativa. El aumento de la productividad relativa de los trabajadores cualificados contribuyó a aumentar el diferencial entre los ingresos de los trabajadores cualificados y no cualificados. Adicionalmente, el progreso técnico sesgado en habilidades, la polarización del empleo y la mayor rutinización de las ocupaciones con mayor contenido de tareas rutinarias, frente a los trabajadores que desempeñan tareas manuales o abstractas no rutinarias, ayudarían a explicar la evolución de la desigualdad.

4. Sostenibilidad empresarial e innovación

La empresa en un nuevo contrato social para la sostenibilidad

En un momento en el que se perfilan nuevos y numerosos retos de futuro para la humanidad, los principales actores sociales comparten el convencimiento

de que deben invertir en la construcción de un futuro mejor para todos. Entre ellos, las empresas han incorporado voluntariamente estrategias de responsabilidad corporativa y se han convertido en actores claves para el cambio de la sociedad, ya sea mediante acciones desarrolladas en el ámbito de la propia empresa o mediante acciones dirigidas directamente a la sociedad. Pero no debemos olvidar que las empresas, como todas las organizaciones, tienen los objetivos prioritarios que les son propios. Estos objetivos hacen que la innovación y el crecimiento económico se produzcan, y también que el sistema pueda ser sostenible y la sociedad más próspera.

La profesora Marta Rey reflexiona en su ensayo sobre el papel de las empresas en el contrato social contemporáneo en respuesta a los retos de sostenibilidad y de acción, en un marco en el que a las empresas se les asigna la responsabilidad de generar riqueza, mientras que los Gobiernos asumen la responsabilidad sobre su reparto equitativo en aras de la prosperidad y del desarrollo económicos.

La sucesión de crisis reputacionales con protagonistas corporativos ha afectado a las percepciones sociales sobre el papel de las empresas en el contrato social vigente. Desde la perspectiva de un nuevo contrato social procede reflexionar, tanto sobre los principios morales que deben conformar el mismo, como sobre la manera en la que las empresas pueden contribuir a la sostenibilidad, un concepto que se ha convertido en una hipernorma, en un principio ético de alcance universal.

El gran reto en este ámbito para la empresa es equilibrar la rentabilidad económica con el desempeño en las dimensiones no financieras a través de la prevención o compensación de los impactos negativos, la generación de impactos positivos y el buen gobierno corporativo. Una nueva ética empresarial está emergiendo en el nuevo orden global, interdependiente e interconectado. Una ética materializada dentro un modelo de negocio, ya que no cabe esperar que las empresas actúen en contra de su propia

lógica. Se trata de una ética basada en la creación de valor compartido, económico y social, a través, principalmente, de la innovación y el desarrollo de nuevos modelos de negocio que resuelvan problemas sociales y medioambientales, en línea con las propuestas recientes de la *Business Roundtable*.

La responsabilidad de las empresas para con su entorno social y medioambiental es hoy un valor consensuado socialmente. Un aspecto en el que las empresas españolas se han situado en posición de liderazgo. La siguiente fase en este proceso consistirá en la implantación de la sostenibilidad como hipernorma, reinventando el gobierno corporativo, una parte de los modelos de negocio y la relación de las empresas con la sociedad y con el planeta. Y ello sin poner en cuestión los objetivos principales de la empresa, una institución fundamental para lograr la prosperidad y el bienestar en un sistema de libre mercado que tan buenos réditos ha otorgado a la humanidad en los últimos siglos. La empresa es, por lo tanto, un actor eminentemente social. En el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, la responsabilidad corporativa es la respuesta de las empresas a las expectativas que la sociedad tiene en relación con ellas, como arquitectas de un mundo mejor.

Empresas, plataformas y consecuencias laborales: el papel de los agentes sociales

La revolución digital está dando lugar a importantes cambios y transformaciones en el mercado laboral. Por un lado, las nuevas tecnologías suponen un cambio en la composición de la actividad económica y en los procesos productivos que tienden a favorecer a los trabajadores con mayores habilidades y niveles de cualificación más elevados. Por otro, la rutinización hace que aquellas ocupaciones con un mayor porcentaje de tareas rutinarias sean susceptibles de ver cómo la automatización, robotización e inteligencia artificial destruyen empleos mientras se crean en aquellas menos rutinarias, tanto manuales como

abstractas. Pero las nuevas tecnologías también permiten organizar el trabajo de una manera muy diferente respecto al funcionamiento tradicional del mercado de trabajo y a la relación habitual entre empresas y trabajadores. Las plataformas están difuminando la frontera entre trabajador por cuenta propia y por cuenta ajena, modificando profundamente las relaciones laborales, y el reparto de los riesgos entre empresas y sus trabajadores.

En el artículo de Manuel A. Hidalgo se analizan las razones para el crecimiento de las nuevas formas de empleo y el trabajo en plataformas, sus consecuencias laborales, y el papel que deben jugar las regulaciones laborales y los agentes sociales para que las nuevas tecnologías den lugar a formas de empleo productivas y de calidad. El objetivo de estas regulaciones debe ser promover el cambio tecnológico como fuente del crecimiento de la productividad y, al mismo tiempo, acompañar los cambios en el mercado de trabajo y en las condiciones laborales de manera que se produzca un aumento del bienestar individual y social.

De acuerdo con el autor, para alcanzar este objetivo la estrategia debe ser doble. Por un lado está lo que deben hacer los reguladores y los legisladores que diseñan las regulaciones laborales. Es necesario definir la relación que existe entre el trabajador y las plataformas que realizan la intermediación entre los proveedores de servicios y sus clientes. Hidalgo apuesta por acotar con mayor precisión cuáles son las características que definen a un trabajador por cuenta ajena, de manera que se pueda establecer un criterio claro sobre si la relación con la plataforma la realiza un autónomo o un trabajador por cuenta ajena.

Por otro lado, es necesario que la representación y actuación sindical se actualice ante las nuevas formas de producción. Las nuevas tecnologías también facilitan y pueden utilizarse para fomentar la asociación y unidad de acción de los trabajadores de las plataformas. Adicionalmente, los sindicatos tradicionales deben apalancarse en estas tecnologías para responder también a las necesidades específicas de los

nuevos trabajadores. La interacción entre nuevas tecnologías y agentes sociales debe garantizar que todos los trabajadores tienen los mismos derechos y deberes, independientemente de que trabajen o no para plataformas.

5. Mercado de trabajo y revolución tecnológica

La participación de las rentas del trabajo en el arranque del siglo XXI

Desde hace unas décadas se ha abierto el debate sobre la menor participación de las rentas del trabajo en la renta nacional, con las investigaciones de Elsby *et al.* (2013), Karabarbounis y Neiman (2014), o Piketty (2014). La revolución digital y la globalización han intensificado de nuevo la preocupación de que vayamos a un mundo de desigualdades crecientes y hacia una masa salarial menguante, como consecuencia de la automatización y la sustitución de trabajadores por robots y ordenadores. Sin embargo, gracias a las nuevas tecnologías los cambios en la organización de la producción y en la remuneración del trabajo están siendo tan importantes, que diversos factores interactúan simultáneamente en la determinación de las rentas del capital y del trabajo, de manera que no es en absoluto evidente qué variables explican las tendencias observadas en la distribución funcional de la renta entre factores productivos.

En el artículo de Sangmin Aum, Dongya Koh y Raül Santaaulàlia-Llopis se revisita de nuevo el análisis de la participación de las rentas del trabajo y del capital, y de sus componentes, centrándose en el sector empresarial de los países de la OCDE entre 2000 y 2014. Para ello, los autores llevan a cabo un cuidadoso ajuste de las rentas generadas por la propiedad intelectual.

Lejos de ser la disminución de las rentas del trabajo en la renta nacional un hecho estilizado de la nueva economía y de obtener una tendencia común para las economías avanzadas, los autores encuentran una gran heterogeneidad entre países. De hecho, hay

tantos países en los que la participación de las rentas del trabajo aumenta como en los que disminuye. Las diferencias entre unos y otros no se deben tanto a diferencias en el crecimiento de los salarios reales como al distinto comportamiento de la productividad, que crece con más intensidad en aquellas economías en las que la participación de las rentas del trabajo disminuye.

A falta de entender las razones últimas de estas diferencias, estos resultados generan dudas sobre la capacidad de que un único y sencillo modelo de la participación de las rentas del trabajo pueda ser capaz de explicar la enorme heterogeneidad existente. El hecho de que crecimientos de la productividad tan dispares coexistan con crecimientos de los salarios mucho más homogéneos invita a plantear la necesidad de buscar otros factores explicativos, tal y como proponen Andrés y Doménech (2020), que tienen que ver con cambios en la composición sectorial, en la estructura productiva, en la evolución de los márgenes empresariales, en la importancia de las empresas superestrellas, en el capital intangible y las distintas tasas de depreciación o en factores institucionales y regulaciones laborales que afectan al poder de mercado de empresas y trabajadores en el reparto de rentas.

Revolución tecnológica y desarrollo socioeconómico: una agenda para el empleo

Las diferencias entre países en la evolución de la productividad, rentas salariales y participación del mercado de trabajo no es el único ámbito de heterogeneidad. Como en las revoluciones industriales anteriores, todo hace pensar que, dentro de cada país, los efectos de la revolución digital serán también muy desiguales entre trabajadores, empresas y sectores, con beneficios y costes muy diferentes a nivel individual. Esto es, si cabe, aún más cierto para España, una economía que muestra una enorme dualidad, con muchos trabajadores y empresas en la frontera internacional del conocimiento, innovación y productividad, y bastantes otros muy lejos de ella.

En el artículo de Alfonso Arellano, Luis Miguel Díez y Roberto Alejandro Neut se analiza la evidencia comparada en el mercado laboral de España sobre la cualificación de los trabajadores y se plantea una propuesta que permita a todos los ciudadanos aprovechar las oportunidades que ofrece la revolución digital. Como indican los autores, y al contrario de lo que ocurre en el mercado de trabajo alemán, España muestra una enorme dualidad en la cualificación de los trabajadores, de manera que la población activa se concentra en los extremos de baja y alta formación. En la medida que la incidencia del desempleo es muy superior en los colectivos con menores niveles educativos y que en los sectores con mayor crecimiento existe un claro desajuste entre oferta y demanda de capacidades, esta dualidad en la cualificación es una importante debilidad con la que acometer la revolución digital, frente a otros países con una distribución más homogénea de su capital humano.

A partir de este diagnóstico del mercado de trabajo en España, resulta obvia la importancia que tiene la mejora del nivel de capital humano y de su distribución para reducir las desigualdades. Entre las múltiples estrategias de mejora de competencias y habilidades de la población en edad de trabajar, los autores se centran en dos en sus recomendaciones. Por un lado, utilizar las nuevas tecnologías y la digitalización para analizar las tendencias del mercado de trabajo y anticipar las necesidades de formación y cualificación que requieren las empresas en sus vacantes, para dar respuesta rápida y efectiva a estas demandas, por parte de los sistemas educativos y de la formación continua de los trabajadores. Por sus efectos en el mercado de trabajo, esta es sin duda una exigencia que imponen las nuevas tecnologías, en unas ocasiones sustitutivas y en otras complementarias de un amplísimo número de tareas, tanto en las ocupaciones existentes como en las nuevas que surgen.

Por otro lado, los autores proponen políticas centradas en aquellos colectivos más vulnerables por la automatización y rutinización, y que ven sus empleos

amenazados por la revolución digital. El objetivo es anticipar estos cambios y centrarse en los trabajadores con ocupaciones que presentan mayores probabilidades de ser reemplazados por nuevas tecnologías, y ofrecerles alternativas de formación que les permitan transitar hacia ocupaciones con una demanda creciente.

6. Nuevos sistemas redistributivos alternativos y complementarios

La igualdad de oportunidades, la educación, un mercado de trabajo más eficiente y equitativo, y regulaciones que garanticen la competencia en todos los mercados son condiciones necesarias, pero no suficientes para evitar un reparto desigual de los beneficios y los costes de transición de los cambios estructurales que implican la revolución digital, la globalización, el envejecimiento o el cambio climático. Es muy posible que los costes y beneficios no se distribuyan uniformemente, con ganadores y perdedores como consecuencia de estos. Las revueltas y convulsiones sociales que estamos viendo en los últimos años (tanto en economías emergentes como avanzadas), el ascenso del populismo y la polarización política son ejemplos de cómo las sociedades reaccionan a estos cambios y pueden convertirse en un obstáculo para el progreso. Si las sociedades perciben que los beneficios y costes se reparten de manera injusta y poco equitativa, se opondrán al comercio internacional, a la transformación tecnológica que acompaña la revolución digital o al aumento de los impuestos para reducir las emisiones de CO₂.

Con este marco de fondo, el debate sobre mecanismos redistributivos de renta ha ido ganando atención en los últimos años, particularmente en torno a las ventajas e inconvenientes de la renta básica universal (RBU). En el artículo de Lucía Gorjón se comparan los sistemas de RBU y de renta mínima (RM), y se analizan sus posibles costes y beneficios como elementos de un nuevo contrato social. Los objetivos de estos

programas son la erradicación de la pobreza, la reducción de la desigualdad o el aumento de la libertad de individuos con una capacidad económica limitada.

Sin embargo, estas políticas de renta también dan lugar a efectos indirectos, en algunos casos contraproducentes, que la autora analiza. La posible disminución de la oferta de trabajo, los efectos sobre la salud, el capital humano o los salarios, el potencial efecto llamada, la generación de trampas de pobreza, o los costes y efectos distorsionadores de la mayor presión fiscal necesaria para financiar estos programas son algunas de las cuestiones que se analizan en este artículo, con ayuda de estudios teóricos y de la escasa evidencia existente.

La principal conclusión de este artículo es que estamos todavía lejos de conocer todos los costes y beneficios de la RBU y de los programas de RM, lo que exige realizar evaluaciones del impacto de dichas políticas de renta, tanto de los sistemas ya existentes como de los nuevos programas que se vayan introduciendo de manera gradual. Como con otras políticas públicas, las nuevas tecnologías pueden ser un importante aliado para identificar los beneficiarios potenciales de estos programas, consolidar la cuantía de todas las ayudas recibidas por hogares o particulares que otorgan distintas Administraciones públicas, evaluar sus efectos dinámicos y mejorar el diseño y eficiencia de las diferentes políticas de renta existentes.

7. Reflexiones finales

España, al igual que otras sociedades, se enfrenta a un conjunto de tendencias asociadas a las nuevas tecnologías, la demografía, la globalización y la sostenibilidad medioambiental, cuya gestión va a determinar el bienestar social de las generaciones presentes y futuras. Respecto a otros países de su entorno, las condiciones de partida de España son más desfavorables que las de otras sociedades del centro y norte de Europa. Durante las últimas décadas, la tasa de desempleo y la desigualdad de rentas han

sido estructuralmente mayores en España, mientras su productividad era inferior, dando lugar a un menor nivel renta per cápita y bienestar. Como muestran Andrés y Doménech (2020), países como Alemania, Suecia, Holanda, Finlandia o Dinamarca han sido capaces de avanzar con éxito más rápidamente en la automatización, robotización y digitalización de sus economías, con una mayor apertura externa e integración exterior, y con menores tasas de desempleo y desigualdad que España. Sus resultados indican que estos países han construido un contrato social más eficaz, capaz de proporcionar mayores niveles de bienestar social, que supone una enorme ventaja comparativa para mejorarlo y adaptarlo gradualmente a los nuevos retos y cambios a los que se enfrentan sus sociedades.

Las diferencias que se observan entre países indican, primero, que no existe un único contrato social, de manera que unas sociedades han tenido más éxito que otras en términos de bienestar individual y social. Segundo, que ni el crecimiento económico implica necesariamente menor desigualdad, ni la equidad mayor crecimiento. Todo depende de los detalles y eficacia del contrato social. Que, en principio, no exista dilema entre crecimiento y equidad no es una condición suficiente para asegurar que la reducción de la desigualdad dé lugar, por sí sola, a mayores niveles de productividad, inversión, innovación, empleo y bienestar social. Todo depende de cómo se diseñe el contrato social, de cuán transparentes y eficaces sean sus instituciones, de la efectividad de las políticas y regulaciones que de ellas emanen, de la presencia de mercados competitivos, de que la redistribución favorezca y no perjudique los incentivos al progreso económico, o de si se asegura una efectiva igualdad de

oportunidades entre individuos. Tercero, al igual que ha ocurrido en el pasado y observamos en el presente, seguramente unas sociedades tendrán más éxito que otras a la hora aprovechar las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías con estrategias en el rediseño de su contrato social para seguir mejorando el bienestar social y abordar con éxito la globalización y los retos demográficos y medioambientales con un crecimiento inclusivo.

El éxito en el rediseño y eficacia del nuevo contrato social determinará la capacidad de las sociedades para revitalizar sus democracias y aprovechar las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías y la globalización para alcanzar mayores niveles de bienestar social mediante un crecimiento más elevado, inclusivo y sostenible, y para evitar el debilitamiento de sus clases medias y una contestación social que se oponga a la adopción de nuevas tecnologías y a la globalización, mediante políticas populistas.

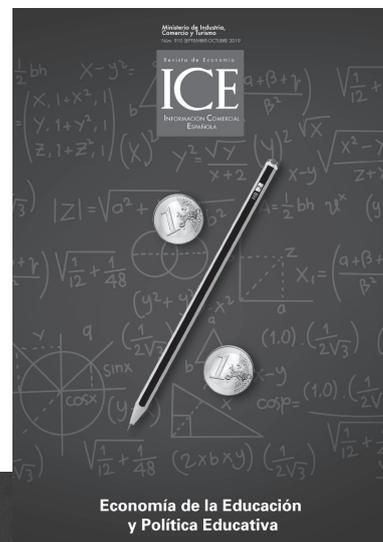
Referencias bibliográficas

- Andrés, J., y Doménech, R. (2020). *La Era de la Disrupción Digital. Empleo, Desigualdad y Bienestar Social ante las Nuevas Tecnologías Globales*. Ediciones Deusto (en prensa).
- Elsby, M., Hobijn B., & Sahin, A. (2013). The Decline of the U.S. Labor Share. *Brookings Papers on Economic Activity*, 47(2), 1-63.
- Karabarbounis, L., & Neiman, B. (2014). The Global Decline of the Labor Share. *Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 61-103.
- Muñiz, M. (2016). El futuro del gobierno y de la acción pública en siglo XXI. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 891, 7-20.
- Philippon, T. (2019). *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*. Belknap Press of Harvard University Press.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Belknap Press of Harvard University Press.

Información Comercial Española Revista de Economía

6 números anuales

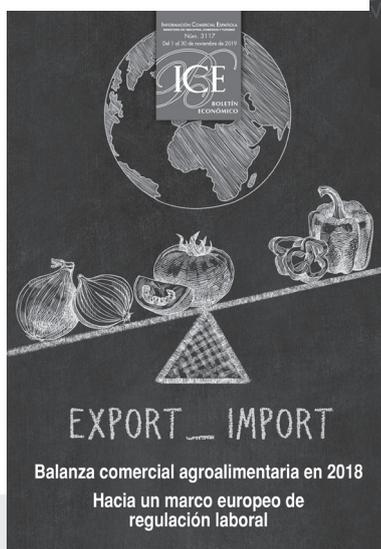
Artículos originales sobre un amplio
espectro de temas tratados desde
una óptica económica,
con especial referencia
a sus aspectos internacionales



Boletín Económico de Información Comercial Española

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía
española, comunitaria e internacional,
con especial énfasis en temas sectoriales
y de comercio exterior



Acceso libre
INTERNET
www.revistasice.com



Cuadernos Económicos de ICE

2 números anuales

Artículos de economía
teórica y aplicada
y métodos cuantitativos,
que contribuyen
a la difusión y desarrollo
de la investigación

Pablo Simón Cosano*

EL NUEVO CONTRATO SOCIAL DESDE LA PERSPECTIVA DE LA CIENCIA POLÍTICA

En el presente trabajo se aborda la noción de contrato social analizando los equilibrios políticos que lo hacen posible. Tras desarrollar las principales teorías políticas que explican su desarrollo, se abordan los diferentes cambios estructurales que han supuesto una transformación en los mismos como la globalización, la terciarización de la economía o el envejecimiento demográfico. Mención especial merece el cambio tecnológico como elemento clave en el nuevo contrato social.

The new social contract from the political science perspective

This paper addresses the notion of a social contract focusing on the political equilibriums that make it possible. After developing the main political theories that explain its growth, the paper addressed the different structural changes that have led to a transformation in Welfare States such as globalization, the outsourcing of the economy or demographic aging. Special mention deserves technological change as a key element in the new social contract.

Palabras clave: política pública, institucionalismo, Administración, economía política, cambio tecnológico.

Keywords: public policy, institutionalism, Administration, political economy, technological change.

JEL: B58, H7, I38, O30, P48.

1. Introducción: el Estado como contrato

Para la teoría liberal clásica la noción de contrato es algo central. Este hecho se liga con su propia antropología; el ser humano como un sujeto individual autónomo y soberano, base de todas las cosas, desde el que se edifica cualquier orden social (Kersting, 2001). Este principio en su conceptualización más influyente se ha ligado a la propia noción de Estado. Según esta base teórica, el ser humano, en ausencia de poder constituido, coexiste en un espacio anárquico, en una lucha continua entre ellos: el «estado de naturaleza»

(Hobbes, 2006). Sin embargo, ante esa situación, son los propios individuos los que libremente aceptan establecer el Estado, el Leviatán, lo que genera un contrato social que obliga a los individuos a refrenarse por su bien, dejando de lado los derechos naturales (a robar, matar, defenderse) a cambio de los derechos civiles.

Aunque con diferentes formulaciones y matices, todas las teorías contractualistas parten del individuo y de la necesidad de fijar un compromiso entre las partes para crear un orden desde el consentimiento. La relación entre las instituciones y el individuo será desarrollo de los debates posteriores sobre la ordenación de las sociedades humanas. Sin embargo, este enfoque ha sido fuertemente criticado porque, aunque teóricamente asumible como premisa, parece complicado justificar que se originara el contrato social de

* Universidad Carlos III de Madrid.

Versión de noviembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/ice.2019.911.6935>

una manera ahistórica. El Estado es una organización que dispone de una ventaja comparativa en el uso de la violencia controlando un territorio delimitado por la capacidad que tiene para gravar con impuestos a sus integrantes (North, 1991). Parece, por lo tanto, poco realista pensar que este proceso parte de un momento fundante básico. Por esa razón, la teoría predatoria del Estado ha insistido en la necesidad de considerar que el «estado de naturaleza», ese estado de lucha permanente no es algo solo entre individuos sino también entre diferentes señores rivales desde la caída del Imperio Romano (Tilly, 1990).

El argumento predatorio se conecta con cómo los señores que controlen más recursos disponen de una ventaja comparativa frente a sus rivales. Así, el Estado sería una construcción producto de la necesidad de hacer la guerra mejor que sus rivales, algo que requiere acumular mucha capacidad de coerción y capital. Un ejército profesional es costoso y, a medida que se va desarrollando la tecnología es necesario ser más eficiente consiguiendo recursos. Por lo tanto, se va haciendo necesario desarrollar también una Administración eficiente para poder recaudar impuestos, construyendo así una legión de burócratas y administradores. Por lo tanto, a lo largo de un proceso de evolución competitiva, el Estado se establece como un agente que busca hacer la guerra contra sus rivales, proteger a sus súbditos para hacer valer su soberanía y extraer rentas de la manera más eficiente para hacer todo lo anterior. De aquí la conocida frase: «la guerra hace Estado».

La construcción del Estado es, por lo tanto, el primer fundamento desde el que comienza a establecerse el contrato social. De hecho, es desde esta base filosófica que comienza a emerger el constitucionalismo liberal a principios del XIX, la ruptura con el legitimismo del Antiguo Régimen y el establecimiento del gobierno representativo (Manin, 1998). La Revolución Americana y la Francesa progresivamente fueron estableciendo un Estado limitado, con división de poderes, con un soberano restringido en

sus atribuciones. Sin embargo, con la creciente importancia de la cuestión social y económica a lo largo de los siguientes 200 años, la noción de contrato social fue expandiéndose a la cuestión económica gracias a la creciente movilización de los sectores obreros (Przeworski y Sprague, 1988). La cuestión social fue ganando peso en la agenda política y será, sobre todo, desde la Segunda Guerra Mundial cuando la noción de contrato social aborde también de manera integral los elementos de redistribución económica más allá de las nociones políticas, también en sus teorías de la justicia (Rawls, 2009).

Este hecho ha llevado a que, en la práctica, la discusión sobre el contrato social esté más centrado en este último aspecto y, por lo tanto, en la economía política del bienestar. En el presente artículo se busca desarrollar la noción de contrato social desde esa base y explorar en qué condiciones existen apoyos políticos a la redistribución y a los estados de bienestar. En otras palabras, a la intervención del Estado en la economía. En el apartado siguiente se tratan las principales explicaciones para el desarrollo de los estados de bienestar de postguerra para, a continuación, centrarse en sus retos contemporáneos. En el apartado cuarto se aborda el cambio tecnológico como un elemento que puede modificar equilibrios políticos para, en la última parte, recapitular los desafíos de futuro a partir de la crisis de los cuerpos intermedios.

2. Los estados de bienestar: el contrato social de la postguerra

La idea de los estados de bienestar consiste en la intervención por parte de las autoridades públicas para paliar situaciones de dificultad social (esencialmente sanidad, educación o pensiones). Este hecho, que tuvo lugar tanto desde la perspectiva de regulación como del peso cuantitativo del gasto público, no tiene, sin embargo, una sola causa detrás. Por ejemplo, en algunos casos se basó en estrategias reactivas para frenar al movimiento obrero, como las del

canciller Otto von Bismarck en la Alemania Guillermina (Palier, 2010). Junto con las trabas que ponía a los partidos y sindicatos obreros, buscó minar la base social del Partido Socialdemócrata (SPD) con políticas sociales, lo que también le valió la crítica del sector más a la derecha de su partido. Para ello aprobó un seguro de enfermedad en 1883, de accidentes en 1884 y de vejez en 1889 financiados por el Estado, la patronal y los obreros.

Por lo tanto, es importante tener en cuenta que la construcción de los estados de bienestar puede tener diferentes constelaciones de factores detrás. Sin embargo, la literatura ha tendido a agruparlos en tres grandes corrientes (Rothstein *et al.*, 2012). La primera es la tesis marxista-leninista por la cual la construcción de los estados de bienestar no era sino un requisito funcional para la reproducción de la explotación capitalista (Althusser, 2006). Su objetivo último, subordinado siempre a los intereses de la burguesía, era evitar la revolución social que emergería por sí misma ante el deterioro en las condiciones de vida del proletariado. Por lo tanto, gracias al estado de bienestar, se distrae a las fuerzas de la clase obrera de controlar los medios de producción a cambio de medidas esencialmente asistencialistas.

La segunda gran explicación es la que podría llamarse lógica funcionalista o de modernización. Una parte de la literatura pone el énfasis en cómo el gasto público y las bases del estado de bienestar emergieron ante la creciente industrialización, la cual hizo obsoletas las instituciones gremiales y asistenciales tradicionales de la sociedad del Antiguo Régimen (Wilensky, 1974). Por tanto, las presiones para que el Estado reemplace a estos agentes emergieron de manera directa ante los procesos de cambio del siglo XIX y XX. En otros casos se pone el énfasis en cómo la progresiva internacionalización de la economía, la apertura comercial y el colonialismo fueron decisivos en la expansión del gasto público (Cameron, 1978). En la medida en que las economías se fueron abriendo, los estados pasaron a tener menos control sobre ella. La

implicación de esto fue que no les quedó más remedio que gastar para generar estabilizadores automáticos frente a crisis cíclicas.

Además, como las economías más abiertas al exterior son justamente las que desarrollan un nivel de concentración industrial más alto —son más exportadoras— esto también supone más trabajadores en los mismos centros fabriles, generar una mayor sindicación, más convenios colectivos y, en suma, todos los mecanismos políticos que ayudan a que se pongan los pilares del estado de bienestar. Algo que ayuda a entender por qué son las economías abiertas las que más gasto público tienen.

Justamente de aquí se desprende la tercera gran explicación sobre la emergencia de los estados de bienestar, la conocida como teoría de los recursos de poder (TRP). Esta idea está fundamentada en dos elementos importantes (Korpi, 1989). De un lado, en la incapacidad de las teorías anteriores para explicar por qué hay diferencias en los arreglos institucionales, la generosidad y el nivel de extensión del gasto público entre países, variación que no explican los otros modelos. Del otro, la importancia que tiene la movilización política sobre líneas partidistas y de conflictos de clase de carácter redistributivo. Esta teoría se puede sintetizar en la idea de que cuantos más recursos sean capaces de movilizar las clases trabajadoras detrás del apoyo a sindicatos y partidos laboristas, más propensión a un estado de bienestar más generoso (Esping-Andersen, 1999).

Esta última teoría ha tendido a ser la más exitosa dentro de la literatura y, por lo tanto, también la más criticada o matizada.

Uno de los primeros matices al respecto se centra en la estructura de oportunidad para dicha movilización: fue después de la Segunda Guerra Mundial cuando se produjo un salto tanto cuantitativo como cualitativo en el gasto público (Zuberi, 2006). En el caso de Europa, los estados que participaron en la contienda tenían ante sí millones de muertos, unas economías de mercado y un tejido industrial devastados por la guerra

y, a la vez, unos veteranos desmovilizados, potencial mano de obra, que debían incorporarse a la vida civil. Las guerras son conflictos trágicos, pero como demuestra la literatura acarrear consigo otros subproductos, entre los cuáles se encuentran bruscas reducciones de la desigualdad en las sociedades (Scheidel, 2018). Este hecho muchas veces permite una mayor facilidad para generar sistemas impositivos de carácter progresivo, ya que los ricos están más dispuestos a contribuir en un contexto de emergencia nacional (Scheve y Stasavage, 2016).

No puede, por lo tanto, disociarse la TRP de ese contexto histórico, ya que fue entonces cuando los partidos socialdemócratas y democristianos se fueron asentando como las principales formaciones políticas de toda Europa. Acababa de comenzar la Guerra Fría y los EE UU accedieron al Plan Marshall, esfuerzo masivo de inversiones y créditos para reconstruir el Viejo Continente en la medida que hubiera estabilidad. En general, se asumió que era importante evitar repetir los errores del período de entreguerras, donde la emergencia social fue el caldo de cultivo para la llegada al poder del fascismo.

Estos mimbres estructurales permitieron un nuevo comienzo y llevaron a lo que se conoce como capitalismo coordinado (Hall y Soskice, 2001). Según este nuevo modelo, el Estado iba a pasar a tener un papel más destacado en la economía. Para ello, pasó a controlar la actividad económica sobre la base de grandes empresas de propiedad estatal, predominantemente industriales, en las que una mano de obra fuertemente sindicalizada sirviera de manera sencilla para la coordinación salarial.

Así, los pilares del acuerdo según estas aproximaciones siguen siendo esencialmente políticos. De un lado, los sindicatos de izquierdas se comprometieron a no controlar directamente los medios de producción y a una moderación salarial que hiciera efectiva la política monetaria y fiscal (por lo tanto, que permitiera crear empleo público sin inflación). Del otro lado, los partidos aceptaron expandir los beneficios sociales y

el gasto público para compensarles, financiado además con un sistema fiscal de carácter progresivo. Un modelo que fue capaz, hasta los años setenta, de simultanear altas tasas de crecimiento económico, bajo desempleo e inflación y una expansión progresiva del estado de bienestar. Algo que, en todo caso, habría sido fruto de un contexto histórico y político muy determinado por el escenario de postguerra.

El segundo matiz a esta es el hecho de que la TRP no responde a una pregunta fundamental ¿Por qué confiar en el Estado como garante de ese acuerdo? Los trabajadores quieren optar por algún tipo de protección frente a riesgos y por la redistribución económica, pero no es algo evidente que la vía pública deba ser la preferida (Rothstein *et al.*, 2012). Es decir, que no aclara cual es el mecanismo de protección frente a los riesgos del mercado que pueden buscar los agentes. Una alternativa podría ser que los propios sindicatos fueran los que generaran un mecanismo de seguros privados, hecho que además les ayudaría a retener a sus afiliados, o que recurrieran a mecanismos de concertación que obligaran a las empresas a pagar seguros. Pues bien, lo que esta literatura apunta es que la probabilidad de que el Estado sea el agente preferido para coordinar el pacto social es una función directa de su efectividad como organización (Rothstein y Teorell, 2008).

De este modo, en aquellos lugares en los cuales el Estado es eficiente recaudando impuestos y proveyendo servicios, allí donde se considera que tiene bajos niveles de clientelismo, patronazgo o corrupción, es visto como un actor más creíble (Kumlin, 2004). Por lo tanto, la calidad percibida de las instituciones, su justicia procedimental, es tan importante como la noción de justicia en sí misma defendida por los actores sociales. De ahí, por ejemplo, que haya mayor propensión en los países escandinavos a operar por esta vía. Algo que no vendría dado solo por la relación de fuerzas políticas, sino también por el proceso de construcción de un Estado creíble, la creación de una comunidad básica de solidaridad sobre el

nivel nacional. Justamente lo contrario a lo que ocurre en países donde el Estado está poco desarrollado, es corrupto o ineficaz.

De un modo u otro, estos acuerdos sociales se forjaron cuando el nivel de servicios era relativamente bajo y el número de usuarios (salud o pensiones) era reducido. Ello permitió que cualquier inversión, por mínima que esta fuera, tuviera unos retornos notables. Europa se urbanizó e industrializó a gran velocidad, universalizando el bienestar y la sociedad de consumo. Sin embargo, transformaciones profundas han supuesto que desde los años setenta comience a revisarse los fundamentos mismos del modelo. Cambios profundos que van a la raíz misma de la estructura política y económica del contrato social.

3. Los cambios en el modelo de bienestar

Durante las últimas cuatro décadas se han producido procesos de transformación social y económica muy profundos. La identificación del efecto independiente de cada uno de esos factores no es algo sencillo, pero lo que es indisputado es que han alterado las bases sociales y políticas de los estados de bienestar surgidos tras la postguerra.

El primero de estos cambios es el proceso de desindustrialización y terciarización de la economía. Desde los años setenta se ha dado una importante dinámica de pérdida de empleo en sectores industriales y migración de las economías desarrolladas hacia el sector servicios (Pierson, 2001). Este cambio ha tenido una parte de su origen en la generación de cadenas mundiales de valor a partir de una mayor integración e interdependencia de la producción mundial, proceso muy acusado durante los años setenta y ochenta en los países occidentales (Esping-Andersen, 1996). Dicha transformación, entre las múltiples ramificaciones que ha tenido, ha supuesto un cambio en los mercados de trabajo trayendo consigo una ruptura entre dos tipos de trabajadores (Emmenegger *et al.*, 2012). De un lado, los *insiders*, un núcleo protegido, ligado a

sectores ocupacionales tradicionales, de mayor edad y con un coste de despido más alto. Del otro, los *outsiders*, una creciente periferia menos protegida y precaria conformada por parados de más de 50 años, jóvenes, mujeres e inmigrantes.

Este proceso ha evolucionado en paralelo a una pérdida de importancia de los sindicatos como agentes de intermediación. De manera sostenida, allí donde no es obligatoria, la afiliación ha tendido a reducirse, siendo cada vez más débiles y estando más fragmentados (Gumbrell-McCormick y Hyman, 2013). Fuera de la función pública y los grandes centros fabriles, las carreras laborales se han vuelto cada vez más irregulares, los trabajadores cada vez están más separados, con trayectorias más atípicas, y son más heterogéneas. Ello supone una dificultad objetiva para que los sindicatos puedan ofrecer un programa político coherente que pueda agrupar intereses cada vez más diversos, lo que se liga con la teoría de los recursos de poder antes expuesta.

Esto conecta con la emergencia de nuevas formas de desigualdad (Esping-Andersen *et al.*, 2002). Las partidas clásicas de gasto, como sanidad o pensiones, están teniendo más dificultades para cubrir a unos trabajadores que tienen trayectorias cada vez más atípicas, en especial si están basadas en cotizaciones a la seguridad social, muy asociadas al trabajo. En general, la base familiarista del diseño de los estados de bienestar no parecen tener facilidad para llegar a problemáticas nuevas. La diferencia está entre un núcleo moderadamente protegido por las políticas tradicionales y una creciente periferia de precarios (Häusermann, 2010).

En paralelo a todas estas transformaciones se ha producido un importante cambio demográfico. El sistema de bienestar se sostenía al disponer de una población activa lo suficientemente numerosa como para garantizar el modelo de pensiones y una familia de corte tradicional. Sin embargo, ambos comienzan a modificarse desde mediados del siglo XX (Meier y Werding, 2010). De un lado, los países europeos cada

vez están más envejecidos. La esperanza de vida ha aumentado notablemente y la mortalidad infantil no ha hecho sino caer, elementos positivos, pero que también implican que es más complicado mantener el pacto intergeneracional por el que los trabajadores actuales sostienen a los pensionistas en los sistemas de reparto (Bonoli, 2000). Del otro lado, el modelo de familia tradicional ha entrado en crisis. Las mujeres se han incorporado al mercado de trabajo y la fertilidad se ha reducido de manera importante.

De hecho, el cambio estructural de la economía ha tenido un impacto decisivo en la vida de las mujeres (Olivetti y Petrongolo, 2008). Gracias a la democratización de los electrodomésticos y el abaratamiento en el mantenimiento del hogar, se dio un nuevo impulso a la emancipación de las mujeres, ganando poder de negociación dentro de las parejas. Además, los anticonceptivos han permitido que la mujer tenga autonomía en el control de su cuerpo. Gracias a que la productividad doméstica liberó tiempo de las mujeres y la división de tareas del hogar tradicional dejó de tener cualquier tipo de sentido práctico, la mujer pudo combatir de manera más eficaz el predominio masculino en todas las esferas. Esto vino acompañado de importantes luchas para que el Estado fuera progresivamente despenalizando divorcio, aborto o el trabajo femenino. Por lo tanto, el modelo de bienestar basado en el *male breadwinner* ha tendido a desaparecer (Esping-Andersen *et al.*, 2002).

Además de estas transformaciones, el cambio tecnológico también ha tenido un impacto. La conocida como Cuarta Revolución Industrial (Schwab, 2017) ha supuesto una progresiva automatización de diferentes tareas y una expansión del uso de la inteligencia artificial, algo que va de la mano con la propia internacionalización de la economía. Todo ello en creciente desarrollo, como consecuencia, de actividades periféricas, que se ha traducido en una reducción del tamaño de empresas e industrias. El resultado final es que la polarización en los salarios también ha sido mayor ligado a las ocupaciones más competitivas en

habilidades tecnológicas, con el consecuente incremento de la desigualdad y una transformación profunda en las bases de la economía.

La pregunta entonces es cómo estas transformaciones pueden generar cambios profundos en los equilibrios políticos que permitan hacer sostenible el contrato social. Si las condiciones de partida son tan diferentes a los sistemas de postguerra ¿Bajo qué supuestos estos modelos son sostenibles políticamente? ¿En qué medida el cambio de la economía puede ofrecer oportunidades para su reforma?

4. El impacto decisivo del cambio tecnológico

Uno de los procesos de cambio más acelerados en curso es el cambio tecnológico (Hidalgo, 2017). En su conjunto, estos cambios siempre han sido relevantes para la economía, acarreado consigo profundas transformaciones ocupacionales y cambios en los sectores productivos (Schwab, 2017). Este proceso de Cuarta Revolución Industrial ha tenido como efecto principal el reducir el tiempo destinado a tareas de carácter rutinario gracias a la robotización y la inteligencia artificial (Autor, Dorn y Hanson, 2015). Además, también ha traído consigo cambios en la estructura salarial. Las remuneraciones han tendido a dispararse entre aquellas ocupaciones más ligadas al cambio tecnológico en curso, generando así una polarización en los salarios.

Por otro lado, la creciente automatización de algunas tareas ha tenido impacto relevante en el desempleo. Por ejemplo, se calcula que los puestos de trabajo disponibles entre las tareas rutinarias entre 1990 y 2008 en países como Dinamarca, Alemania, España, Reino Unido o Suiza han descendido entre un 29 y un 41 % (Oesch, 2013). En los estudios sobre Europa Occidental se calcula que, solo entre 1993 y 2010, casi tres cuartas partes de la sustitución del trabajo rutinario de formación media-baja y el incremento del no rutinario de cualificación media-alta puede ser explicado por procesos de cambio tecnológico y deslocalización industrial (Goos *et al.*, 2014). Por tanto, unos

cambios productivos que pueden tener implicaciones claras tanto en el alcance de las políticas como en términos de los apoyos sociales al estado de bienestar.

Los modelos clásicos en economía para explicar los apoyos a la redistribución se centran en cómo la preferencia del votante mediano determina la política impositiva y de gasto (Meltzer y Richard, 1981). Según este argumento, cuanto mayor distancia hay entre la media y la mediana de los ingresos, más desigualdad habrá y también más querencia por redistribución. Revisiones posteriores lo que han hecho es introducir, a su vez, el papel que juegan partidos e instituciones al interactuar con tres clases sociales básicas: los pobres, la clase media, y los más acomodados. Dado que ninguno de los tres grupos es mayoritario en la sociedad, es necesario formar una coalición de dos de ellos para decidir cuánto se redistribuye, lo que incluye a la clase media, que es la que decanta la balanza de un lado u otro. Partiendo de esa base, son las instituciones las que entran en acción, en concreto el sistema electoral (Iversen y Soskice, 2006).

En un sistema electoral mayoritario, el ganador se lo queda todo en términos de representación. Como resultado, la competición tiende al bipartidismo entre un partido de centro izquierda y otro de centro derecha. Los ricos votan a la derecha y los pobres a la izquierda, así que las clases medias deciden. Y el hecho es que las clases medias tenderán a votar con más frecuencia a derecha ante el miedo de que la izquierda les suba los impuestos, prefiriendo el *statu quo* —o incluso impositivas—. Sin embargo, en un sistema proporcional cada partido tiende a recibir más o menos lo que le toca en escaños. Ello da pie a un sistema multipartidista (habiendo tres clases, habría tres partidos) y obliga a formar gobiernos de coalición. Ante este hecho, los partidos de las clases medias preferirían formar antes Gobiernos con las izquierdas que con las derechas. La idea es que podrían poner impuestos solo a los ricos para redistribuir tanto para ellos mismos como para los pobres, sin tener que aportar ellos demasiado a la caja común.

Este modelo parte, por lo tanto, de un compromiso interclase propio de sistemas multipartidistas en los cuales el equilibrio político tiende a favorecer la redistribución. Esto permitiría explicar al mismo tiempo por qué los partidos conservadores y liberales gobiernan con más frecuencia en países con sistemas mayoritarios y cómo, además, se conecta esto con menores niveles de gasto público.

Otros enfoques han cuestionado que la preferencia por la redistribución sea meramente una cuestión de maximizar el interés de cada sujeto, sino que básicamente hable de lazos de solidaridad. Por ejemplo, la fragmentación étnica, lingüística o religiosa de un país suele relacionarse con menos preferencia por gasto público (Alesina y La Ferrara, 2000). La idea es que, como hay una sociedad menos cohesionada y parecida entre sí, se prefieren bienes selectivos para cada grupo antes que gasto público y programas sociales más universalistas. Por lo tanto, igual que este argumento se plantea para diferencias adscriptivas, se puede trasplantar en términos de la solidaridad entre las diferentes clases sociales. La investigación más reciente apunta que lo importante para que haya voluntad de redistribución es necesario que se dé cierto altruismo basado en las percepciones de experiencias compartidas (Lupu y Pontusson, 2011), algo condicionado a las distancias relativas entre los ingresos de las clases.

Si las clases medias tienen una distancia de renta reducida con las más modestas, serán más propensas a vivir de manera similar, residir en barrios parecidos, llevar a sus hijos a las mismas escuelas. Además, si la distancia entre las clases medias y los pobres son pequeñas, siempre hay mayores probabilidades de caer en la pobreza. Por lo tanto, esto ayudaría a que las clases medias desarrollaran más solidaridad con la gente menos acomodada y fuera más sensible a argumentos a favor de la redistribución. Sin embargo, si las clases medias están más cerca de las altas (y menos de las populares), entonces incrementa su perspectiva de que también pueden ascender en la

escala social, reforzando su afinidad con ellas. Ante esto, no querrían necesariamente que el Estado tenga un papel importante reforzando la igualdad.

Siguiendo esta lógica, la polarización de salarios asociada al cambio tecnológico debería llevar a menos preferencia por redistribución, por lo tanto, a socavar las bases de apoyo al estado de bienestar. Más diferencia en la estructura social haría que esos lazos de solidaridad tendieran a desaparecer en mayor medida. Sin embargo, esta idea puede ser matizada si se considera que las preferencias por redistribución pueden incorporar un elemento intertemporal de interés individual: la dimensión del estado de bienestar como un seguro frente a imprevistos.

Esta idea vuelve de nuevo a conectarse con las teorías funcionales del estado de bienestar. Según este argumento, la preferencia por redistribución es mayor cuando el riesgo a perder el empleo y a sufrir pérdidas de ingresos es más importante (Rehm *et al.*, 2012; Iversen y Soskice, 2006). Esto lleva a una conclusión, y es que el cambio tecnológico justamente lo que puede hacer es que haya presión en favor de programas sociales más generosos para compensar por la incertidumbre en ingresos y empleo que produce (Thewissen y Rueda, 2019). Es decir, que, dada la volatilidad en el empleo asociada a la Cuarta Revolución Industrial, pueda haber fundamentos para mayor demanda de profundizar en programas sociales generosos.

Según estas aproximaciones, la intensidad en la exposición a tareas rutinarias (RTI, por sus siglas en inglés) de los individuos en determinadas ocupaciones es un elemento que hace que vayan a preferir más redistribución. Es decir, que van a preferir más transferencias de renta que no operen a través del mercado de trabajo para servirle de cobertura ante los riesgos que genera el cambio tecnológico. Este efecto, además, se ve como particularmente intenso entre aquellas ocupaciones más expuestas a la sustitución tecnológica con más ingresos dado que son los que más renta tienen que perder (Thewissen y Rueda, 2019).

Esta literatura es interesante por apuntar a que existen fuerzas contrapuestas. Mientras que la polarización salarial, la pérdida de fuerza sindical o la terciarización de la economía podría generar una menor demanda por redistribución, el cambio tecnológico y el riesgo de mayor desempleo podría causar lo contrario. Esto de hecho podría hasta abrir la oportunidad de construir coaliciones que atraviesen la división entre *insiders* y *outsiders* al margen de los niveles de ingresos. Un punto de partida, que puede ser el arranque, para hacer del cambio tecnológico una oportunidad para revisar los equilibrios políticos que sostienen nuestros modelos de bienestar.

5. Reflexión final: ¿hacia el nuevo contrato social?

El contractualismo, fundamento de la teoría liberal, ha sido una doctrina clave como fuente de legitimidad de la vida social en los últimos 400 años. De hecho, el Estado como institución ha tenido en esta teoría una de sus aproximaciones más desarrolladas. En este sentido, el avance del gobierno representativo y del estado liberal desde el siglo XVIII ha ido de la mano de la idea (en sus diferentes formulaciones) de que los individuos, que poseen unos derechos naturales inalienables, deciden renunciar a ellos para hacer posible la coexistencia. La Constitución pasa a ser así el fundamento de un contrato en la nación, algo que ha estado ligado al ejercicio del poder. Sin embargo, con el paso del tiempo la noción de contrato se ha extendido también a lo social, a la propia intervención del Estado en la economía. Es decir, la regulación y el gasto público, el fundamento político de los estados de bienestar.

Para entender las razones políticas últimas de este cambio, se ha mencionado tres enfoques distintos. El primero es la idea del estado de bienestar como un constructo para evitar la revolución social. El segundo el que lo refiere, como un proceso de desarrollo natural, ligado a cambios profundos en la economía que hacen imposible a los antiguos agentes, gremios o

beneficencia, garantizar un mínimo de bienestar y que, además, se ligan también a una progresiva apertura de la economía global. El último de los enfoques se basa en tratar de explicar la profundidad de los estados de bienestar, según el poder que tenían tanto sindicatos como partidos de izquierdas, ha sido el más empleado para analizar sus diferentes niveles entre países. Algo que, en todo caso, ocurre en un contexto histórico muy específico y siempre ligado a la propia confianza en el Estado como provisor de servicios.

La edificación de los estados de bienestar se tradujo en un desarrollo económico y progreso social importantísimo desde los años treinta, el conocido como pacto de posguerra. Sin embargo, desde los años setenta se produjeron una serie de transformaciones profundas ligadas a la globalización, la terciarización de la economía, el cambio demográfico y el cambio tecnológico que han supuesto un cuestionamiento de este modelo. Concretamente la Cuarta Revolución Industrial ha supuesto un cambio profundo en la estructura ocupacional, ha polarizado los salarios y hecho caducas muchas instituciones de intermediación tradicionales. Por lo tanto, dado que las condiciones profundas que hicieron posible el contrato social de posguerra han cambiado, este mismo está en revisión. La pregunta es ¿Existe un fundamento político que permita su adaptación a las nuevas circunstancias?

Una manera de justificar la intervención pública es como un sistema de seguro contra imprevistos, un fundamento que sigue un criterio puramente Rawlsiano al establecer la diferencia entre desigualdades injustas y primar el principio del *maximin*. Ante esta situación, las dinámicas generadas por el cambio tecnológico pueden ser un buen punto de partida. Si se está en unas circunstancias en las que la Cuarta Revolución Industrial hace posible que sea difícil anticipar los cambios en el mercado laboral y el tejido productivo, reduce la capacidad para hacer responsables a los individuos de sus decisiones, por ejemplo, de formación. Por lo tanto, invita a reflexionar sobre mecanismos de transferencias universales que blinden ante súbitas pérdidas de renta o políticas

de recualificación. Es decir, políticas públicas que permitan fijar políticas que reduzcan el riesgo social adherido a transformaciones sociales de calado. Reformas que podrían tener un amplio apoyo social y que podrían fijar mecanismos que hagan compatible retejer el contrato social con el cambio y la modernización tecnológica.

Sin embargo, este desafío coincide con una crisis de los cuerpos intermedios (Mair, 2013). En las democracias occidentales la participación electoral está en caída cada vez más continuada, un fenómeno que coincide en el tiempo con la reducción de la afiliación a los partidos políticos, a los sindicatos o la asistencia a las iglesias. Los cuerpos intermedios que tradicionalmente vertebraban la acción política y la interlocución social están en crisis. Las causas de este hecho son profundas y conectan tanto con el vaciado de fuerza del Estado-nación y el auge de la Unión Europea como con el cambio en los medios de comunicación. En cualquier caso, el resultado es una mayor volatilidad electoral, fragmentación política y polarización. Un hecho que dificulta el compromiso en unas sociedades más inestables. Este hecho, en contextos de desplazamiento del poder geopolítico fuera del escenario occidental condiciona unos retos diferentes de los de la sociedad de posguerra. Sin embargo, ello no es óbice para que las capacidades que ofrece la Cuarta Revolución Industrial puedan convertirse en una oportunidad para el sostenimiento del contrato social que tanto bienestar y desarrollo ha traído consigo.

Referencias bibliográficas

- Alesina, A., & La Ferrara, E. (2000). Participation in heterogeneous communities. *The quarterly journal of economics*, 115(3), 847-904.
- Althusser, L. (2006). *Lenin and philosophy and other essays*. Aakar Books.
- Autor, D. H., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2015). Untangling trade and technology: Evidence from local labour markets. *The Economic Journal*, 125(584), 621-646.
- Bonoli, G. (2000). *The politics of pension reform: institutions and policy change in Western Europe*. Cambridge University Press.

- Cameron, D. R. (1978). The expansion of the public economy: A comparative analysis. *American political science review*, 72(4), 1243-1261.
- Emmenegger, P., Häusermann, S., Palier, B., & Seeleib-Kaiser, M. (Eds.) (2012). *The age of dualization: the changing face of inequality in deindustrializing societies*. OUP USA.
- Esping-Andersen, G. (Ed.) (1996). *Welfare states in transition: National adaptations in global economies*. Sage.
- Esping-Andersen, G. (1999). *Social foundations of postindustrial economies*. OUP Oxford.
- Esping-Andersen, G., Gallie, D., Hemerijck, A., & Myles, J. (2002). *Why we need a new welfare state*. Oxford University Press, USA.
- Goos, M., Manning, A., & Salomons, A. (2014). Explaining job polarization: Routine-biased technological change and offshoring. *American Economic Review*, 104(8), 2509-2526.
- Gumbrell-McCormick, R., & Hyman, R. (2013). *Trade unions in Western Europe: hard times, hard choices*. Oxford University Press.
- Hall, P. A., & Soskice, D. (2001). *An introduction to varieties of capitalism*. op. cit., 21-27.
- Häusermann, S. (2010). *The politics of welfare state reform in continental Europe: Modernization in hard times*. Cambridge University Press.
- Hidalgo, M. (2017). *El empleo del futuro: Un análisis del impacto de las nuevas tecnologías en el mercado laboral*. Deusto.
- Hobbes, T. (2006). *Leviathan*. A&C Black.
- Iversen, T., & Soskice, D. (2006). Electoral institutions and the politics of coalitions: Why some democracies redistribute more than others. *American Political Science Review*, 100(2), 165-181.
- Kersting, W. (2001). *Filosofía política del contractualismo moderno*, 7. Plaza y Valdés.
- Korpi, W. (1989). Power, politics, and state autonomy in the development of social citizenship: Social rights during sickness in eighteen OECD countries since 1930. *American Sociological Review*, 309-328.
- Kumlin, S. (2004). The personal and the political. In *The personal and the political: How personal welfare state experiences affect political trust and ideology*, 3-19. New York: Palgrave Macmillan.
- Lupu, N., & Pontusson, J. (2011). The structure of inequality and the politics of redistribution. *American Political Science Review*, 105(2), 316-336.
- Mair, P. (2013). *Ruling the void: The hollowing of Western democracy*. Verso Trade.
- Manin, B. (1998). *Los principios del gobierno representativo*. Madrid: Ciencias Sociales. Alianza Editorial.
- Meier, V., & Werding, M. (2010). Ageing and the welfare state: securing sustainability. *Oxford Review of Economic Policy*, 26(4), 655-673.
- Meltzer, A. H., & Richard, S. F. (1981). A rational theory of the size of government. *Journal of political Economy*, 89(5), 914-927.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of economic perspectives*, 5(1), 97-112.
- Oesch, D. (2013). *Occupational change in Europe: how technology and education transform the job structure*. Oxford University Press.
- Olivetti, C., & Petrongolo, B. (2008). Unequal pay or unequal employment? A cross-country analysis of gender gaps. *Journal of Labor Economics*, 26(4), 621-654.
- Palier, B. (2010). *A long goodbye to Bismarck? The politics of welfare reform in continental Europe*, p. 456. Amsterdam University Press.
- Pierson, P. (2001). Post-industrial pressures on the mature welfare states. *The new politics of the welfare state*, 1, 80-105.
- Przeworski, A., & Sprague, J. (1988). *Paper stones: A history of electoral socialism*.
- Rawls, J. (2009). *A theory of justice*. Harvard University Press.
- Rehm, P., Hacker, J. S., & Schlesinger, M. (2012). Insecure alliances: Risk, inequality, and support for the welfare state. *American Political Science Review*, 106(2), 386-406.
- Rothstein, B. O., & Teorell, J. A. (2008). What is quality of government? A theory of impartial government institutions. *Governance*, 21(2), 165-190.
- Rothstein, B., Samanni, M., & Teorell, J. (2012). Explaining the welfare state: power resources vs. the Quality of Government. *European Political Science Review*, 4(1), 1-28.
- Scheidel, W. (2018). *The great leveler: Violence and the history of inequality from the stone age to the twenty-first century*, 74. Princeton University Press.
- Scheve, K., & Stasavage, D. (2016). *Taxing the rich: A history of fiscal fairness in the United States and Europe*. Princeton University Press.
- Schwab, K. (2017). *The fourth industrial revolution*. Currency.
- Thewissen, S., & Rueda, D. (2019). Automation and the welfare state: Technological change as a determinant of redistribution preferences. *Comparative Political Studies*, 52(2), 171-208.
- Tilly, C. (1990). *Coercion, Capital, and European states, AD 990*. Cambridge: Basil Blackwell.
- Wilensky, H. L. (1974). *The welfare state and equality: Structural and ideological roots of public expenditures*, 140. University of California Press.
- Zuberi, D. (2006). *Differences that matter: Social policy and the working poor in the United States and Canada*. Cornell University Press.

Leandro Prados de la Escosura*

DESIGUALDAD Y LIBERTAD ECONÓMICA: ¿EXISTE UN DILEMA? **

En vísperas de la Gran Recesión, la desigualdad había aumentado durante tres décadas en los países desarrollados. Simultáneamente, la libertad económica era más elevada que en cualquier época anterior. ¿Existe un dilema entre preservar la libertad de los individuos y reducir la desigualdad? No se comprueba, sin embargo, una asociación a largo plazo entre libertad económica y desigualdad en los actuales países avanzados. Se advierte, no obstante, una correlación entre libertad económica y concentración del ingreso en períodos específicos y en países anglosajones.

Inequality and economic freedom: is there a dilemma?

By the eve of the Great Recession income inequality had increased for nearly three decades in developed countries. Simultaneously, economic liberty was higher than at any previous time. Does society face a dilemma between preserving individuals' freedom and reducing inequality? In this essay no clear long-run association is found between economic freedom and income inequality for present-day advanced countries. However, some correlation between economic freedom and top income concentration exists for specific periods and, particularly, for Anglo-Saxon countries.

Palabras clave: *desigualdad, libertad económica, concentración de la renta.*

Keywords: *inequality, economic freedom, income concentration.*

JEL: *H00, N10, N40, O15, P10.*

1. Introducción

Hoy día los científicos sociales han recobrado el interés por la desigualdad y, además de cuantificarla, tratan de averiguar sus causas y anticipar sus consecuencias. La liberalización económica suele popularmente asociarse al crecimiento económico, pero también con un empeoramiento en la distribución de

sus frutos con la consecuencia de un aumento de la desigualdad. Sabemos poco, en realidad, acerca de las consecuencias que tiene el aumento de la libertad económica sobre la distribución de la renta. ¿Existe un dilema, entre desigualdad de la renta y libertad económica? En este artículo se aborda esta cuestión en el contexto del debate sobre las causas de la desigualdad creciente en los países desarrollados durante las últimas décadas.

Conviene establecer previamente qué se entiende por libertad económica. La libertad económica es una libertad «negativa» que puede definirse como ausencia de interferencia y coerción en las decisiones económicas de los individuos. Los mercados competitivos desempeñan un papel central en ella, pues protegen a los

* Universidad Carlos III y CEPR.

** Este estudio forma parte de una investigación en curso de la Cátedra Rafael del Pino sobre «Libertad y bienestar en perspectiva histórica». Agradezco el estímulo del Director de la Fundación del mismo nombre, Vicente J. Montes Gan.

Versión de octubre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/ice.2019.911.6934>

individuos frente la intromisión del poder político (Von Mises, 2006, p. 55). La seguridad de la propiedad privada, el cumplimiento de los contratos, la estabilidad de los precios, las barreras reducidas al comercio y la asignación de recursos mediante el mercado son características distintivas de un país económicamente libre.

En la literatura económica se han planteado las posibles conexiones entre libertad económica y distribución del ingreso y las conclusiones son teóricamente ambiguas. Por un lado, la libertad económica mejora la definición y el cumplimiento de los derechos de propiedad favoreciendo la competencia. De este modo, la libertad económica afectaría negativamente a los grupos de interés y al hacerlo favorecería no solo el crecimiento, sino que mejoraría las posibilidades de los menos favorecidos y, por tanto, reduciría la desigualdad (Berggren, 1999; Young y Lawson, 2014). Por otra parte, la libertad económica lleva aparejada menos redistribución a través de la intervención del Estado por medio de impuestos, transferencias y regulaciones que, en principio, beneficiaría a los perceptores de rentas más bajas. Así, pues, por esta vía, la libertad económica elevaría la desigualdad (Carter, 2006; Bergh y Nilsson, 2010; De Haan y Sturm, 2017). Cuál de las dos fuerzas prevalecerá es una cuestión empírica; sin embargo, los estudios empíricos tampoco arrojan mucha luz pues sus resultados son, con frecuencia, contradictorios.

2. La desigualdad: concepto y medición

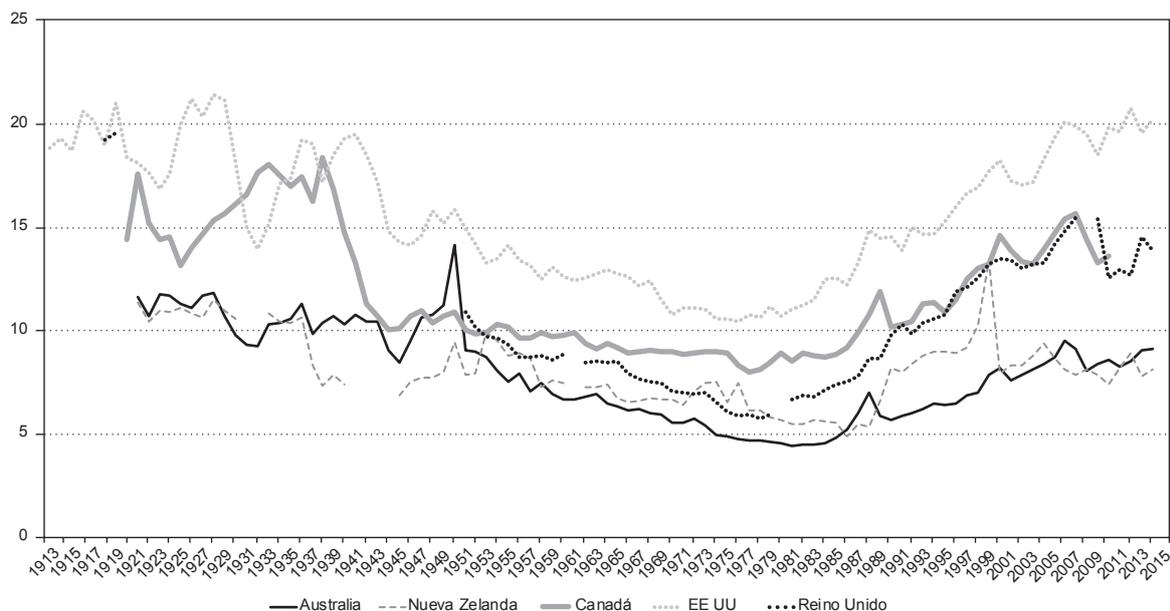
La percepción de la desigualdad ha variado a lo largo del tiempo. Por ejemplo, para los economistas clásicos la desigualdad la definía el desnivel entre los ingresos medios de propietarios y trabajadores. Los trabajadores, que conformaban la mayor parte de la sociedad, vivían a un nivel de subsistencia y no existían, por tanto, grandes diferencias entre ellos; la gran diferencia en términos de ingresos dependía, pues, de ser propietario o no serlo. Hace dos siglos, en el prefacio de sus *Principios de economía política y tributación*, publicado

en Londres en 1817, David Ricardo afirmaba: «estudiar cómo se distribuye lo que produce una sociedad entre propietarios y trabajadores es el objeto fundamental del estudio de la economía política». Esta visión, que corresponde a lo que hoy día denominamos la distribución funcional de la renta, era adecuada para captar la distribución personal de la renta en las primeras etapas del moderno crecimiento económico.

Más tarde, a medida que los países se desarrollaban, sus habitantes emigraban del campo a la ciudad y los trabajadores se especializaban, tuvo lugar un aumento en la dispersión de las rentas del trabajo que, como advirtió Kuznets (1955), originó una nueva fuente de desigualdad. La interpretación que propuso Kuznets puede resumirse así: en una primera fase del desarrollo económico, crecen las ciudades y la industria, y aunque aumentan los trabajadores urbanos y especializados, la mayoría de ellos continuará siendo no cualificados durante algún tiempo; así, la dispersión de ingresos irá ascendiendo hasta alcanzar un punto en que, una vez el país esté plenamente desarrollado y urbanizado y la mayoría de los trabajadores sean cualificados, la desigualdad comenzará a descender. Así, pues, Kuznets describe la desigualdad como un fenómeno que va asociado a la variación del nivel de ingreso. A bajos niveles, hay poca desigualdad; conforme tiene lugar el desarrollo económico, aumenta el ingreso medio, pero también la desigualdad, hasta alcanzar un punto de saturación, a partir del cual la desigualdad disminuiría mientras el ingreso medio continúa aumentando; es decir, la relación entre la desigualdad de la renta y el ingreso medio por habitante tendría la forma de una U invertida, que ha convenido en llamarse «la curva de Kuznets».

La idea de que la dispersión salarial era la clave de la desigualdad estuvo en boga hasta la década de los ochenta. Posteriormente, el foco de atención se ha desplazado a la concentración del ingreso en la parte superior de la distribución (el 1 %, o fracciones de este: el 0,1 o 0,01 %). La asociación entre concentración de la renta y desigualdad del ingreso tiene su origen en

GRÁFICO 1
PROPORCIÓN DE LA RENTA CORRESPONDIENTE AL 1 % SUPERIOR DESDE 1913.
PAÍSES ANGLOSAJONES
 (En %)



FUENTE: World Inequality Database. <https://wid.world/es/series/>

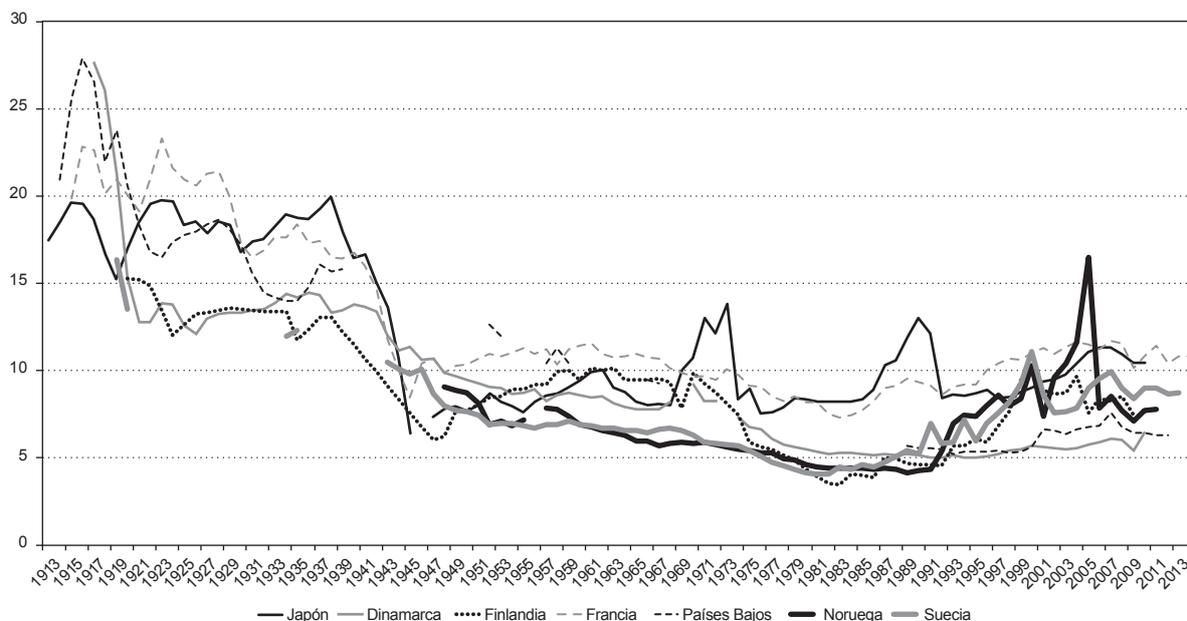
otro trabajo de Kuznets (1953) sobre los EE UU a partir de las estadísticas del impuesto sobre la renta. Este enfoque ha captado el interés de los investigadores a lo largo de las dos últimas décadas, entre los que destacan Thomas Piketty y Sir Tony Atkinson, y ha dado lugar a una extensa y valiosa investigación histórica (Atkinson y Piketty, eds., 2007; 2010).

El uso de información procedente del impuesto sobre la renta para observar la concentración del ingreso en la parte más alta de la distribución, determinó que Piketty y sus asociados iniciaran sus estudios a comienzos del siglo XX y se centrasen en los países más desarrollados que fueron pioneros en la introducción del IRPF y que contaban con estadísticas adecuadas, si bien posteriormente han ensanchado su base estadística y cubierto un número creciente de países en desarrollo

en épocas más recientes (véase la World Inequality Database <https://wid.world/es/pagina-de-inicio/>).

El Gráfico 1 muestra que, en el caso de los países anglosajones, de niveles elevados de concentración de la renta en el 1 % más rico de la población a comienzo del siglo XX (adviértase que suponen un 20 % en el caso de mayor concentración, los EE UU, y de más del 10 % en los de menor), se desciende a niveles entre el 5 y el 10 % en los primeros años setenta. El repunte de la concentración a partir de los años ochenta hará retornar a comienzos del siglo XXI a los niveles de 100 años antes. Cuando consideramos en otros países de Europa occidental y Japón se advierte un perfil análogo, si bien el incremento de la desigualdad a partir del año 1980 no alcanza los niveles de los EE UU, Canadá o el Reino Unido (Gráfico 2).

GRÁFICO 2
**PROPORCIÓN DE LA RENTA CORRESPONDIENTE AL 1 % SUPERIOR DESDE 1913.
 OTROS PAÍSES DESARROLLADOS**
 (En %)



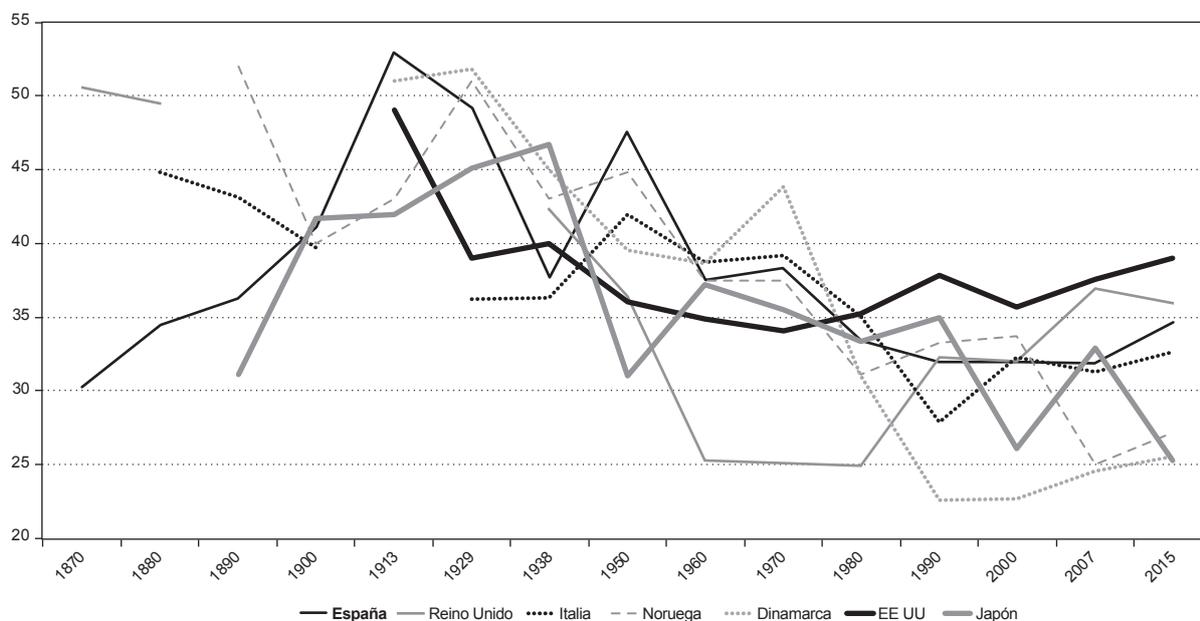
FUENTE: World Inequality Database. <https://wid.world/es/series/>

¿A qué es debida esta evolución? La interpretación de Piketty y sus colaboradores difiere notablemente de la de Kuznets. Mientras la de Kuznets podría tildarse de «economicista» al ser producto de la evolución de la economía durante el proceso de desarrollo económico, la de Piketty y Atkinson tiene un tono político e institucional. La hipótesis explicativa que sostienen es, en síntesis, que los elevados niveles de desigualdad que prevalecían a comienzos del siglo XX en Europa occidental y los países de origen europeo en otros continentes (EE UU, Canadá, Australia y Nueva Zelanda) descendieron como consecuencia de la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión, y la Segunda Guerra Mundial, que causaron destrucción de riqueza, quiebras y guerras comerciales, y afectaron con mayor intensidad relativa a los perceptores de las rentas más altas. Así, la proporción del

ingreso total que correspondía al 1 % superior de la distribución (y a sus fracciones, 0,1 % o 0,01 %) descendió a lo largo de la primera mitad del siglo XX (véanse los Gráficos 1 y 2). El hecho de que los ricos fueran proporcionalmente los más afectados, tanto en términos de su patrimonio como de sus ingresos, condujo a una reducción de la desigualdad relativa (en contraposición con las diferencias de ingreso en términos absolutos que previsiblemente habrían aumentado) que se mantendría hasta fines del siglo XX, cuando, de nuevo, se inició un incremento de la concentración que en el caso de los EE UU supuso a comienzos del siglo XXI el retorno a los niveles de 100 años antes.

Pero, ¿Por qué no se produjo un repunte de la desigualdad tras la Segunda Guerra Mundial? Según Piketty y Atkinson la razón es doble: por un lado,

GRÁFICO 3
DESIGUALDAD EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS, 1870-2015 (GINI)
(En %)



FUENTE: 1870-2000, Prados de la Escosura (2008) actualizado; 2007 y 2015, OECD Website. <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>

los trabajadores que anteriormente no tenían voz, y en muchos países tampoco voto, pero que, en gran medida, soportaron el peso de las guerras mundiales, habían ido organizándose en partidos políticos y sindicatos con capacidad para presionar en favor de la redistribución del ingreso. Por otro lado, la amenaza soviética y la posibilidad de una revolución habrían sido un estímulo crucial para la redistribución en los países desarrollados. La consecuencia fue la aparición del estado de bienestar que, para financiarse, necesitaba una fiscalidad progresiva, en la que aquellos que más tenían pagaran más proporcionalmente. El estado del bienestar representaba la novedad histórica de un acusado aumento de la presión fiscal sobre la población en su conjunto jamás observada anteriormente y cuya intensidad se elevaba con el nivel de ingreso. Su viabilidad requirió un nivel medio de ingresos elevado, fruto

del desarrollo económico, y la libre aceptación de una sociedad democrática (Lindert, 2004). De este modo, la desigualdad no retornó a los niveles de comienzos del siglo XX y se mantuvo estable hasta 1980. A fines del siglo XX, el colapso de la Unión Soviética y la introducción de políticas liberalizadoras que suelen asociarse al presidente de EE UU Ronald Reagan y la primera ministra británica, Margaret Thatcher, revertirían la situación y la desigualdad comenzaría de nuevo a crecer.

¿Debemos desechar, pues, la hipótesis de Kuznets y aceptar la propuesta de Piketty y sus asociados o, por el contrario, son ambas interpretaciones compatibles?

En el Gráfico 3 se ha elegido el coeficiente de Gini, una medida de desigualdad que oscila entre 0 (perfecta igualdad) y 1 (máxima desigualdad) y que considera la desigualdad en su conjunto, si bien da mayor peso a lo que sucede en la mitad (moda) de la distribución. El

hecho de recurrir a una medida distinta de la empleada por Piketty y sus colaboradores, la concentración de la renta en la parte alta de la distribución, obedece al intento de comparar ambas hipótesis.

Veamos, en primer lugar, la evolución de la desigualdad en los países hoy día desarrollados (Gráfico 3). Se aprecia que, en Europa occidental, Japón y los países anglosajones no europeos (Australia, Canadá, EE UU, Nueva Zelanda), la desigualdad, medida por el índice de Gini, aumentó desde finales del siglo XIX y, tras alcanzar un máximo a principios del XX, inició un claro descenso que varía en intensidad entre los distintos países. A fines del siglo XX la desigualdad se habría reducido en todos ellos, y a comienzos del XXI se observa que hay un repunte prácticamente generalizado, aunque de intensidad variada. Observamos, pues, que, en efecto, aunque con un desfase hasta comienzos del siglo XXI en el repunte de la desigualdad, la evolución del coeficiente de Gini confirma los resultados obtenidos por Piketty a partir de la proporción del ingreso obtenido por el 1 % más rico de la población.

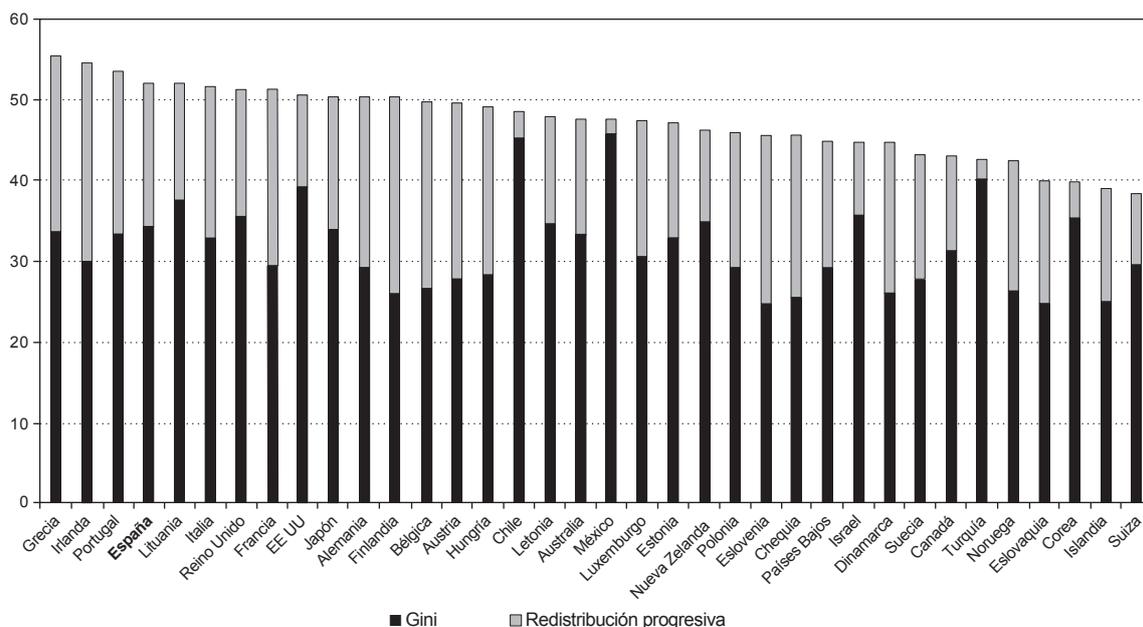
Merece la pena advertir, sin embargo, que los elevados niveles de desigualdad de comienzos del siglo XX, que representan el punto de partida de los estudios de Piketty y sus asociados, constituye la culminación de un proceso de aumento de la desigualdad que tiene lugar desde, al menos, la segunda mitad del siglo XIX. Así, es posible sugerir que el descenso de la desigualdad durante la mayor parte del siglo XX enfatizado por Piketty y sus asociados resulta compatible con la fase descendente de la curva de Kuznets, tras una fase ascendente previa, dado que, de acuerdo con este autor, la desigualdad evolucionaría en forma de U invertida con respecto al ingreso por habitante, aumentando, junto a los ingresos medios, hasta comienzos del siglo XX, para descender posteriormente. La información para países individuales —España, por ejemplo, (Prados de la Escosura, 2008)— así lo atestiguan. Milanovic (2016) alcanza una conclusión análoga tras observar la experiencia a muy largo plazo de Gran Bretaña o los EE UU.

¿Qué habría producido el aumento de la desigualdad observado en los países desarrollados durante las últimas tres décadas? Piketty y sus colaboradores sostienen que, una vez desaparecida la Unión Soviética, y asentado el «estado de bienestar» se llevaron a cabo políticas liberalizadoras y privatizadoras y se redujo la progresividad fiscal. Más concretamente, los recortes fiscales, la desregulación, la liberalización de los mercados de capital y la privatización habrían sido causas del incremento de la desigualdad, especialmente en los Estados Unidos y el Reino Unido desde los años ochenta (Alvaredo *et al.*, 2013). Los incrementos de las rentas más altas, como consecuencia del cambio en las políticas de remuneración de los ejecutivos, habrían contribuido a elevar la presión política para reducir los tipos impositivos más altos (Atkinson *et al.*, 2011). Además, el aumento de la ratio riqueza-renta privada, debido a las elevadas tasas de ahorro y la desaceleración del crecimiento, a la elevación de los precios en el mercado inmobiliario y a la transferencia de riqueza pública a manos privadas, ha producido un aumento notable de la riqueza de los más ricos. Este proceso se habría visto acelerado por el retroceso de las instituciones creadas durante el *New Deal*, la Segunda Guerra Mundial y la postguerra tales como la fiscalidad progresiva, la sindicalización y el gasto social (provisión pública de servicios de salud y pensiones) (Saez y Zucman, 2016).

Una mirada más atenta a los datos permite contrastar algunas de estas afirmaciones. Alvaredo *et al.* (2013, p. 7) ofrecen la evolución de los tipos marginales del impuesto sobre la renta a largo plazo en varios países hoy desarrollados. En ella se aprecia la subida de tipos en la primera mitad del siglo XX, seguida de estabilidad hasta la década de los ochenta, y un posterior declive. Sin embargo, es posible advertir que el marcado descenso de los tipos solo afecta a los Estados Unidos y al Reino Unido, no así a Francia y Alemania donde permanecen estables hasta el año 2000, poniendo de relieve una pauta distinta para los países anglosajones y para el resto.

GRÁFICO 4

DESIGUALDAD EN LOS PAÍSES DE LA OCDE ANTES DE IMPUESTOS Y TRANSFERENCIAS Y SU COMPOSICIÓN (DESIGUALDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS Y TRANSFERENCIAS Y REDISTRIBUCIÓN PROGRESIVA), 2014-2016
(En %)



FUENTE: OECD Website. <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>

Un test de la vigencia de la fiscalidad progresiva (esto es, que la presión fiscal aumente conforme se eleve el nivel de ingreso) resulta de la comparación entre el porcentaje de la renta disponible después de impuestos y la renta antes de impuestos en los EE UU durante los últimos 100 años. Las estimaciones de Piketty, Saez y Zucman (2018, p. 587) revelan que aunque la fiscalidad no varía la evolución en forma de U de la participación de las rentas más altas en el PIB, se ensancha la diferencia entre los porcentajes de la renta nacional antes y después de impuestos que recibe el 1 % más rico entre los años 1950 y 1980 y que, de nuevo, la divergencia se incrementa desde mediados de los años noventa. Por tanto, aunque la concentración de la renta en la parte alta de la

distribución se ha incrementado, la idea de que la fiscalidad progresiva haya disminuido resulta cuestionable.

Es posible comprobar la incidencia de la redistribución progresiva mediante el contraste entre la desigualdad de la renta antes de impuestos y transferencias (renta de mercado) y después de impuestos y transferencias (renta disponible). El Gráfico 4 ofrece la desigualdad de mercado que se descompone en la desigualdad tras impuestos y transferencias (la parte negra de cada columna) y la redistribución que se efectúa mediante fiscalidad progresiva y transferencias sociales (la parte gris de la columna). Una vez más, el contraste entre los EE UU, donde la redistribución progresiva es menor, y Europa occidental resulta relevante. Puede observarse que, en ausencia de redistribución progresiva, la desigualdad

en Europa occidental o Japón sería análoga a la de México, Chile o Turquía, miembros también de la OCDE, o de Brasil o Sudáfrica (en el entorno de 0.5-0.6 de Gini), mientras que después de impuestos y transferencias sociales la desigualdad desciende a menos de dos tercios de la desigualdad de mercado¹. Así, pues, puede aventurarse que el aumento de la desigualdad no resulta achacable a la drástica reducción del esfuerzo redistribuidor.

Una segunda hipótesis explicativa del aumento de la desigualdad que plantean Piketty y sus asociados es la liberalización económica. Podemos contrastarla mediante la comparación entre medidas de desigualdad y el grado de libertad económica. Para ello, es posible utilizar las estimaciones dispersas del índice de Gini y las series de concentración de la renta en la parte superior de la distribución con un índice de libertad económica.

3. Desigualdad y libertad económica

El Índice Histórico de Libertad Económica (HIEL, por sus siglas en inglés) que aquí emplearé está inspirado en el Índice de Libertad Económica Mundial (EFW, por sus siglas en inglés) del Fraser Institute y de las cinco dimensiones principales de la libertad económica que distingue: tamaño del Estado, estructura legal y seguridad de los derechos de propiedad, dinero, comercio internacional y regulación (Gwartney *et al.*, 2013), se ha excluido la dimensión «tamaño del Estado» (Prados de la Escosura, 2016). El motivo es que el Estado, como proveedor de protección a la persona frente a la coerción, es esencial para la libertad económica (Friedman, 1962, p. 15 y pp. 22-36), y que la libertad de actividad económica implica «libertad bajo la ley, no ausencia de toda acción del Estado» (Hayek, 1960, p. 193). Así, solo cuando el Estado no hace cumplir la ley general, se ve amenazada la libertad económica.

¹ Ello no significa, sin embargo, que el sistema vigente en Europa sea óptimo pues podría reducirse la desigualdad antes de impuestos (o de mercado) mejorando-reduciendo la desigualdad de oportunidades y, por tanto, no se precisaría el tamaño esfuerzo redistribuidor que se realiza en Europa occidental.

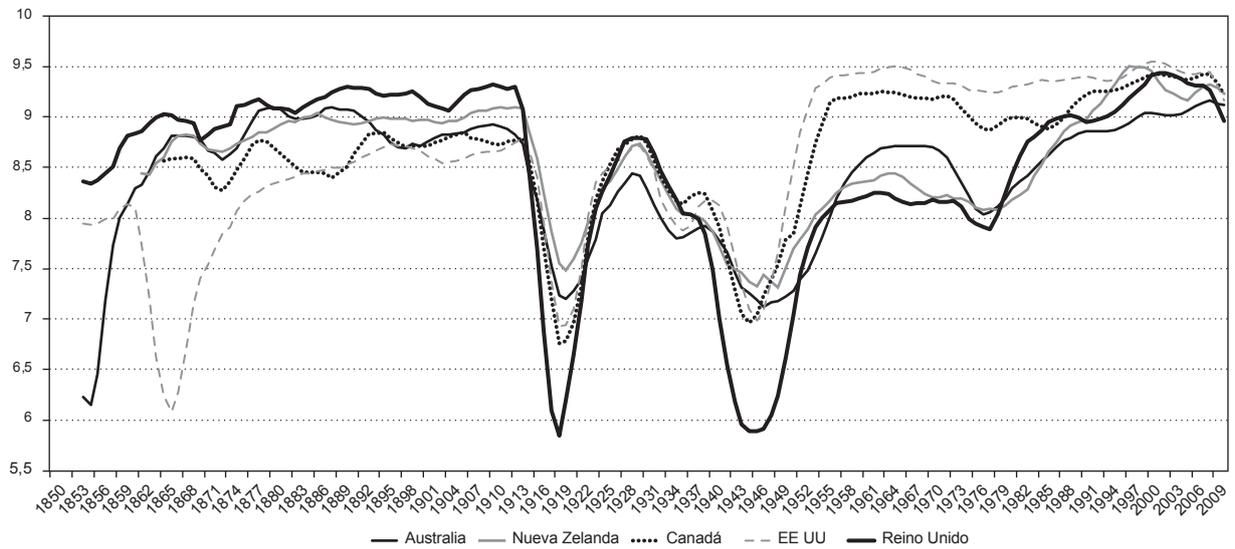
Los Gráficos 5 y 6 ofrecen la evolución de la libertad económica en los países hoy día desarrollados (que se corresponden con los que integraban la OCDE hacia 1990) desde mediados del siglo XIX hasta vísperas de la Gran Recesión. Se aprecia, en primer lugar, que la libertad económica en la OCDE era mayor en 2007, vísperas de la Gran Recesión, que en cualquier momento durante el último siglo y medio y, posiblemente, de la historia, pero que su evolución ha distado de ser lineal. Pueden distinguirse diversas fases en ella. Desde mediados del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial, tuvo lugar un progreso sostenido y generalizado de la libertad económica en la OCDE, que culminaría en 1913. De hecho, más de las tres cuartas partes del progreso general en materia de libertad económica en la OCDE hasta 2007 se habían logrado antes de la Primera Guerra Mundial. Aquí coincidirían altos niveles de libertad económica de concentración de la renta en la parte superior de la distribución.

Durante la primera mitad del siglo XX, la libertad económica sufrió un grave revés. Tras un dramático declive durante la Primera Guerra Mundial, la recuperación fue rápida y culminó en 1929. La Gran Depresión redujo de nuevo la libertad económica, pero la posterior recuperación económica no implicó un repunte de la libertad económica. Por el contrario, en vísperas de la Segunda Guerra Mundial la libertad económica se había reducido al nivel del año 1850. De nuevo, la contracción de la libertad económica coincidiría con la reducción de la desigualdad, medida por la concentración de la renta.

La libertad económica se expandió, de nuevo, en la segunda mitad del siglo XX y alcanzó su cénit a principios del siglo XXI. Sin embargo, entre dos fases expansivas —los años cincuenta y, sobre todo, a partir del año 1980—, el avance de la libertad económica se detuvo. La rápida recuperación en la década de los cincuenta, tras la contracción profunda de la Segunda Guerra Mundial, se estabilizó durante la década de los sesenta a un nivel similar al de finales de los años veinte. Un nuevo declive de la libertad económica coincidió a comienzos de los años setenta con el fin del sistema de Bretton Woods y el *shock* petrolífero, y el nivel de libertad económica se contrajo hasta el

GRÁFICO 5

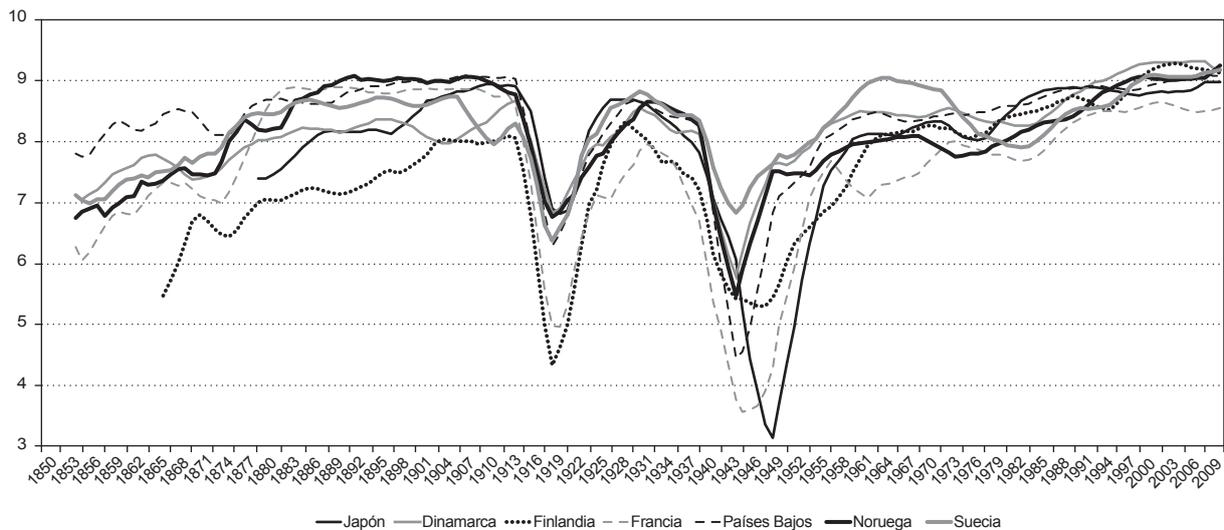
ÍNDICE HISTÓRICO DE LIBERTAD ECONÓMICA (HIEL) EN LA OCDE, 1850-2010:
PAÍSES ANGLOSAJONES. (MEDIA MÓVIL DE CINCO AÑOS CENTRADA EN EL AÑO FINAL)



FUENTE: Prados de la Escosura (2016). <https://espacioinvestiga.org/inicio-hiel/>

GRÁFICO 6

ÍNDICE HISTÓRICO DE LIBERTAD ECONÓMICA (HIEL) EN LA OCDE, 1850-2010:
PAÍSES DE EUROPA CONTINENTAL Y JAPÓN.
(MEDIA MÓVIL DE CINCO AÑOS CENTRADA EN EL AÑO FINAL)



FUENTE: Prados de la Escosura (2016). <https://espacioinvestiga.org/inicio-hiel/>

de los años cincuenta. A partir de los años ochenta se inició una fase de expansión de la libertad económica hasta vísperas de la Gran Recesión, en la que el máximo alcanzado en 1913 se alcanzó en 1989, mientras el déficit de comienzos de los años ochenta se redujo casi a la mitad a mediados de la década del año 2000. Así, en los veinte años previos a la Gran Recesión se logró el nivel máximo de libertad económica. Una vez más, el auge de la libertad económica a fines del siglo XX tendría lugar en paralelo al aumento de la concentración del ingreso por los más ricos. ¿Podría concluirse, pues, que la libertad económica lleva aparejada la desigualdad?

Una opción para contrastar esta hipótesis es comparar la evolución histórica de la libertad económica y la concentración de la renta en el 1 % superior de la distribución en aquellos países desarrollados para los que disponemos de información sobre ambas variables. Los Gráficos 7A-7F ofrecen su comportamiento en tres países anglosajones (Australia, EE UU y Reino Unido), dos países de Europa occidental (Francia y Suecia), y Japón (una muestra representativa de las naciones hoy día desarrolladas). Puede advertirse que, en el caso de los EE UU, mientras la concentración de la renta en la parte superior de la distribución ha ascendido a partir de 1980, la libertad económica ha permanecido estable desde los años cincuenta. En el caso británico sí se observa un comportamiento paralelo de desigualdad y libertad económica desde finales de los años setenta. Semejante comportamiento se repite en los casos de Australia (así como en Nueva Zelanda y, en menor medida, en Canadá). Sin embargo, este no resulta ser el caso de Japón y de los países de Europa occidental, representados aquí por Francia y Suecia, pero generalizable al resto de la Europa continental avanzada (Dinamarca, Finlandia, Alemania, Países Bajos, Suiza)².

² No obstante, en el sur de Europa (España, Italia y Portugal) se aprecia un aumento paralelo de la concentración de la renta y la libertad económica desde fines del siglo XX. Hay que añadir, sin embargo, que la comparación en términos del índice de Gini la desigualdad no coincide, sino que evoluciona en sentido inverso, con la de la libertad económica en el caso de España (Prados de la Escosura, 2008, 2016).

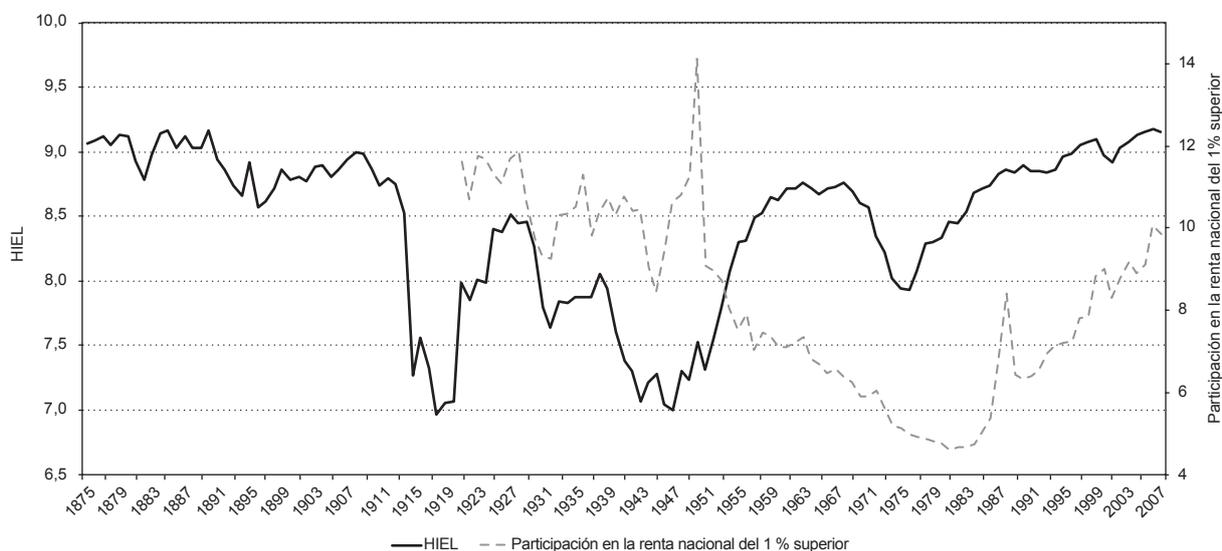
En cuanto a la primera mitad del siglo XX, donde, en términos generales descendieron tanto la concentración de la renta como la libertad económica, los resultados que podemos observar en estos gráficos distan de reflejar algo más que la coincidencia de los efectos de los conflictos bélicos y económicos sobre ambas variables. Así, coinciden la elevada desigualdad y libertad, aunque con fuertes oscilaciones, en los EE UU y Japón, pero no en Australia, Francia o Suecia. Estos intrigantes resultados plantean desafíos que la investigación futura deberá responder, aunque puede apuntarse ya un comportamiento diferenciado entre el mundo anglosajón y el resto de los países desarrollados durante las décadas de liberalización económica que arrancan en el año 1980.

4. Conclusiones

Así, pues, de la evidencia examinada parece deducirse que las hipótesis explicativas basadas en las instituciones y la búsqueda de rentas propuestas por Piketty y sus colaboradores no se ven corroboradas más allá de los países anglosajones. Una interpretación convincente del aumento de la desigualdad a partir del año 1980 exigirá examinar otras hipótesis. En concreto, aquellas que subrayan el papel protagonista del cambio tecnológico y el tipo de organización económica. ¿Estaría la raíz del aumento de la desigualdad en el sesgo del cambio tecnológico hacia la mano de obra cualificada? Existe una tensión entre educación y tecnología como resultado de que el aumento de la demanda de mano de obra altamente cualificada, derivada de los avances tecnológicos, no ha sido correspondida por la oferta educativa (Goldin y Katz, 2008) con la consecuencia de un aumento de la desigualdad salarial. Además, el aumento de la productividad relativa de los trabajadores cualificados ha contribuido a ensanchar el desnivel entre los ingresos de trabajadores cualificados y no cualificados (Kaplan y Rauh, 2013). Todo ello se vería acentuado por la globalización que permite sustituir mano de obra

GRÁFICO 7A

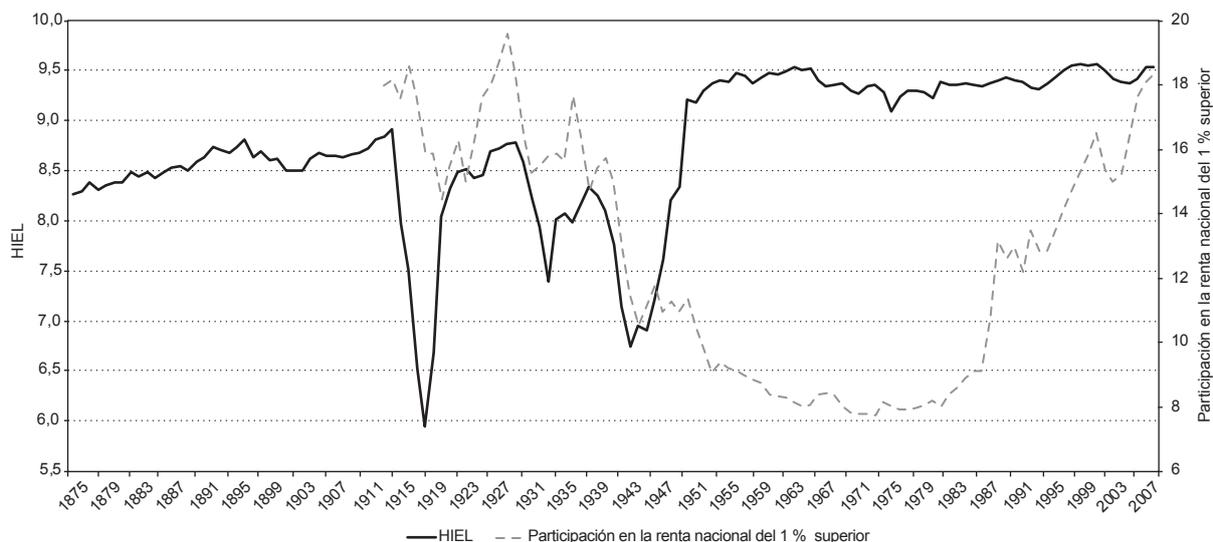
AUSTRALIA: ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA (HIEL) Y PARTICIPACIÓN EN LA RENTA NACIONAL DEL 1 % SUPERIOR DE LA DISTRIBUCIÓN



FUENTE: Prados de la Escosura (2016). <https://espacioinvestiga.org/inicio-hiel/> y World Inequality Database <https://wid.world/es/series/>

GRÁFICO 7B

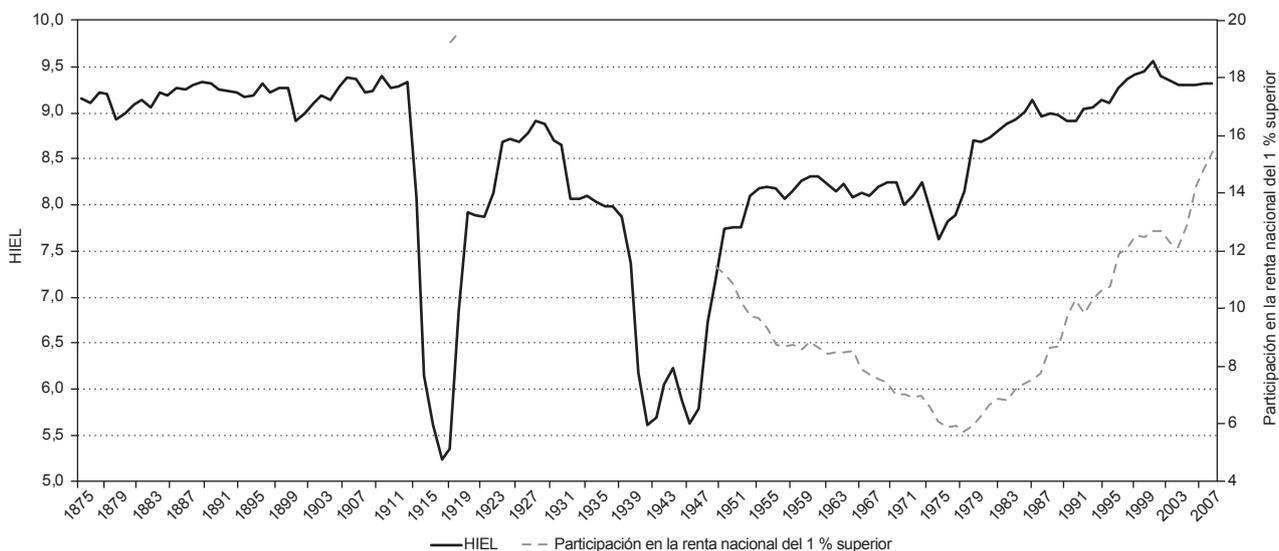
EE UU: ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA (HIEL) Y PARTICIPACIÓN EN LA RENTA NACIONAL DEL 1 % SUPERIOR DE LA DISTRIBUCIÓN



FUENTE: Prados de la Escosura (2016). <https://espacioinvestiga.org/inicio-hiel/> y World Inequality Database <https://wid.world/es/series/>

GRÁFICO 7C

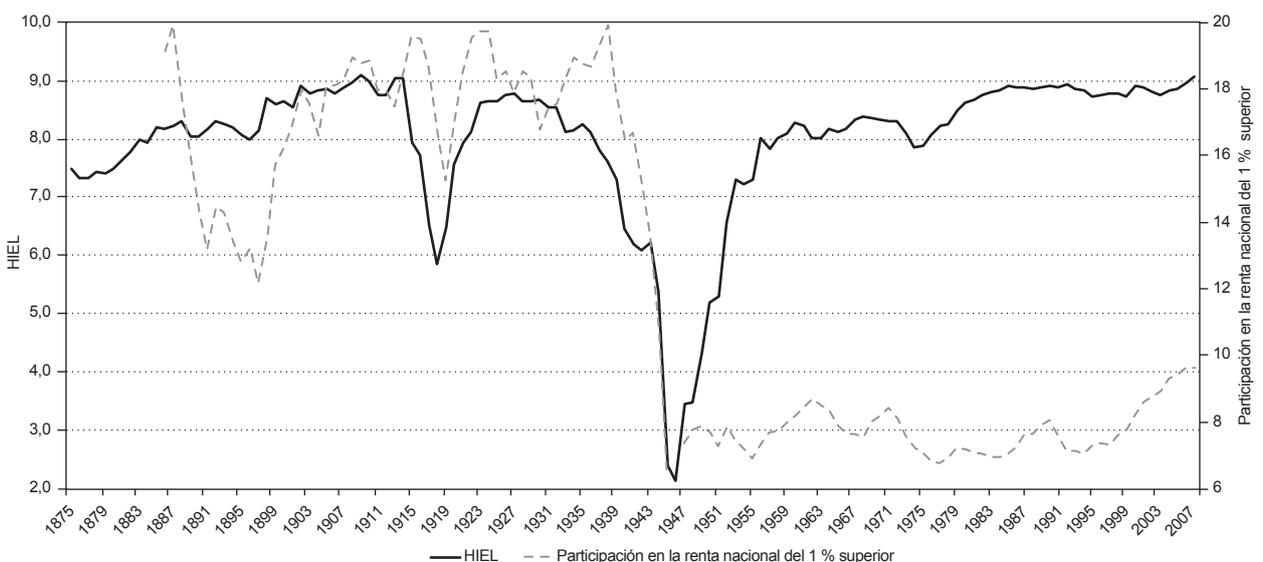
REINO UNIDO: ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA (HIEL) Y PARTICIPACIÓN EN LA RENTA NACIONAL DEL 1 % SUPERIOR DE LA DISTRIBUCIÓN



FUENTE: Prados de la Escosura (2016). <https://espacioinvestiga.org/inicio-hiel/> y World Inequality Database <https://wid.world/es/series/>

GRÁFICO 7D

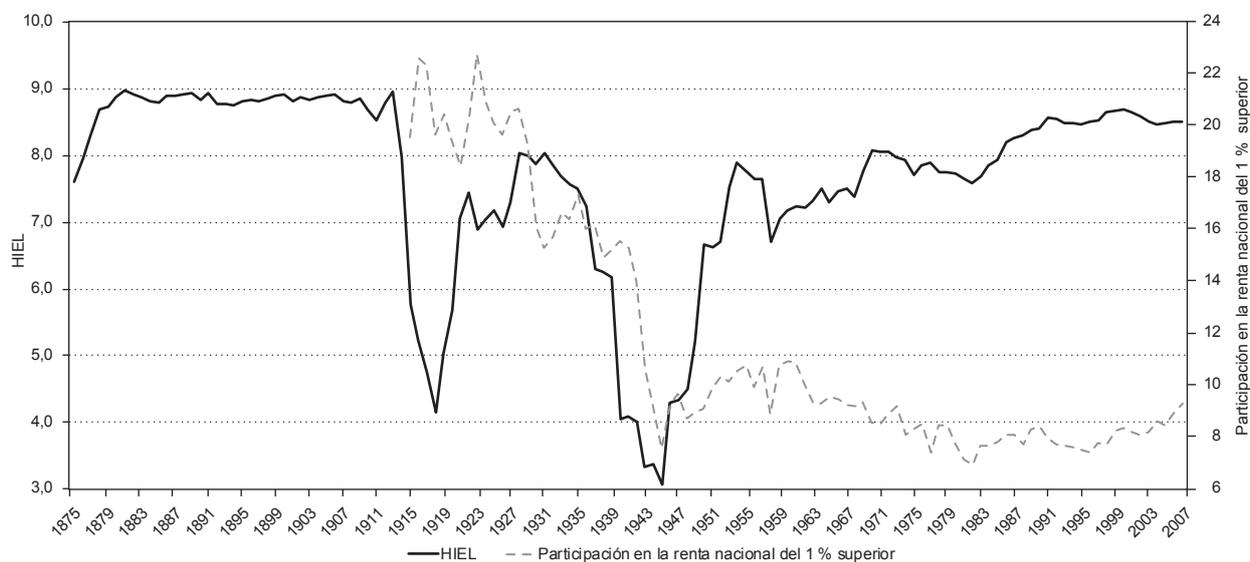
JAPÓN: ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA (HIEL) Y PARTICIPACIÓN EN LA RENTA NACIONAL DEL 1 % SUPERIOR DE LA DISTRIBUCIÓN



FUENTE: Prados de la Escosura (2016). <https://espacioinvestiga.org/inicio-hiel/> y World Inequality Database <https://wid.world/es/series/>

GRÁFICO 7E

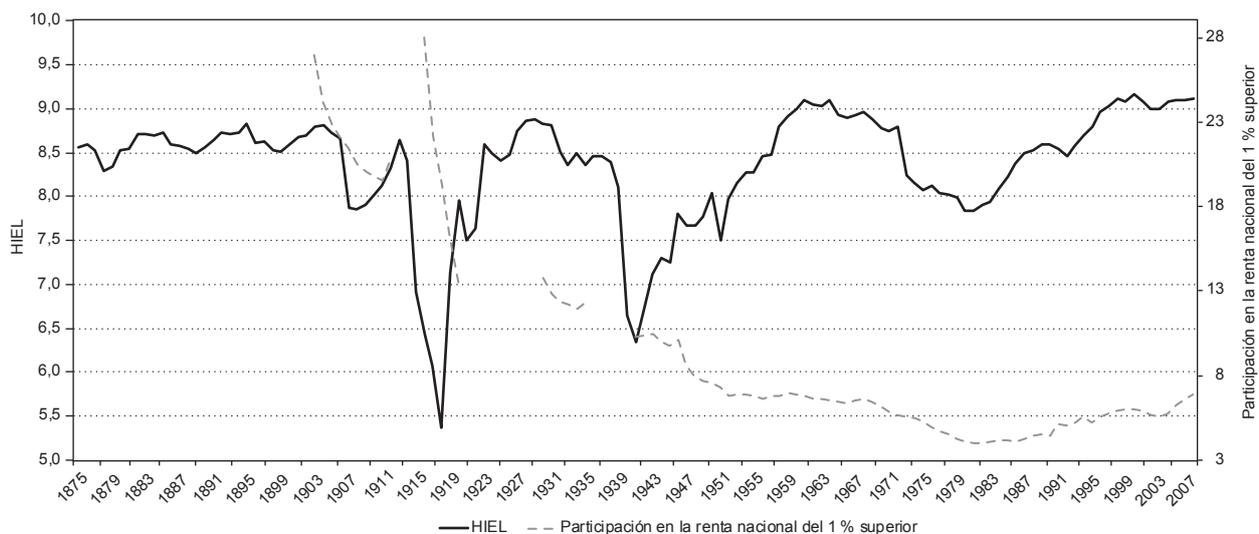
FRANCIA: ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA (HIEL) Y PARTICIPACIÓN EN LA RENTA NACIONAL DEL 1 % SUPERIOR DE LA DISTRIBUCIÓN



FUENTE: Prados de la Escosura (2016). <https://espacioinvestiga.org/inicio-hiel/> y World Inequality Database <https://wid.world/es/series/>

GRÁFICO 7F

SUECIA: ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA (HIEL) Y PARTICIPACIÓN EN LA RENTA NACIONAL DEL 1 % SUPERIOR DE LA DISTRIBUCIÓN



FUENTE: Prados de la Escosura (2016). <https://espacioinvestiga.org/inicio-hiel/> y World Inequality Database <https://wid.world/es/series/>

que desempeña labores rutinarias en los países desarrollados por capital a causa del menor precio relativo de los bienes de capital, así como de la complementariedad entre capital y mano de obra cualificada (Milanovic, 2016).

En suma, este artículo ha abordado la relación entre desigualdad y libertad económica desde una perspectiva a largo plazo. Los resultados ofrecidos matizan la interpretación de Piketty y sus asociados que asocian la desigualdad de las últimas décadas a una creciente liberalización y desregulación y que parece más ajustada al comportamiento de los países anglosajones que al del resto de los países desarrollados. Ello, además, plantea interrogantes que exigen una investigación detallada de las diferencias institucionales y tecnológicas entre dichos países y los mecanismos por los cuales la libertad económica está en unos casos, y no en otros, asociada con la desigualdad.

Referencias bibliográficas

- Alvaredo, F., Atkinson, A. B., Piketty, T., & Saez, E. (2013). The Top 1 Percent in International and Historical Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 3-20.
- Atkinson, A. B., & Piketty, T. (Eds.) (2007). *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-speaking Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Atkinson, A. B., & Piketty, T. (Eds.) (2010). *Top Incomes: A Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- Atkinson, A. B., Piketty, T., & Saez, E. (2011). Top Incomes in the Long Run of History. *Journal of Economic Literature*, 49(1), 3-71.
- Berggren, N. (1999). Economic Freedom and Equality: Friends or Foes? *Public Choice*, 100(3-4), 203-223.
- Bergh, A., & Nilsson, T. (2010). Do Liberalization and Globalization Increase Income Inequality? *European Journal of Political Economy*, 26(4), 488-505.
- Carter, J. R. (2006). An Empirical Note on Economic Freedom and Income Inequality. *Public Choice*, 130, 163-177.
- De Haan, J., & Sturm, J. E. (2017). Finance and Income Inequality: A Review and New Evidence. *European Journal of Political Economy*, 50, 171-195.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Goldin, C., & Katz, L. F. (2008). *The Race Between Education and Technology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gwartney, J. D., Lawson, R. A., & Hall, J. H. (2013). *Economic Freedom of the World: 2013 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute.
- Hayek, F. (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kaplan, S. N., & Rauh, J. (2013). It's the Market: The Broad-Based Rise in the Return to Top Talent. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 35-56.
- Kuznets, S. (1953). *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*, 45(1), 1-28.
- Lindert, P. H. (2004). *Growing Public. Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press, 2 vols.
- Milanovic, B. (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2018). Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States. *Quarterly Journal of Economics*, 133(2), 553-609.
- Prados de la Escosura, L. (2008). Inequality, Poverty and the Kuznets Curve in Spain, 1850-2000. *European Review of Economic History*, 12(3), 287-324.
- Prados de la Escosura, L. (2016). Economic Freedom in the Long Run: Evidence from OECD Countries (1850-2007). *Economic History Review*, 69(2), 435-468.
- Saez, E., & Zucman, G. (2016). Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data. *Quarterly Journal of Economics*, 131(2), 519-578.
- Von Mises, L. (2006). *The Anti-capitalistic Mentality*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Young, A. T., & Lawson, R. A. (2014). Capitalism and Labor Shares: A Cross-country Panel Study. *European Journal of Political Economy*, 33(1), 20-36.

Marta Rey-García*

LA EMPRESA EN UN NUEVO CONTRATO SOCIAL PARA LA SOSTENIBILIDAD: DEL PRINCIPIO ÉTICO GLOBAL A LOS MODELOS DE NEGOCIO INNOVADORES

Este trabajo repasa los antecedentes y mecanismos de la reinención del papel de las empresas en el contrato social contemporáneo en respuesta a dos preguntas: i) ¿puede convertirse la sostenibilidad en el principio ético global que guíe el nuevo contrato social?; y ii) ¿cómo se traduce ese principio en la toma de decisiones, las responsabilidades y las relaciones corporativas? Con el apoyo de la Integrative Social Contracts Theory y de literatura sobre responsabilidad social corporativa, se explora el papel de las empresas en un nuevo contrato social para la sostenibilidad.

The firm in a new social contract for sustainability: from the global ethical principle to innovative business models

This article reviews the antecedents and mechanisms of the reinvention of the role of firms in the contemporary social contract, in response to the following questions: i) Can sustainability become the global ethical principle that guides the new social contract?; and ii) How does this principle translate into corporate decision-making, responsibilities and relationships? With the support of Integrative Social Contracts Theory and corporate social responsibility literature, the role of businesses in a new social contract for sustainability is explored.

Palabras clave: desarrollo sostenible, responsabilidad social corporativa (RSC), modelos de negocio sostenibles, innovación en modelos de negocio, ética empresarial, ética de marketing.

Keywords: sustainable development, corporate social responsibility (CSR), sustainable business models, innovation in business models, business ethics, marketing ethics.

JEL: L210, M140, M310.

* Profesora titular. Departamento de Empresa. Campus de Elviña s/n.
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de A Coruña (UDC).
Versión de agosto de 2019.
DOI: <https://doi.org/10.32796/ice.2019.911.6939>

1. Introducción

El contrato social es un entendimiento tácito sobre los principios de justicia, esto es, el papel, relaciones, responsabilidades, derechos y obligaciones que las distintas instituciones tienen en el seno de la sociedad para con el bien común. Los actores sociales (Estado, empresas, sociedad civil) se adhieren voluntariamente a ese entendimiento compartido. Siendo en origen la teoría del contrato social un artefacto ilustrado, no debería sorprender la atribución a la institución empresarial de un papel importante para con el bien común en la contemporaneidad. En el imaginario de liberales como Locke o Smith los intereses de ciudadanos, comerciantes y sociedad civil acaban convergiendo gracias al *enlightened self-interest* bajo la mano invisible del mercado. Ahora bien, la integración de las empresas como actores de pleno derecho y máxima relevancia en el contrato social culminará durante el siglo XX. En concreto, en el contrato social vigente en los países desarrollados entre la segunda posguerra mundial —con la Declaración de Derechos Humanos de Naciones Unidas de 1948 como punto de inflexión— y la cuarta revolución tecnológica. A las empresas se les asigna la responsabilidad de generar riqueza, en tanto en cuanto los Gobiernos asumen la responsabilidad sobre su reparto equitativo. En este marco, la combinación de maximización de beneficios, libre mercado e imperio de la ley resultaría inevitablemente en riqueza y desarrollo económicos (Cragg, 2000).

Sin embargo, los caminos de la prosperidad corporativa y la justicia social se han separado en la práctica en no pocas ocasiones durante las últimas décadas. En particular, la sucesión desde la década de los setenta del pasado siglo de crisis morales con protagonistas corporativos (desde Lockheed hasta Rana Plaza pasando por Bophal) ha hecho mella en las percepciones y expectativas sociales acerca del papel de las empresas en el contrato social vigente. Un fenómeno al que no es ajena, siguiendo a Chandler (1977),

la sustitución, como mecanismo asignador de recursos económicos, de la mano invisible del mercado propugnada por Adam Smith por la mano visible de la gran corporación. Una corporación que se expande globalmente y puede vulnerar las reglas de la libre competencia, crecer de forma descontrolada y no siempre ética, e incluso amenazar el poder de los Gobiernos al sustraerse al marco regulatorio; suscitando la hostilidad de las ONG y la desconfianza de los consumidores.

2. El contrato social de posguerra y el papel de las empresas en crisis

¿Qué ha sucedido para que las empresas lleguen a suscitar la desafección de otras instituciones y de los ciudadanos en paralelo al cuestionamiento del contrato social vigente? Al margen de los comportamientos monopolísticos o de la falta de ética de directivos o empleados, en las décadas de tránsito del siglo XX al XXI ese contrato social ha entrado en crisis por la confluencia de un conjunto de factores del entorno. Factores que han transformado el sistema de gobernanza global y, en particular, las relaciones entre las empresas y otros actores sociales. Unos de naturaleza más coyuntural —como la sucesión de escándalos gubernamentales y corporativos— y otros estructurales —como la financiarización de la economía o la irrupción del planeta como actor social—. Entre ellos destacan por su alcance la globalización y la transformación digital —caras de la misma moneda— y la transgresión de los límites planetarios.

La última oleada globalizadora ha convertido a las empresas multinacionales en instituciones planetarias con enorme poder, autoridad y autonomía relativa a costa del Estado. Si bien las distintas entidades legales que constituyen un grupo multinacional están sometidas a la legislación de los respectivos países donde operan, la organización económica en su conjunto se sustrae del ámbito regulatorio por la naturaleza globalizada y compleja de sus cadenas de valor. Este fenómeno es visible tanto en

industrias —p. ej., textil o automoción— como en servicios —p. ej., en el sector financiero—. Cerrar esta brecha de gobernanza global queda al albur de la adhesión voluntaria a las normas autorregulatorias y corregulatorias que constituyen el armazón de la responsabilidad social corporativa (RSC), y de la débil aplicación práctica de tratados internacionales (Ruggie, 2018).

En cuanto a la transformación digital, se trata probablemente de la fuerza más disruptiva entre las que configuran el entorno de cambio acelerado que caracteriza al momento presente. Sus manifestaciones más visibles incluyen la movilidad, las redes sociales, el *big data*, la inteligencia artificial, la nube, el internet de las cosas o el comercio electrónico. El crecimiento exponencial de la densidad digital, entendida como «el número total de personas, cosas y procesos con conexión persistente a internet en una unidad de actividad social, como una organización, mercado, país o el planeta» (Káganer, Zamora y Sieber, 2013, p. 16), supone un profundo cambio social de consecuencias ignotas. La única certeza es que los datos se han convertido en el *input* económico clave, y prueba de ello es que son también el foco principal de apetitos monopolísticos y guerras comerciales. Gobiernos y empresas pueden acceder en tiempo real a ingentes volúmenes de datos de naturaleza muy diversa (externos, no estructurados, contextuales). En el caso de las empresas, el alcance de sus herramientas de análisis, predicción y control del comportamiento del consumidor se multiplica exponencialmente, al punto de ser comparado con la de una «prótesis mental» o un «microscopio digital» que complementa el juicio directivo de cara a la toma de decisiones empresariales (Zamora, 2016, pp. 9 y 10).

Desde la perspectiva del nuevo contrato social por pergeñar, los potenciales efectos de esta transformación digital, que abarca tanto el comportamiento de personas y organizaciones como las relaciones entre ellas y con los objetos y el planeta, son tremendamente ambivalentes. La revolución digital puede convertirse

en una herramienta al servicio de la sostenibilidad medioambiental y social. Puede ayudar a resolver retos ecológicos (a través de *green tech*), educativos o de salud (ampliando el alcance de servicios de teleformación, diagnóstico o asistencia de forma coste eficiente); o dar soporte tecnológico a la lucha contra la pobreza y el cambio climático. Pero, al tiempo, puede poner en riesgo derechos humanos ya consolidados (p. ej., a la privacidad, a la seguridad, a la identidad, a la propiedad intelectual, a la no discriminación o a la libertad de expresión), al tiempo que genera un territorio inexplorado de nuevos derechos digitales de fronteras borrosas (p. ej., accesibilidad, identidad digital, neutralidad en la red, inclusión digital, etc.).

En cuanto a los límites planetarios (*planetary boundaries*), se refieren a los límites medioambientales dentro de los cuales la humanidad puede operar con seguridad. Se identifican nueve límites planetarios: *i*) capa de ozono estratosférico; *ii*) pérdida de biodiversidad; *iii*) polución química; *iv*) cambio climático; *v*) acidificación del océano; *vi*) consumo de agua dulce y ciclo hidrológico global; *vii*) cambio en el uso del suelo; *viii*) entradas de nitrógeno y fósforo a la biosfera y los océanos; y *ix*) carga de aerosoles atmosféricos (Rockström *et al.*, 2009; Steffen *et al.*, 2015). La creciente concienciación social sobre las evidencias que apuntan a que la humanidad ha traspasado ya buena parte de estos límites (IPCC, 2018) ha impreso un cierto sentido de urgencia a la necesidad de repensar las relaciones entre las empresas y el planeta; en consonancia con la reinención del papel de la empresa en la sociedad. El impacto mediático de los informes del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC, por sus siglas en inglés) o de las iniciativas de activistas como Greta Thunberg ha sido clave en el proceso. La presión social —y la preocupación de las compañías por asegurarse el acceso a determinados recursos en riesgo— está redundando en que las empresas revisen sus operaciones y rindan cuentas sobre las medidas adoptadas para reducir sus demandas sobre los

sistemas naturales (muy en especial de agua), minimizar o prevenir el calentamiento global, y contribuir positivamente a un aire limpio y a la biodiversidad.

3. La sostenibilidad como fundamento normativo del nuevo contrato social

La empresa es un actor eminentemente social, como organización que se formaliza como una puesta en común de recursos por parte de un grupo de personas en el seno de un mercado, y cuyo desempeño depende de una constelación de grupos de interés. No por casualidad la etimología latina del término «compañía» evoca a los que comen del mismo pan. Sin embargo, la naturaleza esencialmente social de la lógica empresarial no equivale necesariamente a que los intereses corporativos se alineen con el bien común de las personas y del planeta, objetivo último del nuevo contrato social. Resulta evidente que dentro de la dinámica propia del capitalismo —el imperativo de la acumulación de capital en un escenario de crecimiento económico ilimitado— la empresa puede tener también negativos impactos sociales (vulneración de derechos humanos) y medioambientales (transgresión de los límites planetarios). En el ámbito socioeconómico la cultura capitalista prioriza los principios de competencia, individualismo, racionalización, comodificación y acumulación ilimitada. En el de los derechos humanos, la responsabilidad de respetar y (co)remediar asignada a las empresas por Naciones Unidas en el marco «proteger, respetar, remediar» (UN, 2011) es débilmente vinculante en un entorno globalizado de alta densidad digital. En cuanto a los impactos medioambientales, el actual modelo de producción antropocéntrico, basado en la tríada *take, make, waste*, se traduce en que “*modern capitalist societies engage in destructive modes of interaction with the natural environment, which are not simply a remediable side effect but rather a characterising trait of these societies*” (Feola, 2019, p. 6). Procede por tanto reflexionar tanto sobre los principios morales que deben conformar un nuevo contrato

social que corrija esos excesos, como sobre la manera en que la empresa debe contribuir a la implementación práctica de una transición a la sostenibilidad.

En este contexto, merece especial atención la *Integrative Social Contracts Theory* (ISCT) de Thomas Donaldson y Thomas W. Dunfee. Su aproximación integra el contrato social como fuente de guía moral y como marco orientador de la ética empresarial. Proponen una “*communitarian conception of economic morality that defines correct ethical behavior through the device of a hypothetical social contract emphasizing the moral understanding of living members of economic systems and organizations*” (Donaldson y Dunfee, 1999, p. 86). Así, el contrato social se construye por estratos, integrando en cascada las normas globales o hipernormas de alcance universal (*hypernorms*) con la resolución casuística de problemas normativos en el seno de cada comunidad conforme a normas de menor alcance específicas de cada cultura. Las hipernormas, concepto seminal en la ISCT, se definen como “*second order moral concepts because they represent norms sufficiently fundamental to serve as a source of evaluation and criticism of community-generated norms*” (Donaldson y Dunfee, 1999, p. 50). Se prevén además mecanismos de priorización en caso de conflicto entre normas de alcance limitado y de validación de las mismas contra las hipernormas de alcance global. La trascendencia académica de su propuesta ha hecho que sean valorados como los autores que más han contribuido a avanzar la teoría del contrato social en el ámbito de la ética empresarial (Douglas, 2000).

¿Cómo sabemos que nos encontramos ante una hipernorma? Son hipernormas todas aquellas normas que son reconocidas como tales y en las que concurren evidencias de su alcance global. Donaldson y Dunfee proponen una lista de 11 evidencias sugeridoras de su existencia, y argumentan que la concurrencia de dos o más de ellas conduciría a la presunción de que estamos ante una hipernorma por el amplio reconocimiento de los principios éticos que la sustentan. Los 11 tipos de evidencia son los siguientes:

i) un consenso extendido de que el principio es universal; ii) la inclusión en estándares industriales globales y reconocidos; iii) el apoyo de entidades destacadas como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o Transparencia Internacional (TI); iv) el apoyo de organizaciones gubernamentales de ámbito regional como la Unión Europea, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) o la Organización de los Estados Americanos (OEA); v) la mención reiterada en medios de comunicación internacionales como un estándar ético global; vi) el reconocimiento de su consistencia con los preceptos de las religiones mayoritarias; vii) el apoyo por parte de organizaciones empresariales globales como p. ej., la International Chamber of Commerce (ICC); viii) el reconocimiento de su consistencia con los preceptos de las filosofías mayoritarias; ix) el apoyo general de una comunidad internacional relevante de profesionales; x) el reconocimiento de su consistencia con hallazgos relativos a los valores humanos universales; y xi) el apoyo de las leyes y regulaciones de muchos países diferentes (Donaldson y Dunfee, 1999, p. 60).

A la vista de los antecedentes y marco teórico aquí mencionados, cabe preguntarse si la sostenibilidad puede convertirse en el principio ético global que articule el nuevo contrato social. El concepto se origina en la noción de desarrollo sostenible definida por el informe Brundtland como “*development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs*” (Brundtland, 1987). Desde el punto de vista organizacional, la sostenibilidad se hace operativa generalmente a través del concepto de triple cuenta de resultados (*triple bottom line* o TBL) de Elkington, que establece que para que un actor social sea sostenible tiene que tener en cuenta tres dimensiones de desempeño: económica, social y medioambiental (Elkington, 2004). Se trata de equilibrar la rentabilidad económica (*profit*) con el desempeño en las dimensiones no financieras de la contribución al desarrollo comunitario y la justicia social (*people*) y el respeto por

el medio ambiente (*planet*); a través de la prevención o compensación de los impactos negativos y de la creación de impactos positivos. Más recientemente se ha incorporado el gobierno corporativo como dimensión no financiera —de ahí la referencia al desempeño en sostenibilidad de las compañías como Environmental, Social y Governance (ESG)—.

Desde la perspectiva de la ISCT, podríamos afirmar sin atisbo de duda que la sostenibilidad es ya una hipernorma. Por un lado, cuenta con el apoyo de los Gobiernos, las ONG y las empresas, entre otros actores sociales, cumpliendo con prácticamente todos los requisitos evidenciadores. Por otro, se despliega a través de un plan de acción susceptible de orientar el comportamiento ético de individuos y organizaciones a nivel global: la *Agenda 2030* de Naciones Unidas y sus *Objetivos de Desarrollo Sostenible* (ODS) adoptados el 25 de septiembre de 2015. Cada objetivo —como erradicación de la pobreza, consumo responsable o uso de energías renovables— está formado por unas metas específicas, a alcanzar en 2030 (UN, s. f.). Sin embargo, adherirse a los ODS y reportar diversas iniciativas dirigidas a su materialización puede ser necesario pero es, a todas luces, insuficiente para conseguir una ciudadanía corporativa sostenible —ya se habla de *SDG washing*—.

4. El debate sobre el papel de la empresa en el contrato social: de la reacción filantrópica a los modelos de negocio innovadores para la sostenibilidad

¿Cómo se traduce ese principio ético global en la toma de decisiones, las responsabilidades y las relaciones corporativas de forma material? La responsabilidad social de la empresa ha sido definida por la literatura de *marketing* en relación “*to the social contract between businesses and the society in which they operate*” (Goolsby y Hunt, 1992, p. 58). Reflexionar sobre las sucesivas interpretaciones del papel de las empresas en el contrato social ayuda a vislumbrar

la nueva ética empresarial que está emergiendo en el nuevo orden global, interdependiente y conectado (Byerly, 2013).

Suele atribuirse al influyente economista Milton Friedman la oposición más fundada a la necesidad de una responsabilidad de la empresa para con grupos de interés distintos a sus accionistas y para con la sociedad en general, por su archicitado aserto: *“there is one and only one social responsibility of business -to use its resources and engage in activities designed to increase its profits so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in free and open competition without deception or fraud”* (Friedman, 1962, p. 133). En realidad, la idea de la primacía de la creación de valor para el accionista como propósito de la empresa en el contrato social se remonta a 1931, cuando Adolf A. Berle, profesor de Derecho en Columbia, argumenta que el poder de gestión sobre la empresa se le encomienda al consejo en beneficio exclusivo de los accionistas (Berle, 1931). E. Merrick Dodd contraargumentará desde la Harvard Law School con otra idea de rabiosa actualidad: las empresas combinan una función de maximización de beneficios económicos con una función de beneficio social, dado que los gestores son también depositarios de la confianza de actores diferentes a los accionistas, como los empleados o los consumidores (Dodd, 1932). Berle replicará que la visión social del propósito empresarial, carece de mecanismos de medición de desempeño de claridad suficiente como para conseguir que el consejo y los gestores rindan cuentas sobre él. Así, *“unchecked by present legal balances, a social-economic absolutism of corporate administrators, even if benevolent, might be unsafe; and in any case it hardly affords the soundest base on which to construct the economic commonwealth which industrialism seems to require”* (Berle, 1932, p. 1372).

Este debate entre insignes juristas encapsula los extremos de la controversia académica que se desarrollará durante las siguientes décadas, y a pesar de la cual se abrirá camino definitivamente la noción

colectiva de que las empresas son destacadas instituciones sociales en relación de interdependencia con múltiples actores sociales y con el planeta. El fin de siglo será así testigo del progresivo alineamiento, al menos desde una perspectiva teórica y/o en el largo plazo, de los intereses del accionista con los de otros grupos de interés; en el contexto del avance, no exento de recelos, de los conceptos de sostenibilidad y de responsabilidad social corporativa (RSC), y hasta su reciente confluencia. Durante este proceso, Halme y Laurila (2009) diferencian entre tres estadios evolutivos de la RSC: filantropía, integración e innovación.

En la fase filantrópica (*philanthropic* CSR), orientada al mecenazgo y al retorno de imagen, el alineamiento entre las iniciativas de RSC y el *core business* o la estrategia de la compañía es escaso o inexistente. Las iniciativas desplegadas son reactivas y ajenas, o cuanto menos periféricas, a las oportunidades y riesgos de sostenibilidad materiales (impactos positivos y negativos, respectivamente) de la compañía. A título meramente ilustrativo, una empresa de medios de comunicación que emita contenidos violentos o sexistas en horario infantil al tiempo que promueve telemaratones para financiar comedores infantiles; o una compañía petrolífera que se sustrae de sus obligaciones fiscales en el país donde extrae crudo al tiempo que financia reforestaciones en su mercado de consumo, serían ejemplos de esta aproximación *“business as usual”* a la RSC. No en vano se acuña el término *greenwashing* para denominar peyorativamente a las iniciativas de RSC dirigidas a prevenir, minimizar o reparar los daños a la imagen corporativa derivados de actuaciones corporativas irresponsables.

En la fase de integración (*CR integration*), el énfasis de la RSC se traslada al ajuste o reforma de las propias operaciones corporativas para que sean más responsables y rentables a la vez, reconociendo la interdependencia entre las empresas y la sociedad (Halme y Laurila, 2009). Esta aproximación es la que más se ha desarrollado gracias a la popularidad de

la línea de pensamiento acuñada por Porter y Kramer desde la Harvard Business School sobre la RSC instrumental o estratégica. La idea fuerza es sencilla: las respuestas corporativas a retos sociales se pueden convertir en fuente de ventaja competitiva para las empresas si se alinean con su estrategia, alimentando un círculo virtuoso donde los intereses empresariales y sociales convergen en la creación de valor para el accionista y para la sociedad.

Porter y Kramer (2002) proponen inicialmente que sea la filantropía corporativa la que se oriente estratégicamente a la mejora del entorno competitivo de la empresa en sus cuatro dimensiones: factores de *input*, factores de demanda, contexto para la estrategia y la rivalidad e industrias relacionadas y auxiliares. Así, la filantropía corporativa debe incidir sobre los factores productivos en el entorno comunitario de la empresa, p. ej., formando a los trabajadores, contribuyendo a la calidad de las instituciones científicas y tecnológicas, invirtiendo en infraestructuras, mejorando la transparencia y eficiencia de la Administración o preservando los recursos naturales. En segundo lugar, puede influir positivamente sobre la productividad a través de la mejora de condiciones de demanda como el tamaño y la calidad del mercado local, la adecuación de los estándares de producto o la sofisticación de los consumidores locales. En tercer lugar, puede favorecer un entorno más productivo y transparente para la competencia a través del apoyo a políticas de fomento a la inversión, la propiedad intelectual o el libre comercio, o de prevención de la corrupción. Por último, puede contribuir al desarrollo y fortalecimiento de clústeres, atrayendo la implantación de industrias auxiliares en su proximidad (Porter y Kramer, 2002).

En el año 2006, Porter y Kramer extrapolan su idea sobre la necesidad de focalizar la filantropía corporativa estratégicamente a la RSC en general. Revisan críticamente cuatro argumentos utilizados por los defensores de la RSC: *i*) la obligación moral (hacer lo correcto como ciudadanos corporativos); *ii*) la sostenibilidad; *iii*) la licencia para operar; y *iv*) la reputación.

Para trascender las limitaciones de dichos argumentos proponen un marco que ayude a las empresas a identificar los efectos positivos y negativos que tienen sobre la sociedad, a escoger los más relevantes para su estrategia y a convertirlos en fuente de ventaja competitiva.

Finalmente, Porter y Kramer en 2011 acuñan el término de *shared value* o valor compartido, que recrea el argumento pionero formulado por Emerson (2003) en el marco de su *Blended Value Proposition* de que todas las organizaciones, incluidas las empresas, crean *blended value*, esto es, una mezcla indisoluble de valor económico y social. No existe, por tanto, un *trade-off* o un juego de suma cero entre el éxito empresarial y el bienestar social, sino una proposición de valor que integra a ambos. Porter y Kramer (2011) explicarán que la creación de valor económico de forma que se cree al mismo tiempo valor para la sociedad, gracias al abordaje de sus necesidades y retos, se realiza a través de tres vías: *i*) reconceptualizando los productos y mercados; *ii*) redefiniendo la productividad en la cadena de valor; y *iii*) construyendo clústeres industriales de apoyo en los lugares donde la compañía opera. La empresa seguirá creciendo en la medida que sus factores de *input* y el entorno institucional en el que opera mejoren, y por tanto es en su propio interés cuidarlos.

Por último, el tercer y más evolucionado estadio de la RSC es el de la innovación (CR *Innovation*), que se materializa en el desarrollo de nuevos modelos de negocio que resuelvan problemas sociales y medioambientales: modelos de negocio innovadores para la sostenibilidad. Un modelo de negocio “*describes the design or architecture of the value creation, delivery and capture mechanisms employed. The essence of a business model is that it crystallizes customer needs and ability to pay, defines the manner by which the business enterprise responds to and delivers value to customers, entices customers to pay for value, and converts those payments to profit through the proper design and operation of the various elements of the value chain*”

(Teece, 2010, p. 179). Un modelo de negocio, en definitiva, responde a la pregunta del «cómo» explica los mecanismos mediante los cuales las organizaciones crean, entregan y capturan valor.

La literatura de *management* convencional ha enfatizado las funciones de creación y captura de valor desde una perspectiva exclusivamente comercial y enfocada a dos grupos de interés: inversores y clientes. En el paradigma que emerge, en respuesta a la necesidad de comprender los comportamientos empresariales desde una perspectiva sistémica, se habla ya de modelos de negocio para la sostenibilidad. Se trata de lógicas no convencionales de propuesta, creación, entrega y captura de valor que integran las distintas dimensiones de la sostenibilidad en respuesta a problemas complejos en entornos sociales y naturales dinámicos. Se trata de crear y entregar una propuesta de valor sostenible a los clientes y demás grupos de interés relevantes y de capturar el valor económico al tiempo que se mantiene o regenera el capital natural, social y económico más allá de los límites de la organización. En este contexto, la sostenibilidad corporativa requiere, en primer lugar, de innovación en los modelos de negocio de modo que puedan reducir radicalmente las externalidades negativas o crear externalidades positivas para el planeta y las personas en sociedad. En segundo lugar, requiere de partenariados entre las empresas, el Estado, el tercer sector y actores informales como movimientos sociales o colectivos de consumidores (Schaltegger *et al.*, 2016).

5. Discusión

La noción de valor compartido de Porter y Kramer puede resultar sumamente útil para aterrizar el rediseño del papel de la empresa en un contrato social sostenible, pues incorpora el propósito de crear valor social y medioambiental a la cartera de objetivos estratégicos de las propias compañías. Además, tiene todavía un largo recorrido en la práctica. Muchas compañías no han desarrollado siquiera una RSC

meramente reactiva y paliativa, pues no tienen todavía mapeadas las externalidades negativas que se pretenden minimizar —un paso previo a cómo hacerlo—. Sin embargo, la aproximación instrumental a la RSC no llega a incidir sistemáticamente sobre la necesidad de innovar los modelos de negocio en su integridad para hacerlos más sostenibles. Pretende maximizar la creación de valor compartido gracias a la eliminación de *trade-offs* entre el valor para el accionista y el valor para la sociedad, pero nada dice acerca de la distribución de dicho valor entre los grupos de interés implicados (a pesar del epíteto *shared*), ni del tratamiento regulatorio de las inevitables externalidades negativas. Tampoco incide sobre la necesidad de transformar el actual modelo de desarrollo económico desde un paradigma lineal basado en un imaginario de crecimiento ilimitado a otro circular, implementado desde la consciencia plena sobre las limitaciones de las personas y el planeta. La aproximación instrumental a la RSC parece en ese sentido una corrección incremental al modelo de empresa capitalista en reacción a sus excesos, más que la nueva y salvífica etapa evolutiva del capitalismo que anuncian sus autores.

La crítica de los propios Porter y Kramer (2006) a los argumentos moral y de sostenibilidad en favor de la RSC resulta iluminadora de las limitaciones de su propia aproximación a la cuestión. En primer lugar, ponen de manifiesto que la ratio moral, al consistir en un mandato absoluto relativo al bien común, no resuelve en la práctica el necesario juicio directivo entre valores, intereses y costes de signo contrapuesto. En cuanto al argumento de sostenibilidad, aducen que la noción puede resultar tan vaga que acabe vacía de significado. En parecida línea a su crítica al argumento moral, Porter y Kramer argumentan que la idea de sostenibilidad por sí misma no es en absoluto suficiente para ayudar a los directivos a valorar los *trade-offs* entre los objetivos de largo plazo y los costes de corto plazo.

Casi un siglo después, por tanto, sus críticas aún se hacen eco de la polémica Dodd-Berle. Se pone de manifiesto que el principal reto en lo tocante a

reescribir el papel de las empresas en un nuevo contrato social basado en la sostenibilidad como estándar ético global sigue consistiendo en trasladar valores absolutos a la casuística de las decisiones empresariales. Decisiones que, por su naturaleza social, exigen tomar en consideración normas específicas y costes e intereses complejos y, en no pocas ocasiones, encontrados.

¿Cómo trasladar la sostenibilidad como hipernorma a un desempeño óptimo de las empresas en las cuatro dimensiones de la sostenibilidad? ¿Cómo traducir estándares éticos globales, con raíces en el contrato social clásico fundamentado en la filosofía moral, en la acción empresarial del acelerado siglo XXI? Cuatro líneas de pensamiento resultan de utilidad para caminar esa transición. En primer lugar, la ISCT de Donaldson y Dunfee nos recuerda que los valores absolutos se acotan en el aquí y en el ahora de la toma de decisiones económicas, en el seno de comunidades y momentos históricos concretos. En consistencia con la vigencia de la idea de *bounded rationality* (Simon, 1982), la ética empresarial debe reconocer que las comunidades locales determinan la idoneidad de las normas para su tiempo y su lugar desde su *moral free space*, y ser capaz de identificar esas normas para ajustar sus decisiones de modo acorde. A título ilustrativo resalta la reflexión llevada a cabo para países que se encuentran en situación de conflicto violento y fragilidad desde la sudafricana Wits School of Governance (McCandless, 2018).

En segundo lugar, la investigación emergente sobre modelos de negocio para la sostenibilidad nos recuerda que la ética empresarial se materializa en primera instancia dentro un modelo de negocio. No cabe esperar que las empresas actúen en contra de su propia lógica, y por tanto una operativa empresarial más sostenible requiere innovar previamente el modelo de negocio para que sea más sostenible. En paralelo es necesario cambiar los indicadores de desempeño. Hay que destronar métricas parciales o cortoplacistas como los beneficios trimestrales o el valor de la acción,

pues su tiranía impide tener una visión de largo plazo y además asumen un paradigma de crecimiento ilimitado ya extinto. Una vez reconfigurado el modelo y redefinido su éxito, la ética empresarial debe aplicar la hipernorma y las normas comunitarias en el contexto específico de ese modelo de negocio sostenible, o no será viable.

En tercer lugar, y vinculado al punto anterior, está el papel del consumidor con sus propias responsabilidades ante un nuevo contrato social sostenible. Hay que refundar el *marketing* sobre una moral normativa que complemente al fundamento instrumental de la RSC. En el contrato social, la empresa debe brindar una oferta de valor a la sociedad —clientes y empleados— a cambio del derecho a prosperar. El objetivo del *marketing* de relaciones —el paradigma vigente en la disciplina— consiste precisamente en lograr que la relación empresa-cliente sea beneficiosa a largo plazo. En una ética de *marketing* basada en una moral normativa hay que cumplir con las promesas al cliente en todos los ámbitos, y de forma primordial en relación con el comportamiento ético y sostenible de la empresa (Dunfee, Smith y Ross, 1999). Los consumidores —también ciudadanos, empleados, emprendedores o empresarios— demandan productos asequibles, agradables y respetuosos con el medio ambiente que les ayuden a establecer conexiones significativas con otras personas y con el planeta. Quieren marcar una diferencia en sus comunidades y esperan que las organizaciones (empresas, organizaciones sin ánimo de lucro, Administraciones públicas) se conviertan también en agentes de transformación con quienes puedan establecer relaciones transparentes y significativas. Se trata no solo de escuchar al cliente y satisfacer sus expectativas de relación, sino también —profundizando en la idea de Porter y Kramer sobre la inversión corporativa en *inputs*— de educarlo en sostenibilidad. Se espera en este sentido que las empresas desempeñen un papel mucho más proactivo, e incluso activista, en relación con la sostenibilidad del comportamiento de sus clientes. Con relación

a los asuntos materiales concretos, veremos cada vez más ciudadanos corporativos convertidos en activistas corporativos en interacción con sus consumidores.

En cuarto y último lugar, las transiciones a la sostenibilidad tienen también costes económicos, sociales y medioambientales. La propia sostenibilidad de las transiciones depende de cómo se gestionen políticamente estos riesgos y oportunidades. Así, por ejemplo, las ganancias de eficiencia derivadas de la implantación de *greentech* energéticas pueden acabar plasmándose en más consumo o producción insostenible. La ecoeficiencia en mercados desarrollados puede traducirse en explotación de recursos en países no desarrollados si ambos están conectados a través de cadenas de valor globales. En cuanto a los efectos sobre el empleo, la descarbonización crea, sustituye, elimina y transforma/redefine puestos de trabajo (UNFCCC, 2016). Emerge así la noción de transiciones justas, entendidas como “*wellbeing (income, education and health) within a sustainable world (decarbonization, resource efficiency and ecosystem restoration)*” (Swilling, Musango y Wakeford, 2016, p. 657). La noción abarca tanto el proceso de diálogo social necesario para planificar el tránsito a una *green economy*, como los resultados de trabajo decente y de inclusión social que se pretenden al final del camino de descarbonización. El compromiso de las políticas públicas de sostenibilidad es el que marca el campo de juego de las empresas en este ámbito (ILO, 2018).

6. Conclusiones

La responsabilidad de las empresas para con su entorno social y medioambiental es hoy un valor consensuado socialmente. El centro del debate se desplaza del qué al cómo. ¿Cómo se despliega esa responsabilidad? El presente artículo evidencia una pléyade de mecanismos disponibles para que las empresas implementen en su operativa la sostenibilidad como hipernorma. ¿Cuál es entonces el alcance, velocidad de proceso y profundidad de esa necesaria transición hacia la sostenibilidad? Cabe preguntarse si

la extensión a más compañías de los retoques incrementales y fundamentalmente reactivos que han alimentado el avance de la RSC en las últimas décadas serán suficientes para reinventar el papel de la empresa en el tránsito desde un contrato social que muestra signos de agotamiento estructural hacia otro que se encuentra todavía en construcción. También cabe dudar si la nueva RSC llegará a desplegarse con la rapidez que demandan los vectores de cambio acelerado del entorno (globalización, transformación digital, límites planetarios).

Por estos motivos, construir el nuevo contrato social requiere con urgencia de una reflexión de mayor calado que debe ser participada activamente por las propias empresas. Implantar la sostenibilidad como hipernorma implica reinventar su gobierno, sus modelos de negocio y su manera de relacionarse con la comunidad y la naturaleza. Dicha reflexión arranca en torno a tres ejes.

Articular un nuevo contrato social sostenible que garantice la equidad, la paz y la prosperidad exige, en primer lugar, comprender la inseparabilidad entre lo natural y lo social y la necesidad de avanzar en paralelo en todas las dimensiones de sostenibilidad. Si en la teoría clásica el estado de naturaleza y el contrato social son sustitutivos, un nuevo contrato social sostenible debe integrar al planeta como actor de pleno derecho desde un pensamiento sistémico.

En segundo lugar, es imperativo estratificar o cascadear las normas de *hard law* y *soft law* de modo que cada empresa pueda traducirlas en valores y decisiones empresariales consistentes con cuatro ámbitos: *i)* el principio global de sostenibilidad; *ii)* las normas de las comunidades locales en las que se insertan en sus tiempos y lugares de operación específicos; *iii)* sus respectivos modelos de negocio, que como esquemas ideales de creación, entrega y captura de valor para la empresa y sus grupos de interés relevantes no dejan de ser microcontratos sociales; y *iv)* las políticas para la sostenibilidad de los propios procesos de transición a la sostenibilidad.

En tercer lugar, en un entorno de cambio acelerado y, en ocasiones, disruptivo no es suficiente con adaptar los análisis de la transición a la sostenibilidad a diferentes regímenes sociopolíticos —p. ej., países desarrollados del occidente vs. el *Global South*—. Es necesario, además, cuestionar con rigor la actual relación entre desarrollo económico y sostenibilidad. Procede debatir acerca de las limitaciones y potencial del capitalismo y de instituciones no capitalistas como la familia o los movimientos sociales para articular el tránsito hacia un nuevo contrato social. Es preciso, en definitiva, incorporar el análisis crítico del capitalismo tanto al estudio de sus impactos —la deriva de la *sharing economy* en *gig economy*, por ejemplo—, como a la comprensión de las experiencias de transición hacia la sostenibilidad (Feola, 2019; Rahman, 2016). Problemas sociales sistémicos como la desigualdad o el cambio climático pueden convertirse en riesgos corporativos sistémicos y, dada su naturaleza, diagnosticarlos y afrontarlos adecuadamente requiere de una reflexión crítica sobre el sistema capitalista. A contrario sensu, la gestión de la sostenibilidad tiene el potencial para convertirse en una enorme fuerza de transformación positiva que genere nuevas oportunidades de negocio.

Este nuevo melón de *enlightened self-interest* ha sido abierto recientemente por más de 180 líderes de las mayores corporaciones estadounidenses. Retórica o no, la declaración de la *Business Roundtable*, principal *lobby* de los CEO del país, reconoce implícitamente la inviabilidad del actual modelo de desarrollo socioeconómico para conseguir la prosperidad y el bienestar en un sistema de libre mercado. Propone sustituir como objetivo prioritario de las empresas la creación de valor para el accionista por la creación de valor para «todos» los grupos de interés prioritarios. Entre los compromisos asumidos están “*compensating [our employees] fairly and providing important benefits*” y “*foster diversity and inclusion, dignity and respect*” en el lugar de trabajo; “*dealing fairly and ethically with our suppliers*”; “*supporting the communities*

in which we work. We respect the people in our communities and protect the environment by embracing sustainable practices across our businesses”; “*generating long-term value for shareholders*”; y, finalmente, “*we are committed to transparency and effective engagement with shareholders*” (Business Roundtable, 2019).

Esta declaración abre una segunda reflexión sobre el perfil de liderazgo empresarial necesario para guiar la reinención de la empresa en la transición hacia la sostenibilidad, que excede los límites del presente trabajo y que nos limitamos a apuntar aquí. Conviene que tenga una visión sistémica de la relación entre empresa, sociedad y planeta que le permita repensar sus nociones de valor y oportunidad empresarial para innovar los modelos de negocio en clave de sostenibilidad. Tendrá que pisar la tierra de sus entornos comunitarios para identificar sus normas. Deberá estar dispuesto a participar en esquemas de liderazgo colectivo con otros grupos de interés para hacer realidad la transición hacia un nuevo contrato social sostenible. Deberá ser capaz, por último, de explicar de forma razonable y transparente cómo contribuyen esos nuevos modelos de negocio al principio ético global.

Referencias bibliográficas

- Berle Jr., A. A. (1931). Corporate Powers as Powers in Trust. *Harvard Law Review*, 44(7), 1049-1074.
- Berle Jr., A. A. (1932). For Whom Corporate Managers Are Trustees: A Note. *Harvard Law Review*, 45(8), 1365-1372.
- Brundtland, G. H. (1987). Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future. Available at <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf>
- Business Roundtable (2019). Statement on the Purpose of a Corporation. Retrieved in August 2019 from <https://opportunity.businessroundtable.org/wp-content/uploads/2019/08/BRT-Statement-on-the-Purpose-of-a-Corporation-with-Signatures.pdf>
- Byerly, R. T. (2013). Business IN Society: The Social Contract Revisited. *Journal of organisational transformation & social change*, 10(1), 4-20.
- Chandler Jr., A. D. (1977). *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Harvard University Press.

- Cragg, W. (2000). Human Rights and Business Ethics: Fashioning a New Social Contract. *Journal of Business Ethics*, 27(1), 205-214.
- Dodd Jr., E. M. (1932). For Whom Are Corporate Managers Trustees? *Harvard Law Review*, 45(7), 1145-1163.
- Donaldson, T., & Dunfee, T. (1999). *Ties That Bind: A Social Contracts Approach to Business Ethics*. Boston: Harvard Business School Press.
- Douglas, M. (2000). Integrative Social Contracts Theory: Hype over Hypernorms. *Journal of Business Ethics*, 26(2), 101-110.
- Dunfee, T. W., Smith, N. C., & Ross Jr., W. T. (1999). Social Contracts and Marketing Ethics. *Journal of Marketing*, 63(3), 14-32.
- Elkington, J. (2004). *The Triple Bottom Line: Does it All Add Up*. Routledge.
- Emerson, J. (2003). The Blended Value Proposition: Integrating Social and Financial Returns. *California Management Review*, 45(4), 35-51.
- Feola, G. (2019). Capitalism in Sustainability Transitions Research: Time for a Critical Turn? *Environmental Innovation and Societal Transitions*. Available at <https://doi.org/10.1016/j.eist.2019.02.005>
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press.
- Goolsby, J. R., & Hunt, S. D. (1992). Cognitive Moral Development and Marketing. *Journal of Marketing*, 56(1), 55-68.
- Halme, M., & Laurila, J. (2009). Philanthropy, Integration or Innovation? Exploring the Financial and Societal Outcomes of Different Types of Corporate Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 84(3), 325-339.
- International Labour Organization (ILO) (2018). Just transition towards environmentally sustainable economies and societies for all - ILO ACTRAV Policy Brief. Available at https://www.ilo.org/actrav/info/pubs/WCMS_647648/lang--en/index.htm
- IPCC (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, sustainable development, and efforts to eradicate poverty. Summary for policy makers. Available at https://report.ipcc.ch/sr15/pdf/sr15_spm_final.pdf
- Káganer, E., Zamora, J., y Sieber, S. (2013). Cinco habilidades del líder digital. *IESE Insight*, (18), ART-2412.
- McCandless, E. (2018). Forging Resilient Social Contracts for Peace: Reconceptualizing the Social Contract. In Contexts of Conflict, Fragility and Fraught Transition. *Wits School of Governance Working Paper Series*. May.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2002). The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy. *Harvard Business Review*, 80(12), 57-68.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2006). The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review*, 84(12), 78-92.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating Shared Value. *Harvard Business Review*, 89(1/2), 62-77.
- Rahman, K. S. (2016). Reinventing the Social Contract. Roosevelt Institute. Retrieved in September 2016 from <http://rooseveltinstitute.org/wp-content/uploads/2016/09/Rahman-New-Social-Contract.pdf>
- Rockström, J., Steffen, W., Noone, K., Persson, Å., Chapin III, F. S., Lambin, E., ...Foley, J. (2009). Planetary boundaries: exploring the safe operating space for humanity. *Ecology and Society*, 14(2), ART-32.
- Ruggie, J. G. (2018). Multinationals as global institution: Power, authority and relative autonomy. *Regulation & Governance*, 12(3), 317-333.
- Schaltegger, S., Hansen, E., & Lüdeke-Freund, F. (2016). Business Models for Sustainability: Origins, Present Research, and Future Avenues. *Organization & Environment*, 29(1), 3-10.
- Simon, H. A. (1982). *Models of Bounded Rationality and Other Topics in Economics. Volume 2: Behavioral Economics and Business Organization*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Steffen, W., Richardson, K., Rockström, J., Cornell, S. E., Fetzer, I., Bennett, E. M., ...Sörlin, S. (2015). Planetary boundaries: Guiding human development on a changing planet. *Science*, 347(6223), 1259855.
- Swilling, M., Musango, J., & Wakeford, J. (2016). Developmental states and sustainability transitions: prospects of a just transition in South Africa. *Journal of Environmental Policy & Planning*, 18(5), 650-672.
- Teece, D. J. (2010). Business Models, Business Strategy and Innovation. *Long Range Planning*, 43(2-3), 172-194.
- United Nations (UN) (2011). *Principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos. Puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para «proteger, respetar y remediar»*. Recuperado de http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_SP.pdf
- United Nations (UN) (s. f.). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Recuperado de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>
- United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) (2016). *Just Transition of the Workforce, and the Creation of Decent Work and Quality Jobs*. Technical Paper by the Secretariat. Available at <https://unfccc.int/sites/default/files/resource/docs/2016/tp/07.pdf>
- Zamora, J. (2016). Tomar mejores decisiones con el Big Data. *Harvard Deusto Business Review*, 256, 016197-ES.

Manuel Alejandro Hidalgo*

PLATAFORMAS Y CONSECUENCIAS LABORALES. EL PAPEL DE LOS AGENTES SOCIALES

Las nuevas plataformas de servicios aparecidas como consecuencia de la revolución tecnológica 4.0, a pesar de reproducir mercados duales ya presentes en la historia desde hace siglos, sí son novedosas por su renovada importancia y por influir de un modo inusitado en las relaciones laborales. Las nuevas formas de empleo surgidas a raíz de estas modifican las relaciones laborales y, en parte, hacen peligrar la estructura de ciertos derechos laborales para un conjunto no pequeño de trabajadores. Ante esta nueva realidad, los agentes sociales deben reaccionar. En base a ello, ya hoy, conocemos de unas primeras experiencias a este respecto.

Platforms and labour consequences. The role of social agents

The new service platforms which have appeared as a result of the 4.0 technological revolution, despite recreating dual markets which have existed for centuries, are novel because of their renewed importance and because they are influencing labour relations in a way not seen before. The new forms of employment to which they have given rise are changing labour relations and, in part, jeopardising the composition of certain labour rights for a not insignificant number of workers. Faced with this new reality, social agents must react. In fact, we have already witnessed certain initial experiences in this regard.

Palabras clave: agentes sociales, plataformas, derechos laborales, revolución tecnológica.

Keywords: social agents, platforms, labour rights, technological revolution.

JEL: E24, J31, J51, O33.

1. Introducción

En un trabajo de 2016, los economistas Lawrence F. Katz y Alan B. Krueger estudiaron los *Alternative Work Arrangements*, eufemismo para aquellas nuevas formas de empleo que poco se parecen a las «regulares» formalizadas mayoritariamente en contratos por cuenta ajena y a tiempo completo. Como mostraban

para los Estados Unidos, el aumento del número de ocupados en este tipo de empleo sobrepasó cualesquiera de las previsiones que se pudieran haber hecho no más allá de diez años atrás¹.

Katz y Krueger clasificaban estas formas de empleo en cuatro categorías: «autónomos», o personas que trabajan por su cuenta y riesgo, para el que usamos el anglicismo *freelancer*; «trabajadores de guardia» u *on-call demand*, trabajadores con disponibilidad absoluta a trabajar en cualquier momento; «trabajadores

* Universidad Pablo de Olavide.

Versión de noviembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/ice.2019.911.6933>

¹ Katz y Krueger (2016).

de empresas de empleo temporal» y que están en nómina de estas empresas; y por último «trabajadores provistos por empresas contratadas» y que son aquellos que trabajaron para una compañía que contrató sus servicios durante la semana de referencia. Mucho de este empleo, según estos autores, participaban a través de las llamadas plataformas digitales.

Según estos economistas, el número de trabajadores pertenecientes a cualquiera de estas cuatro modalidades de contratación aumentó en algo más de nueve millones entre 2005 y 2015, pasando así de un porcentaje del 10,1 % al 15 % del total de ocupados norteamericanos y que, y esto es lo llamativo, correspondía exactamente al mismo crecimiento del empleo en la economía estadounidense para dicho período. Aunque en un trabajo posterior estos mismos autores rebajaron estas estimaciones, es indudable que el aumento del empleo no convencional ha sido intenso desde inicios de este siglo.

Para Europa, la Comisión Europea, en un reciente trabajo, estimaba que el porcentaje de trabajadores que obtienen ingresos habitualmente, y más concretamente a través de plataformas de empleo es, sin embargo, menor, especialmente si catalogamos a estos trabajadores no solo por participar en el mercado productivo a través de estas nuevas formas de empleo sino si, además, estas constituyen su principal fuente de ingresos². Así, y de media para Europa, un 10 % de los trabajadores habrían obtenido en alguna ocasión ingresos mediante la provisión de servicios a través de las mismas, pero solo el 6 % obtuvieron ingresos mínimamente suficientes desde estas plataformas (al menos el 25 % de los totales) mientras que, finalmente, solo el 2,3 % obtuvieron mayoritariamente los ingresos desde las mismas (más del 50 % de los ingresos totales).

En particular para España, y en base al mismo trabajo, estas cifras son algo superiores en las dos primeras definiciones, un 11,6 % y 6,1 % respectivamente,

mientras que solo el 2 % de los trabajadores españoles obtuvieron la mayoría de los ingresos de la participación asidua en estas plataformas.

Aunque otros trabajos elevan de forma sustancial estas cifras³, el trabajo de la Comisión es bastante exhaustivo tanto en la definición como en la obtención de los datos, lo que nos indica que el porcentaje estimado de trabajadores que dedican su actividad a través de estas plataformas es aún escaso.

Sin embargo, y a pesar de mostrar estas cifras aún una pequeña porción de los mercados laborales, es indudable que muchos de los estudios realizados apuntan a una tendencia claramente creciente.

2. Razones para el incremento de las nuevas formas de empleo

¿Cuáles son las razones que explican esta tendencia creciente? Aunque son varias, podemos centrarnos en las que se consideran las tres más importantes. En primer lugar, a la intensa externalización de parte de la actividad de las empresas en terceros, y que busca reducir riesgos implícitos generados por estructuras sobredimensionadas e inflexibles con importantes costes de ajuste a las necesidades de una nueva economía más digitalizada y globalizada. En segundo lugar, por el aumento de la concentración productiva en cada vez mayores corporaciones, las llamadas *superstars*, y que en gran parte se han mostrado como referencias en el auge de estas nuevas formas de empleo ya que parte de ellas tienen la naturaleza de una plataforma. En tercer lugar, e indudablemente, al propio cambio tecnológico que, aunque sin ser la razón principal para este auge en la externalización, sí la ha facilitado en especial a favor de estas nuevas plataformas digitales, gracias a una importante reducción de los costes de transacción. Mientras las dos primeras razones han existido siempre, no es menos cierto que en

² Pesole *et al.* (2018).

³ Véase, <https://www.fundacionfelipegonzalez.org/pdf/huella-digital-la-plataformizacion-del-trabajo-en-europa/>

los años recientes la externalización de actividades y por ello la irrupción de estas nuevas formas de empleo han recibido un fuerte impulso gracias a la irrupción de los dispositivos móviles, de las redes y las conexiones rápidas, en especial, y como se ha adelantado, en el aumento del número de trabajadores cuyos ingresos provienen mayoritariamente de su actividad a través de las plataformas digitales.

Y es que en este proceso de externalización y concentración, las plataformas digitales representan un ejemplo extremo del mismo, favoreciendo la atomización del empleo, constituyéndose en el paradigma de la creación de un nuevo tipo de ocupación. No obstante, las causas antes argumentadas no constriñen a esta evolución solo al ámbito digital, al no ser exclusiva de la economía digital la posibilidad de encontrar ejemplos de externalización radical del empleo.

También existen en la economía tradicional, de producción de bienes o servicios, ejemplos que pueden presentarse y que no pertenecen al ámbito de las plataformas. Son conocidos los casos en España de empresas industriales de mantenimiento o de empresas agroalimentarias que han buscado este tipo de estrategias para elevar su rentabilidad. Y son solo ejemplos de prácticas cada vez más extendidas.

Sin embargo, y expuesta esta salvedad, la nueva economía digital se convierte en un campo óptimo de expansión de estas nuevas «costumbres» productivas. Plataformas digitales como Uber, Deliveroo, Glovo, Upwork o Cabify, por poner solo varios ejemplos conocidos, son interfaces tecnológicos que facilitan la externalización de las tareas productivas. Pero no son las únicas. TaskRabbit, Helpy o Amazon Mechanical Turk y muchas más son otros ejemplos que solo nos muestran la punta del iceberg de una realidad que representan nuevas formas de crear valor en una economía como la actual.

¿Qué razones económicas explican esta tendencia a externalizar las actividades productivas? Existen muchas, pero la literatura académica se ha encargado en las últimas décadas de exponer las que se

creen más importantes. Así, en primer lugar, la externalización podría responder a la necesidad de acomodar la actividad empresarial a las fluctuaciones cíclicas de la demanda. El objetivo final es permitir a las empresas diversificar riesgos, trasladando a otras empresas los costes que supone el ajuste a dichos cambios de demanda. En segundo lugar, es indudable que el aumento de la complejidad productiva demanda proveedores cada vez más especializados. Las economías de escala, las nuevas y más complejas cadenas de valor, y por supuesto el mayor coste de aprendizaje que supone, incentiva a que las empresas se «deshagan» de tareas que no sean las esenciales pero que sí impliquen un importante coste fijo. Debido al propio cambio tecnológico, la necesaria adaptación a nuevas tareas o procesos para la producción, distribución o servicios posventa serían razones que incentivarían a externalizar las tareas⁴. Junto a ello, la caída de los costes de transacción, que facilita el cambio tecnológico, reduce el coste de oportunidad de externalizar. En tercer lugar, la externalización supone un ahorro regulatorio, especialmente en materia laboral, minimizando la presión de las diversas instituciones laborales, en particular los sindicatos. Lo que mueve a la empresa en este caso es evitar abonar el llamado «premio social» a trabajadores de bajos salarios, en general provocado por el peso que los sindicatos tienen en las grandes empresas^{5 6 7}.

3. Consecuencias laborales a la externalización

Las consecuencias laborales de esta tendencia a externalizar son en parte conocidas, y no pocos trabajos han tratado de exponerlas. Por ejemplo, Matthew Dey, Susan N. Houseman y Anne E. Polivka destacan que existen al menos dos importantes consecuencias⁸. En

⁴ Bartel, Lach, y Sicherman (2005).

⁵ Handwerker y Spletzer (2015).

⁶ Barth, Bratsberg, Hægeland, y Raaum (2012).

⁷ Western y Rosenfeld (2011).

⁸ Dey, Houseman, y Polivka (2010).

primer lugar, al elevarse la especialización de las actividades que realizan las empresas aumenta la probabilidad de que un trabajador pueda ser contratado. Una mayor especialización genera mercados más estrechos donde la asimetría de la información se reduce, facilitando el contacto y el encuentro entre empresa y trabajador. Así, y aunque pueda resultar paradójico, que las empresas externalicen gran parte de su actividad podría tener consecuencias positivas en la creación de empleo.

Sin embargo, este efecto beneficioso tiene un posible coste: la reducción en la seguridad laboral (precariedad), acompañado de una reducción de la *tenure* o antigüedad en la empresa, de la experiencia total del trabajador, generando unos claros costes en términos de capital humano para el trabajador, importantes tanto a corto como a largo plazo. La traslación al trabajador del riesgo implícito del ciclo económico, con una menor capacidad para absorber los *shocks* de demanda, reduce su *stock* tanto de experiencia como, por ende, de capital humano. La interrupción, más abrupta y continua de su carrera profesional, puede conllevar a costes tanto en ingresos a largo plazo como de seguridad laboral.

En tercer lugar, la supresión del «premio social» dualiza el mercado de trabajo en función del tipo de empresa en el que van a trabajar los trabajadores: los más cualificados, con elevados salarios, en las grandes y potentes empresas mientras que el resto estarían en empresas donde los salarios serían menores como consecuencia de la eliminación del factor jugado por los sindicatos, lo que, a las últimas, provocaría un aumento de la desigualdad salarial.

Sin embargo, y compensando lo anterior, también es posible que la mayor competencia derivada del aumento de empresas y trabajadores que pugnan por realizar un servicio, en especial cualificado, redunde en el aumento de los salarios de los trabajadores más cualificados. En este sentido, la supresión del «premio social» podría reducir la desigualdad al elevarse los salarios de trabajadores con mayor capacitación una vez su actividad es externalizada.

4. El papel de las plataformas en el auge del nuevo empleo

Como se ha adelantado, gran parte del auge de estas nuevas formas de empleo responde a la irrupción de las llamadas plataformas digitales. A estas se asocian la creación de gran parte de este empleo ocasional o vinculado a estas nuevas relaciones laborales inestables. Sin embargo, estas no son necesariamente iguales unas a otras ni por ello generan de forma homogénea las mismas formas de empleo y por ello exige una misma reflexión. La existencia de una diferenciada tipología en plataformas condiciona el análisis de las consecuencias de estas en el empleo, por lo que es en primer lugar necesario distinguir los diferentes tipos de plataformas y evaluar así sus posibles consecuencias.

Una plataforma es un mercado bilateral, dual o *two-sided markets*. Estos mercados son aquellos en donde dos o más grupos de agentes, consumidores o productores (proveedores) entran en contacto para llevar a cabo aquellas transacciones económicas deseadas y que no serían posibles, al menos en el modo y las formas en cómo se hacen, sin la definición del espacio donde se llevan a cabo. De un modo muy sucinto, una plataforma es un intermediario que facilita las transacciones económicas entre dos o más partes.

Para clasificar de un modo útil dichas plataformas es interesante utilizar el informe de la Fundación Friederich Ebert Stiftung y elaborado por el profesor Florian A. Schmidt⁹, centrándonos solo en aquellas plataformas para las cuales su negocio se basa en el suministro o provisión de productos o servicios a cambio de un precio. Así, necesariamente, deben descartarse las plataformas digitales nacidas o desarrolladas basándose en el negocio publicitario o de venta de datos o las llamadas colaborativas. Tampoco son objeto de este análisis las webs de reservas o de distribución tipo Amazon, aunque sí es necesario en este

⁹ Schmidt (2017).

último caso indicar que este tipo de plataformas, en particular la última, puede generar de forma subsidiaria un subproducto de negocio que sí tenga efectos laborales.

Las plataformas contactan a dos grupos de participantes «enfrentados» a ambos lados de dicha plataforma. En un lado, los consumidores, aquellos dispuestos a pagar un precio por el servicio suministrado o la adquisición de un bien o producto. Pueden ser tanto personas anónimas y particulares como una empresa que necesita un servicio determinado. En el otro lado nos encontramos con los «proveedores», y que serán aquellos individuos, o empresas, que ofrecen servicios a cambio de un precio. El papel y el valor añadido de la plataforma será la de establecer el canal a través del cual ambas partes se ponen en contacto.

Hechas estas apreciaciones, para clasificar a las plataformas, y siguiendo a Schmidt, se utilizarán dos características. La primera de ellas responde a la pregunta dónde se presta el servicio, y que puede ser o bien en la nube o bien localmente. La clasificación de las plataformas en función de la respuesta a esta pregunta es relevante con importantes consecuencias laborales.

En cuanto a la segunda característica, esta clasificará a las plataformas en función del grado de complejidad en las tareas que solicita. En un extremo encontraremos las plataformas donde el proveedor realiza microtareas. En estos casos, quien lleva a cabo el servicio realiza solo una parte pequeña de la cadena de producción que genera un bien o servicio final. Estas plataformas son ejemplos extremos de un fordismo-taylorismo tradicional y de la externalización señalada. Un subconjunto de estas son las llamadas plataformas «enjambre», donde multitud de individuos llevan a cabo microtareas que no están dispuestas una detrás de otra, sino superpuestas, siendo el producto o servicio final una suma de cada una de las múltiples realizadas (*contest platform*).

En el otro lado, encontramos plataformas donde las tareas realizadas son más complejas, siendo exigible en este caso una mayor cualificación del proveedor.

En estas encontramos, por ejemplo, encargos a ingenieros o informes de rentabilidad de un negocio.

Para resumir visualmente esta clasificación, el Cuadro 1 muestra en las filas si los encargos de las plataformas que se llevan a cabo son microtareas o, por el contrario, proyectos complejos. En las columnas, si las plataformas exigen el contacto y la presencia local tanto del proveedor como del cliente o, sin embargo, el servicio se presta en la nube.

Esta clasificación es relevante a la hora de comprender las consecuencias laborales de estos nuevos modos de producción. Así, en las plataformas donde el trabajo se desarrolla en la nube (*cloudwork*) es donde se concentran gran parte de los empleos *freelancers*. También se encuentran los empleos que llevan a cabo microtareas, para las que no se suelen exigir una particular cualificación. En estos casos se juega con un exceso de oferta de «proveedores» y competencia no solo para generar microempleos, sino además microremuneraciones (*crowdwork*).

Por último, de especial interés son aquellas plataformas cuyos servicios son realizados con el encuentro real de proveedor y consumidor. Aunque el modo de contacto, la plataforma, permanece en el mundo virtual, la realización final de un servicio exige el cara a cara de ambos participantes. Es este grupo donde encontramos los ejemplos de plataformas más conocidas (*Gig-work*), y que es donde se ha centrado la mayor parte del debate sobre las disrupciones laborales que pueden estar provocando tanto en algunos mercados de servicios como por sus efectos derivados del trato legal hacia aquellos que son sus «proveedores-trabajadores».

5. Las consecuencias laborales de las plataformas

¿Qué características definen al empleo en estas nuevas plataformas? En primer lugar, son empleos que necesitan y por ello poseen una elevada autonomía, en particular los *on-call demanded* o sobre

CUADRO 1

CLASIFICACIÓN DE LAS PLATAFORMAS DIGITALES POR LOCALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS PRESTADOS Y TIPO DE CLIENTE

Dónde A quién		En la nube (sin localización específica) <i>Cloudwork</i>	Localización física <i>Gig-work</i>
Persona específica	Macrotareas	Freelance (Upwork, Freelancer.com)	Airbnb, Uber, Lyft, Lieferando, Instacart, Taskrabbit, Helpling, Kaufmich.com
Indefinido (<i>crowdwork</i>)	Microtareas individuales	Microtasking crowdwork: Amazon Mturk, Clickworker, Crowdfunder	App-Jobber, Streetspotr
	Microtareas en grupos	Contest: 99designs, Jovoto, Quirky	

FUENTE: Basado en Schimdt (2017).

demanda, con ciertas consecuencias positivas, pero que, sin duda, posiblemente compensadas por ciertos efectos adversos. En segundo lugar, la remuneración no exige una relación laboral continua entre trabajador (proveedor) y la plataforma que mercantiliza el suministro, haciéndola exclusivamente dependiente de la cuantía y rapidez de las tareas realizadas. En tercer lugar, las relaciones no tienen continuidad en el tiempo y normalmente implican un contacto a muy corto plazo.

Por todo ello, las consecuencias de estas plataformas sobre el empleo pueden resumirse principalmente en dos. La primera de ellas es que facilita un debilitamiento de los estándares de seguridad y estabilidad en el mismo. Sin embargo, como señala Schmidt, esta organización no necesariamente puede aportar elementos negativos a las relaciones laborales. Así, esta organización del trabajo permite a muchos trabajadores encontrar oportunidades laborales que sin estas no obtendrían, en particular aquellos con alguna condición de marginalidad o de aquellos que no pueden dedicar un número mínimo de horas de trabajo al día (dependientes al cuidado, estudiantes, amas de casa, personas con movilidad reducida...). También puede permitir a algunos trabajadores obtener ingresos

mínimos o que desean trabajar a distancia. Además, y como se explicó con anterioridad, las plataformas asociadas al trabajo de los llamados *freelancers*, suelen ofrecer condiciones muy positivas, congregando a trabajadores muy cualificados.

No obstante, y en contraposición con lo anterior, incluso en estos casos ciertos cambios disruptivos en las relaciones productor-plataformas pueden ser negativos, como es la monitorización del trabajo, y que puede estar, en algunos casos, en el límite de la legalidad, condiciones impuestas que pueden contradecir algunas leyes, etc.

Pero quizás, sus efectos más disruptivos pueden venir del condicionamiento de los mercados locales, pues los servicios como son los ofrecidos por estas plataformas de *freelancers* suelen tener una dimensión global. En estos casos, la importación de servicios cualificados desde países con salarios menores puede condicionar la distribución de la renta global y, además, afectar a los salarios de trabajadores cualificados cuya remuneración, en el caso de no existir tales plataformas, podrían ser superiores.

En cuanto a los derechos laborales, estos pueden quedar debilitados. La existencia de poder asimétrico derivado de la externalización y del aumento

del poder de mercado de estas plataformas reduce la capacidad de negociación de estos «trabajadores». Sin embargo, tradicionalmente y en otros períodos históricos donde similar asimetría en el poder de negociación entre empresarios y trabajadores se había dado, aparecieron instituciones que buscaron compensar dando más poder a quienes menos tenían. Los sindicatos, instituciones laborales y sociales que buscan igualar de algún modo esta diferencia en el poder de negociación, tendrían dificultades en este nuevo ámbito del mercado, donde por definición los que llevan a cabo las tareas por las que se les remunera no son trabajadores. Sin embargo, tanto las mismas herramientas tecnológicas que permiten el desarrollo de estas plataformas como los propios sindicatos tradicionales que buscan nuevas vías de representación e influencia pueden retornar la capacidad de negociación de los trabajadores en el ámbito de estos nuevos modos de empleo.

6. Nuevas formas de empleo, regulación laboral y agentes sociales

La externalización de las tareas a las que las plataformas están fomentando conduce al debilitamiento de la capacidad de los trabajadores para organizarse. Además, la principal consecuencia de esta atomización de la actividad reduce la capacidad de colectivos enteros de trabajadores para acceder a unos derechos laborales y sociales ganados en las pasadas décadas. Por ejemplo, el derecho a una subvención por desempleo, el acceso a seguros sanitarios públicos, cotización para optar por pensiones públicas, etc.

Sin duda, supone un nuevo reto para la sociedad lograr normalizar esta importante fuerza disruptiva que supone la expansión de estas nuevas formas de empleo. Para ello las acciones deben enfocarse desde dos vías complementarias: el legislativo y la redefinición de la acción de los agentes sociales.

Por un lado, el legislador debe redefinir legalmente y con toda la precisión posible qué relación es la que

existe entre los proveedores-trabajadores de servicios o tareas y las plataformas que hacen de intermediarios. El legislador debe definir quién es y quién no es trabajador con los mismos derechos y deberes que el resto de los trabajadores «regulares». Aunque se ha llegado a plantear esta posibilidad, esta redefinición no supone crear una nueva figura laboral. Realmente, lo necesario es acotar con una mayor precisión cuáles son las características que definen a un trabajador por cuenta ajena.

Para ello resulta de utilidad los criterios definidos por la Comisión Europea. Así, es posible catalogar la relación entre plataforma y proveedor como laboral si, y tal y como resume Ignasi Beltrán¹⁰:

a) El proveedor sigue una serie de instrucciones detalladas de quien propone el servicio o tarea a desarrollar. La plataforma que encarga el servicio o tarea impone condiciones entre las que se encuentra un horario más o menos prefijado y no existe una verdadera libertad para evitar o rechazar la realización de una tarea;

b) El proveedor no puede fijar un precio, aplicando el impuesto por la plataforma;

c) El proveedor desarrolla dicha tarea con los medios materiales que la plataforma suministra o indica que deben ser usados.

La necesidad de distinguir entre trabajador por cuenta ajena o autónomo responde a su vez a la necesidad de adecuar la legislación de forma precisa y eficiente a esta nueva realidad. Como se ha dicho, es fundamental que se comprendan los beneficios que las plataformas, o una inteligente externalización de las tareas, pueden suponer para la economía y el bienestar conjunto, siendo por ello fundamental la canalización de esta nueva realidad productiva hacia un óptimo social. Es precisamente esta tarea la que el Parlamento Europeo ha iniciado mediante la

¹⁰ Beltrán (2018).

publicación de la resolución relativa a unas condiciones laborales transparentes y previsibles en la Unión Europea¹¹.

Sin embargo, la atomización conlleva a la segmentación incluso de los interesados en organizarse incluso en grupos más pequeños, siendo por ello necesaria una definición legal que supere las limitaciones impuestas por la categorización que imponen los servicios concretos que cada proveedor aplica en su plataforma. Es decir, mientras un *rider* de Deliveroo tenga pocos elementos de unión con uno de Glovo, la acción de defensa de los derechos estará limitada. Es necesaria una acción de definición que supere los límites de cada plataforma.

En segundo lugar, y en cuanto a la representación sindical, resulta evidente que la atomización impide un óptimo ejercicio sindical tradicional de los trabajadores. La virtud, y la utilidad social, de la negociación colectiva es que permite compensar el poder asimétrico de negociación entre empresario y trabajador. Cuando esta compensación no existe, el reparto del valor añadido es asimétrico en función del valor generado por los diversos factores productivos.

Para ello es fundamental que la acción sindical se actualice ante la irrupción de estos nuevos modos de producción. Así, lo primero es, como se ha adelantado, definir correctamente qué es un trabajador dentro y fuera de las plataformas. A partir de aquí, la estrategia debe amoldarse; y de momento se distinguen dos diferentes aunque muy posiblemente convergentes.

En primer lugar, si no puede vencer a su enemigo, adopta su estrategia. La misma tecnología que permite la actuación de las plataformas está siendo usada para la definición de acciones colaborativas y asociativas por parte de los propios trabajadores, como es

el caso de experiencias como www.faircrowd.work o coworker.org entre muchas otras. Estas plataformas ya actúan para ofrecer un espacio de acción común de los trabajadores, incluso superando las fronteras físicas de los países y de los idiomas y en todo momento de un modo organizado. Algunas de ellas están siendo ya patrocinadas, desde lejos, por los sindicatos tradicionales, aunque otras, de momento, se mantienen al margen.

Pero además de estas opciones, la segunda de las estrategias corresponde a unos sindicatos tradicionales que han reaccionado ante la necesidad de amoldar su acción a estos nuevos tiempos. Además de incubar experiencias tecnológicas o de patrocinio de estas, los propios sindicatos en algunos países ya están participando en la elaboración de acuerdos de mínimos con algunas plataformas para suministrar protección y garantizar a los trabajadores unos mínimos derechos sociales así como respaldo legal ante sus reivindicaciones.

7. Conclusiones

La irrupción de las nuevas formas de empleo gracias a los cambios, especialmente tecnológicos, de los últimos años, supone un reto considerable tanto para los legisladores como para la sociedad. Aunque gran parte de este empleo es previsible que se cree entorno a las nuevas plataformas digitales de servicios, no se debe descartar su intensificación en la misma economía real.

Para ello, los Gobiernos, así como los agentes sociales, deben dar cumplida respuesta. El objetivo no es sencillo. Es obvio que ni se puede ni se debe poner coto al cambio tecnológico, fuente primera del crecimiento a largo plazo y de la mejora de los estándares de bienestar a través de su efecto sobre la productividad. Pero no es menos cierta la necesidad de acompañar de una manera más socialmente deseable los costes que la implementación de estos cambios puede suponer, en particular respecto a las condiciones

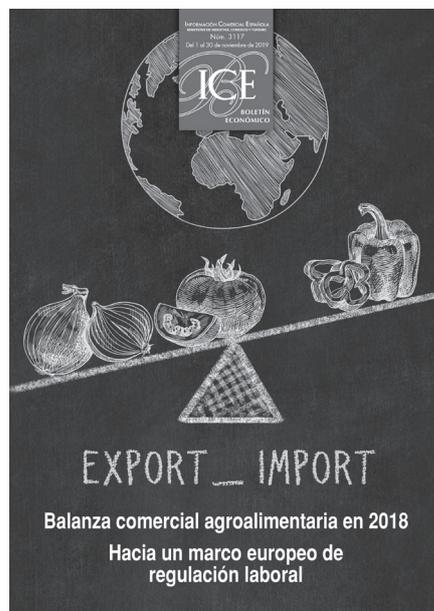
¹¹ Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 16 de abril de 2019, sobre la propuesta de la Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a unas condiciones laborales transparentes y previsibles en la Unión Europea (COM(2017)0797 — C8-0006/2018 — 2017/0355(COD)).

laborales. En este sentido, tanto el legislador como los agentes sociales tienen un papel importante que jugar.

Referencias bibliográficas

- Bartel, A., Lach, S., & Sicherman, N. (2005). *Outsourcing and technological change* (No. w11158). National Bureau of Economic Research.
- Barth, E., Bratsberg, B., Hægeland, T., & Raaum, O. (2012). Performance Pay, Union Bargaining and Within-Firm Wage Inequality. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 74(3), 327-362.
- Beltrán, I. (2018). Economía de las plataformas y contrato de trabajo. Ponencia. *XXIX Jornades Catalanes de Dret Social*.
- Dey, M., Houseman, S., & Polivka, A. (2010). What do we know about contracting out in the United States? Evidence from household and establishment surveys. In *Labor in the new economy*, pp. 267-304. University of Chicago Press.
- Handwerker, E. W., & Spletzer, J. R. (2015). Increased concentration of occupations, outsourcing, and growing wage inequality in the United States. *BLS Working Paper*. Washington, DC: Bureau of Labor Statistics.
- Katz, L. F., & Krueger, A. B. (2016). The rise and nature of alternative work arrangements in the United States, 1995-2015 (No. w22667). *National Bureau of Economic Research*.
- Pesole, A., Brancati, U., Fernández-Macías, E., Biagi, F., & González Vázquez, I. (2018). Platform Workers in Europe, EUR 29275 EN. *Publications Office of the European Union*, Luxembourg, ISBN 978-92-79-87996-8, doi:10.2760/7427889, JRC112157.
- Schmidt, F. A. (2017). Digital Labour Markets in the Platform Economy: Mapping the Political Challenges of Crowd Work and Gig Work. *Friedrich Ebert Stiftung, Division for Economic and Social Policy*. Available at <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/13164.pdf>
- Western, B., & Rosenfeld, J. (2011). Unions, norms, and the rise in US wage inequality. *American Sociological Review*, 76(4), 513-537.

Últimos números publicados



Sangmin Aum*
Dongya Koh**
Raül Santaeuilàlia-Llopis***

INCREASING AND DECREASING LABOR SHARES: CROSS-COUNTRY DIFFERENCES IN THE 21ST CENTURY****

We study the labor share in the OECD corporate sector for the (early) 21st century. Firstly, the cross-country average is trendless over this medium-run horizon after adjusting for intellectual property products (IPP) rents as in Koh et al. (2017). Secondly, the behavior of the labor share is heterogeneous increasing for equally as many countries (e.g., France and the United Kingdom) as it decreases (e.g., Germany and the United States). Thirdly, the cross-country differences in labor share are driven by the differences in labor productivity growth and not wages.

Crecientes y decrecientes participaciones del trabajo en las rentas: diferencias entre países en el siglo XXI

Se estudia la participación del trabajo en el sector corporativo de la OCDE en los comienzos del siglo XXI. Primero, tras ajustar las rentas de los productos de propiedad industrial (PPI) como en Kohl et al. (2017), el promedio de los diversos países no muestra una tendencia en un horizonte a medio plazo. Segundo, el comportamiento de la participación laboral es heterogéneo, pues hay tantos países donde esta participación incrementa (por ej., Francia y Reino Unido) como países donde decrece (por ej., Alemania y Estados Unidos). Tercero, las diferencias en la participación laboral entre países se explican por diferencias en el crecimiento de la productividad laboral y no en los salarios.

Keywords: labor share, intellectual property products (IPP), system of national accounts (SNA) revisions, cross-country, wages, labor productivity.

Palabras clave: participación del trabajo, productos de propiedad intelectual (PPI), revisiones del sistema de cuentas nacional (SCN), comparaciones entre países, salarios, productividad laboral.

JEL: E01, E22, E25.

* Korean Development Institute.

** University of Arkansas.

*** MOVE-UAB and Barcelona GSE.

**** We thank the participants for the comments received at the Workshop "Un Nuevo Contrato Social en una Nueva Economía" organized by Rafael Doménech and Vicente J. Montes at the Fundación Rafael del Pino in June 2019.

**** Raül Santaeuilàlia-Llopis thanks the ERC AdG-GA324048, "Asset Prices and Macro Policy when Agents Learn (APMPAL)" and the Spanish Ministry of Economy and Competitiveness through the Severo Ochoa Programme for Centers of Excellence in R&D (SEV-2015-0563) for financial support.

Final version: November 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/ice.2019.911.6940>

1. Introduction

The notion of a relatively constant labor share in the long run for modern economies (Kaldor, 1957) has directed much of the work regarding the factor distribution of income at its short-run (or cyclical) fluctuations (Gomme and Greenwood, 1995; Boldrin and Horvath, 1995; Ríos-Rull and Santaelàlia-Llopis, 2010).¹ However, the debate on the long-run behavior of the labor share has recently been rejuvenated by the work of Elsby *et al.* (2013) and Karabarbounis and Neiman (2014), who document a decline in the labor share of the U.S. and other countries with sample periods that cover a large part of the twentieth century. In addition, Piketty (2014) has shed light on a potential link between the behavior of the labor share and the rise of within-country income inequality. In sharp contrast with previous work, Koh *et al.* (2017) have recently shown that the long-run decline of the labor share is not an economic phenomenon but the result of an accounting change in the system of national accounts (SNA): the 1999 and 2013 capitalizations of intellectual property products (IPP) that consist of, respectively, software and R&D (plus artistic originals) in the United States. Furthermore, this is not only a feature of the U.S., but also of other OECD countries (Aum *et al.*, 2018).

In this paper we focus on the medium-run behavior of the labor share —more along the lines of Bentolila and Saint-Paul (2003) and Blanchard (1997)— and of its components, mainly labor productivity and wages using data for the 21st century only. We focus on the sample period from year 2000 to 2014 in which our cross-country data are available. Note that labor share (*LS*) is a statistic that summarizes the relationship and potential misalignment between wages and labor productivity:

$$LS = \frac{WH}{Y} \quad [1]$$

Where *W* is the wage per unit of labor input *H* (e.g., aggregate hours) and we denote the output as *Y* (e.g., gross value added).

Indeed, in logs, we can write the *LS* as:

$$\ln LS = \ln W - \ln \frac{Y}{H} \quad [2]$$

Importantly, note equation [1] is an accounting definition of the labor share and, hence, it does not depend on any model.²

Our goal is to describe the behavior of the corporate labor share and its components throughout 2000-2014. Our first finding is that the OECD labor share —a cross-country average of 20 countries— is trendless over this medium-run horizon after adjusting for the labor income generated from IPP rents as in Koh *et al.* (2017) with an annual growth rate of -0.02 % that is not significantly different from zero. That is, the medium-run behavior of the OECD labor share in the 21st century is consistent with the trendless long-run behavior of the U.S. labor share (Koh *et al.*, 2017) and the trendless long-run behavior of the OECD labor share described in (Aum *et al.*, 2018).

Secondly, we find that the behavior of the labor share is largely heterogeneous across countries over this period. For example, on the one hand, the corporate labor share in France increases annually at a rate of 0.40 % throughout our sample period from 2000 to 2014, Italy's corporate labor share grows at an annual rate of 1.06 %, and that of Great Britain at a rate of 0.10 %. On the other hand, the corporate labor share in the U.S. decreases annually at a rate of -0.70 % throughout our sample period, Israel's corporate labor share decreases at an annual rate of -0.48 % and that of Germany at an annual rate of -0.19 %. Indeed, in our OECD core sample of twenty countries we find that the corporate labor share increases for equally as many

¹ See a detailed summary in Koh and Santaelàlia-Llopis (2017).

² Theory imposes restrictions on this relationship. For example, competitive markets theory with a constant returns to scale technologies in which the elasticity of substitution between capital and labor equal to one ($\sigma = 1$) implies that $\ln W = -\ln Y/H$ always.

countries (*i.e.*, ten) as it decreases over our period of interest, from 2000 to 2014.

Thirdly, a breakdown of the corporate labor share behavior into that of its components shows that the cross-country differences in labor share trends are mainly driven by the differences in labor productivity growth and not wages. Specifically, when we separate the subsample of countries for which the corporate labor share increases from the subsample of countries for which the corporate labor share decreases, we find that wage growth is non-significantly different between these two groups of countries and averages an annual growth rate of 1.35 %. In contrast, labor productivity grows at an annual rate of 1.77 % in countries for which labor share decreases, which is almost twice as large as the labor productivity growth of 0.95 % in the sample of countries with decreasing labor share for this sample period.

The proceeds as follows. We describe our data in Section 2. We then examine the behavior of the labor share for our core sample of OECD countries as well as its components in Section 3. In Section 4, we conduct the same analysis by country. Finally, we study our OECD sample in two separate groups (or subsamples), differentiating increasing versus decreasing corporate labor share countries in Section 5.

2. Data

We use the data for the corporate sector collected in Aum *et al.* (2018). Table 1 summarizes the availability of data in terms of the construction of the corporate sector labor share for the year 2000 and after which we are interested in. The use of the corporate sector to construct the labor share of income has the advantage that it avoids having to deal with potentially unambiguous income such as proprietor's income (Boldrin and Peralta-Alva, 2009; Karabarbounis and Neiman, 2014).³

³ The use of the corporate sector is, however, not free of caveats, in particular for European countries. See a detailed analysis in Gutiérrez and Piton (2019) related to the role of self-employed income and dwellings.

Our OECD core sample consists of the countries for which we can compute labor share in the corporate sector and for which we can correct for labor income generated from IPP rents using the cost structure of R&D as in Koh *et al.* (2017). The adjustment applied by these authors has to do with the recent capitalizations of IPP (*i.e.*, software in 1999 and R&D in 2013) that is implemented by national income and product accounts keeping the national accounting identity between expenditure and gross national income. As explained in Koh *et al.* (2017) and Aum *et al.* (2018), this implies that under the current system of national accounts (2008 SNA), that national account identity between expenditures (ignoring exports and imports) and gross national income is:

$$Y_{2008\ SNA} = C + X + I = \underbrace{RK}_{\text{Gross Operating Surplus}} + \underbrace{WH}_{\text{Compensation of Employees}} \quad [3]$$

Where C is consumption, X is non-IPP investment (*i.e.*, structures and equipment) and I is IPP investment. Using the current data we can reconstruct the national account identity [3] that applies before the revisions that capitalize IPP, *i.e.*, under the pre-1993 SNA:

$$Y_{\text{Pre-1993 SNA}} = C + X = \underbrace{(RK - \chi I)}_{\text{Gross Operating Surplus}} + \underbrace{(WL - (1 - \chi)I)}_{\text{Compensation of Employees}} \quad [4]$$

Note then that the LS change from pre-1993 SNA to 2008 SNA is:

$$LS_{2008\ SNA} \equiv \left(1 - \frac{GOS_{2008\ SNA}}{Y_{2008\ SNA}} \right) < \left(1 - \frac{GOS_{2008\ SNA} - I}{Y_{2008\ SNA} - I} \right) \equiv LS_{\text{Pre-1993 SNA}}$$

Where the national accounts assume that $\chi = 1$. That is, in national accounts under the 2008 SNA all the rents generated from IPP are attributed to capital income. In reality, however, workers in R&D (or other IPP) activities often get paid less than the value of their marginal product in exchange for future equity compensation ($\chi < 1$) (McGrattan and Prescott, 2005; 2014). Following Koh *et al.* (2017), we proxy χ with the

TABLE 1
CORPORATE SECTOR DATA AVAILABILITY BY COUNTRY, POST-2000

	Available Data Series			
	<i>LS</i>	<i>LS_χ</i>	Labor Productivity	Core Sample
Austria	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Belgium.....	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Czech Republic	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Denmark.....	2000-2014	2000-2013	2000-2014	Yes
Estonia.....	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Finland.....	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
France	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Germany.....	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Great Britain	2000-2013	2000-2013	2000-2014	Yes
Greece.....	2006-2014	2006-2014	2000-2014	No
Hungary.....	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Ireland.....	2000-2014	–	2000-2013	No
Israel.....	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Italy.....	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Korea	2010-2013	2010-2013	2000-2014	No
Mexico	2003-2013	2003-2013	2000-2013	No
Netherlands	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
New Zealand	2000-2013	–	2000-2011	No
Norway	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Poland	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Portugal	2000-2014	2000-2014	2000-2013	Yes
Slovakia	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Slovenia.....	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Spain	2000-2014	–	2000-2014	No
Sweden.....	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes
Switzerland.....	2000-2013	–	2000-2014	No
United States.....	2000-2014	2000-2014	2000-2014	Yes

SOURCE: Aum *et al.* (2018).

cost structure of R&D (*i.e.*, $\chi = 1 - \text{labor cost/total cost}$) to adjust the *LS*.⁴ The adjusted labor share is:

$$LS_x = 1 - \frac{GOS - \chi I}{Y} \quad [5]$$

⁴ Koh *et al.* (2017) provide additional alternative measures for χ , for example, based on long-term incentives.

This implies that we need data on the compensation of employees, gross value added of the corporate sector, gross IPP investment, as well as on the cost structure of R&D for the corporate sector in order to make the adjustment. In this manner, the core OECD sample consists of Austria, Belgium, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Great Britain, Hungary, Israel, Italy, Netherlands, Norway, Poland,

TABLE 2
CORPORATE LABOR SHARE AND ITS COMPONENTS OECD AVERAGE, POST 2000s
(In logs)

	Labor Share		W	Wages	Labor Prod. Y/H
	LS	LS _χ		W _χ	
(1) OECD Core	-0.0010 (0.074)	-0.0002 (0.718)	0.0127 (0.000)	0.0135 (0.000)	0.0136 (0.000)
(2) OECD Ext. 1	-0.0014 (0.015)	-0.0007 (0.189)	0.0117 (0.000)	0.0126 (0.000)	0.0130 (0.000)
(3) OECD Ext. 2	-0.0015 (0.006)	–	0.0114 (0.000)	–	0.0128 (0.000)

NOTES: Here we report the linear trend, γ , computed from a least square minimization of $\ln x_{c,t} = \text{const} + \sum_c \beta_c \mathbf{1}_c + \gamma t + \varepsilon_{c,t}$ where $x = \{LS, LS_\chi, W, W_\chi, Y/H\}$ where we control for country-fixed effects, $\mathbf{1}_c$, t is the calendar year for the post-2000 sample period. In parenthesis we write the p -value. The core OECD sample of countries is as defined in Section 2. The first extension of the core sample incorporates countries for which we have incomplete time-series for LS_χ which includes Greece, Korea and Mexico. The second extension incorporates countries for which all variables are available except for LS_χ which includes Ireland, New Zealand, Spain and Switzerland.
SOURCE: Aum et al. (2018).

Portugal, Slovakia, Slovenia, Sweden and the United States.

We also provide an analysis that extends our OECD core sample to include countries for which we have incomplete time-series for the corporate labor share LS and the adjusted labor share LS_χ . This includes Greece, Korea and Mexico. We further extend the sample for countries for which LS is available but not LS_χ . This extends our analysis to include Ireland, New Zealand, Spain and Switzerland. All this is summarized in Table 1.

To infer wages in a consistent manner from aggregate data across countries, we use our data on the labor share and labor productivity to solve:

$$W = LS \frac{Y}{H} \quad [6]$$

Note that we also apply [6] to LS_χ which allows us to infer W_χ analogously:

$$W_x = LS_x \frac{Y}{H}$$

A potential caveat of our analysis relates to the measurement of labor productivity. Since corporate

hours are, in general, not available, we attribute the behavior of aggregate hours to the corporate sector. This measurement potentially introduces a downward bias in the sense that if corporate hours grow faster than aggregate hours, then labor productivity growth would be lower and wage growth higher.

3. The Corporate Labor Share and Its Components: Post-2000 OECD Average

To assess the behavior of the labor share in the OECD, we compute an average (common) linear trend for the labor share and its components that results from the least square minimization of:

$$\ln LS_{c,t} = \text{const.} + \sum_c \beta_c \mathbf{1}_c + \gamma t + \varepsilon_{c,t}$$

Where we control for country-fixed effects, β_c , with country dummy variables, $\mathbf{1}_c$, in which c denotes the country and t is the calendar year for the post-2000 sample period. We are interested in the average linear trend γ . If $\gamma > 0$ then the corporate labor share in the OECD increases throughout the sample

period, and decreases otherwise. The results for our core OECD sample are shown in Table 2. We write the p -value in parenthesis.

We find that the corporate labor share declines for the post-2000 period by an annual average of -0.10 % under the 2008 SNA that attributes all IPP rents to capital income. The estimated trend is not large—compared with the size of long-run trends (Koh *et al.*, 2017)—but is significant, though only at the 10 % level; see line (1) in Table 2. The corporate LS that uses the factor income distribution of R&D to split IPP rents (Koh *et al.*, 2017 and Aum *et al.*, 2018) is trendless with a nonsignificant annual change of -0.02 %. Wages grow by an annual rate (1.27 %) that is smaller than that of labor productivity (1.36 %), which explains the mild labor share decline for the post-2000s period under the 2008 SNA. At the same time, the trendless behavior of the corporate labor share adjusted for χ is explained by wages that increase by a higher annual rate (1.35 %) and that are balanced by the annual labor productivity increase. Both the increase in wages and the increase in labor productivity are significantly different from zero.

The extension of our analysis to include countries for which we have incomplete time-series for $LS\chi$ (*i.e.*, Greece, Korea and Mexico) does not alter our results; see line (2) in Table 2. In this case, under the 2008 SNA the corporate labor share also decreases with a significant annual change of -0.14 %, whereas the corrected corporate labor share remains trendless with a nonsignificant -0.07 % annual change. Further extending the sample for countries for which $LS\chi$ is not available (*i.e.*, Ireland, New Zealand, Spain and Switzerland) does not alter the results for the corporate labor share under the 2008 SNA; see line (3) in Table 2. Notice that the estimates for the trends in the OECD core sample are not significantly different from those of the extended OECD samples. In particular, the point estimates of the extended samples are captured within the confidence intervals at the 5 % level in the core OECD sample.

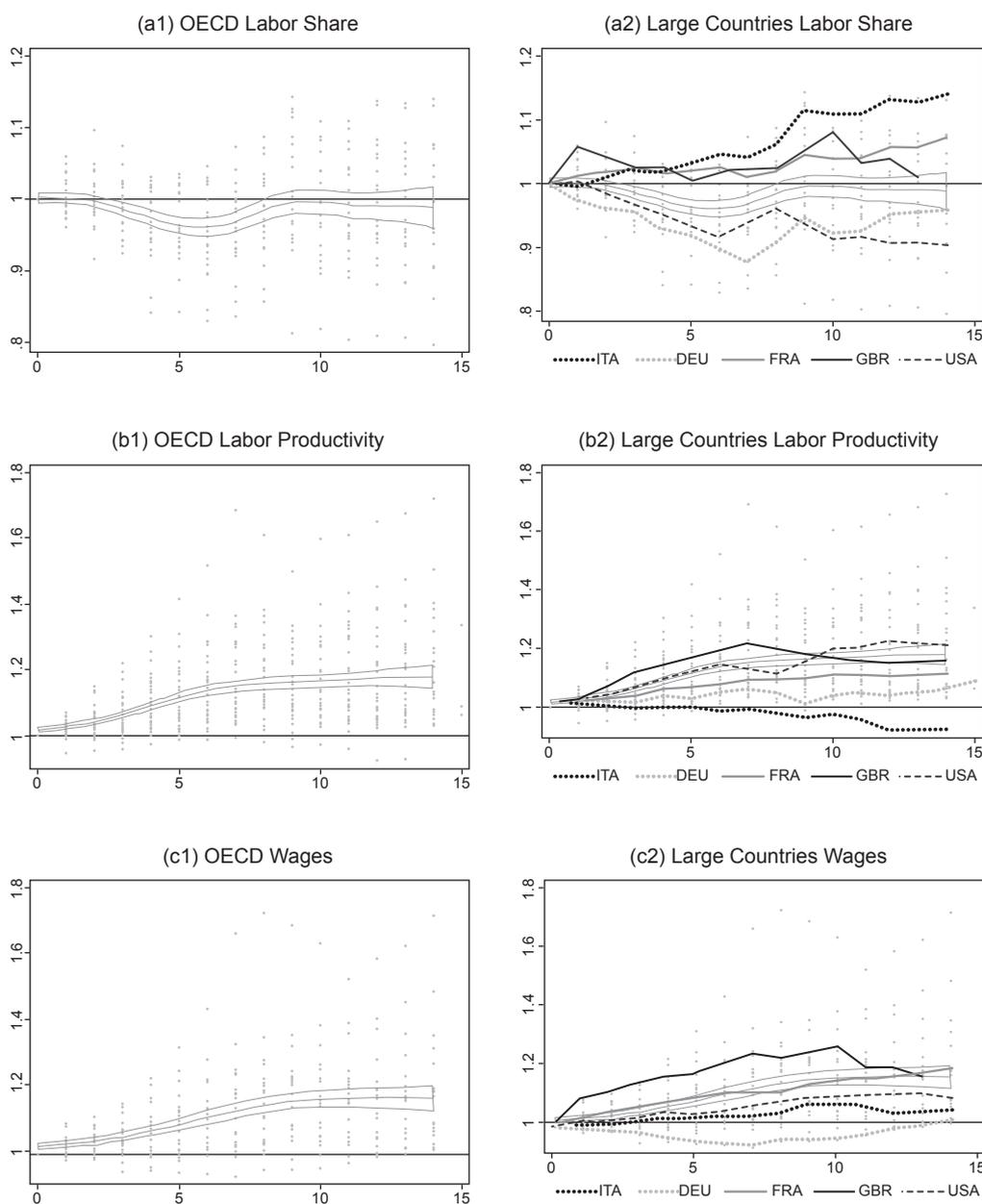
In the left column of Figure 1, we show the behavior of the labor share and its components for the OECD

average. We focus on the labor share corrected for IPP labor income as in Koh *et al.* (2017); see panel (a1). For clarity as regards graphical exposition we normalize each country's labor share to one in year 2000; see panel (a1) and (a2) in Figure 1. Each dot in the graph represents a country for each year from year 2000 to 2014. To show the behavior of the labor share for the 21st century as a cross-country average of our full sample of countries we use a locally weighted polynomial.⁵ Our main finding, consistent with Table 2, is that the OECD labor share is trendless. We also find that the medium-run behavior of labor share over this period shows some aggregate fluctuations with a decline between 2001 and 2005 and an increase between 2006 and 2009. Our insights do not change if instead we normalize each series to the average LS for each country to one which is equivalent to controlling for country-fixed effects in the estimation of the trend behavior of the OECD average labor share. In panel (a2) of Figure 1 we separately plot the behavior of the five largest countries in the sample against the average OECD behavior. We find that for three of these countries, Italy, France, and Great Britain, the corporate labor share increases through the early 21st century. The increase is particularly marked for Italy and France, and to a lesser extent Great Britain. In contrast, for Germany and the U.S. we find that for this sample period the labor share declines, though with different patterns. In the case of the U.S. the labor share declines almost monotonically throughout the sample period, whereas in the case of Germany the labor share declines during the first half of the sample period (between 2000 and 2007) and increases afterwards (between 2008 and 2014).

In panel (b1) and panel (c1), we show the behavior of, respectively, labor productivity and wages for the OECD average using a locally weighted parameter. The average OECD labor productivity increases throughout the sample period with an initial acceleration between

⁵ We use the "lpolyci" command in Stata with Epanechnikov kernel and degree 0 (*i.e.*, local mean smoothing).

FIGURE 1
THE OECD CORPORATE LABOR SHARE AND ITS COMPONENTS, 2000-2015



NOTES: Each dot in each panel represents a country for each year from year 2000 to 2015. In the panels of the left column we also report an OECD average using a locally weighted polynomial with Epanechnikov kernel and degree 0 (*i.e.*, local mean smoothing). In the panels of the right column we add the series for the five largest countries in our sample. Notice that we normalize all series per country to be one in year 2000. See the construction of these series in Section 2.
SOURCE: Aum *et al.* (2018).

the year 2000 and 2006-2008, and a posterior deceleration between years 2008 and 2014 where the increase in the average OECD labor productivity is mild. The average OECD wages follow a similar pattern but with a lesser acceleration in the first half of the sample period, which explains the drop in labor share (before 2005) and posterior increase (between 2006 and 2009).

We also break down the behavior of the labor share components for the largest five countries in terms of labor productivity (panel b2) and wages (panel c2). On the one hand, focusing on the countries that showed a labor share decline (*i.e.*, Germany and the U.S.), we find that this is explained by wages increasing at a lower rate than labor productivity throughout the sample period. On the other hand, focusing on the countries that showed an increase in labor share throughout this period, we find two potential stories. In the case of France and Great Britain, both wages and labor productivity increase, but the extent of the increase is greater for wages. In the case of Italy, wages barely increase and the labor share increase is explained by a decline in labor productivity.

The differential pattern in the labor share behavior and its components across the largest five countries in the early years of the 21st century is the first sign of heterogeneous behavior in the labor share, which we examine in greater detail by country in Section 4.

4. Analysis by Country

The Labor Share by Country

We focus on measurements of the labor share from the corporate sector and in the countries for which this measurement is available, a total of twenty countries that form our core OECD sample. We plot the behavior of the labor share by country in two groups depending on whether labor share increases or decreases throughout the sample period. We show the behavior of the labor share in countries for which labor share increases throughout the sample period in panel (a)

of Figure 2, whereas we show the countries for which labor share decreases throughout the sample period in panel (b) of Figure 2. We plot both the corporate labor share attributing the entire IPP rents to capital income (line [.....] in each panel of Figure 2 and the labor share that adjusts for labor income rents using the R&D cost structure (line [.....] in each panel in Figure 2 as in Koh *et al.* (2017)). Note that there are as many countries for which the labor share increases in our core OECD sample for this period, as countries for which labor share decreases. We also plot the linear trends computed as in (2) by country which we also show in Table 3.

Countries with Increasing Corporate Labor Share

The countries for which the corporate labor share increases throughout the sample period are Austria, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Great Britain, Italy, Norway and Sweden. The largest increase occurs for Italy with an annual increase in the corporate labor share of 1.06 % and Finland 1.12 %, see Table 3. The annual increase is also large and significant for Austria, 0.38 %, Czech Republic, 0.57 %, Denmark, 0.51 %, Estonia, 0.27 %, France, 0.40 % and Sweden, 0.43 %.

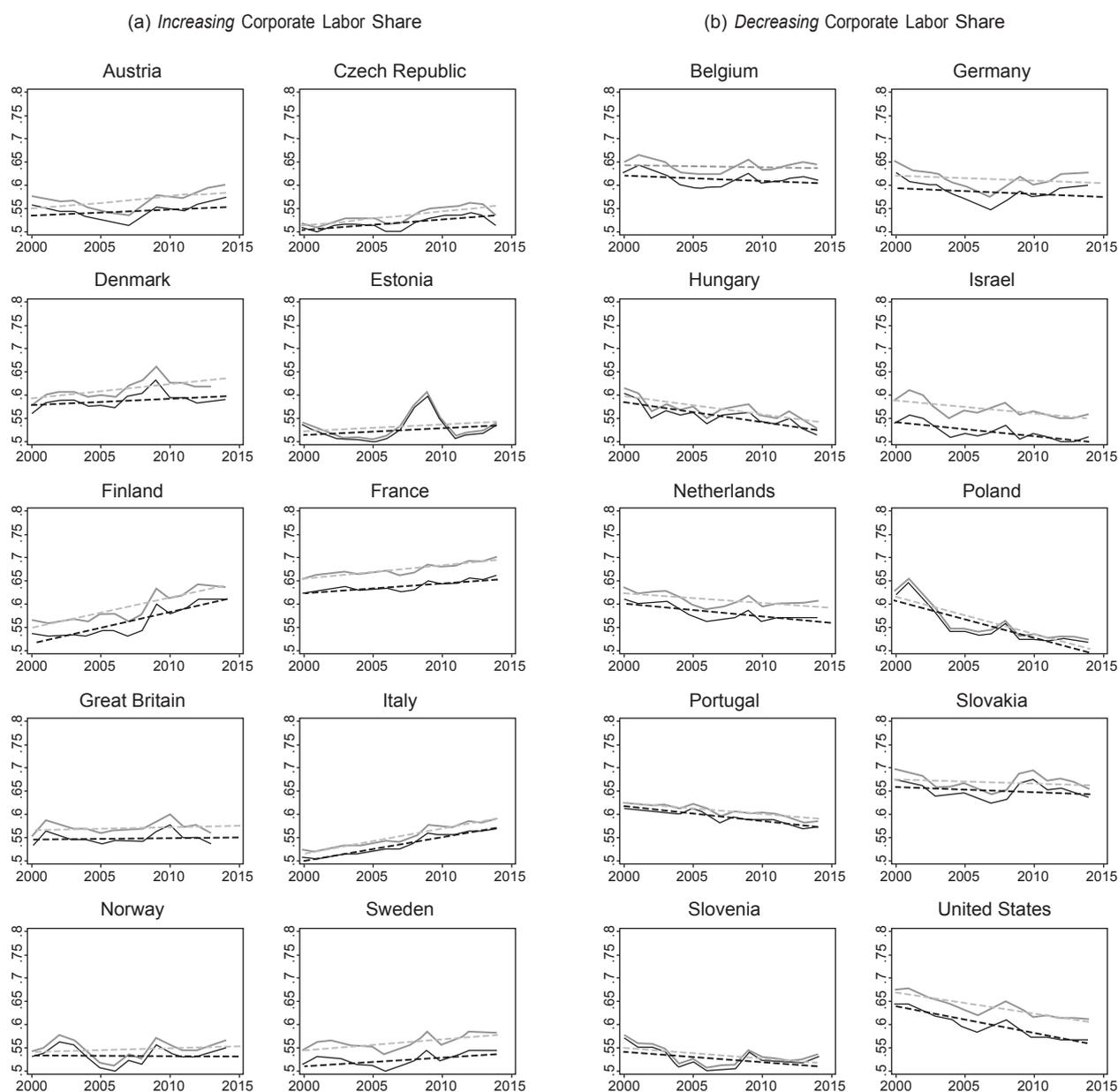
Furthermore, Great Britain and Norway show smaller annual increases that are not significant with respective annual rates of 0.10 % and 0.18 %. Notice that the correction for labor income rents using the R&D cost structure does not change the sign of the trend, except for Norway, although in this case the 2008 SNA labor share and its corrected measure are both nonsignificantly different from zero.

Countries with Decreasing Corporate Labor Share

The countries for which the corporate labor share decreases are Belgium, Germany, Hungary, Israel, Netherlands, Poland, Portugal, Slovakia, Slovenia and the United States. Of these countries, the largest labor share declines for this sample period are observed

FIGURE 2

LABOR SHARE BY COUNTRY, CORPORATE SECTOR, 2000-2014



NOTES: In each of these panels we show by country the time-series of the corporate labor shares LS (—) and $LS\chi$ (---) for the sample period 2000-2014. The first and second (third and fourth) columns show the results for the countries with increasing (decreasing) corporate labor share $LS\chi$ over the sample period. See the construction of these series in Section 2.

SOURCE: Aum *et al.* (2018).

TABLE 3
CORPORATE LABOR SHARE AND ITS COMPONENTS BY COUNTRY, POST 2000s.
(In logs)

	Labor Share		W	Wages		Labor Prod. Y/H
	LS	LS χ		W χ		
Austria	0.0028 (0.153)	0.0038 (0.061)	0.0079 (0.000)	0.0090 (0.000)	0.0051 (0.005)	
Belgium.....	-0.0018 (0.194)	-0.0007 (0.613)	0.0059 (0.000)	0.0071 (0.000)	0.0077 (0.000)	
Czech Republic	0.0041 (0.003)	0.0057 (0.000)	0.0307 (0.000)	0.0323 (0.000)	0.0265 (0.000)	
Denmark.....	0.0024 (0.133)	0.0051 (0.011)	0.0107 (0.000)	0.0135 (0.000)	0.0083 (0.000)	
Estonia.....	0.0023 (0.465)	0.0027 (0.401)	0.0353 (0.000)	0.0357 (0.000)	0.0330 (0.000)	
Finland.....	0.0115 (0.000)	0.0112 (0.000)	0.0106 (0.000)	0.0103 (0.000)	-0.0008 (0.769)	
France	0.0033 (0.000)	0.0040 (0.000)	0.0105 (0.000)	0.0112 (0.000)	0.0072 (0.000)	
Germany.....	-0.0023 (0.290)	-0.0019 (0.378)	0.0050 (0.001)	0.0055 (0.000)	0.0074 (0.000)	
Great Britain	0.0007 (0.666)	0.0010 (0.495)	0.0040 (0.018)	0.0043 (0.011)	0.0039 (0.027)	
Hungary	-0.0075 (0.000)	-0.0066 (0.000)	0.0201 (0.000)	0.0210 (0.000)	0.0276 (0.000)	
Israel.....	-0.0057 (0.001)	-0.0048 (0.004)	0.0043 (0.057)	0.0051 (0.030)	0.0099 (0.000)	
Italy.....	0.0103 (0.000)	0.0106 (0.000)	0.0032 (0.001)	0.0035 (0.001)	-0.0071 (0.000)	
Netherlands	-0.0050 (0.001)	-0.0034 (0.010)	0.0037 (0.000)	0.0053 (0.000)	0.0087 (0.000)	
Norway	-0.0001 (0.983)	0.0018 (0.601)	0.0040 (0.039)	0.0060 (0.006)	0.0041 (0.092)	
Poland	-0.0173 (0.000)	-0.0171 (0.000)	0.0216 (0.000)	0.0218 (0.000)	0.0389 (0.000)	
Portugal	-0.0053 (0.000)	-0.0046 (0.000)	0.0053 (0.000)	0.0060 (0.000)	0.0105 (0.000)	
Slovakia.....	-0.0053 (0.072)	-0.0056 (0.048)	0.0286 (0.000)	0.0283 (0.000)	0.0339 (0.000)	
Slovenia.....	-0.0013 (0.391)	-0.0013 (0.404)	0.0181 (0.000)	0.0180 (0.000)	0.0194 (0.000)	
Sweden.....	0.0039 (0.038)	0.0043 (0.013)	0.0190 (0.000)	0.0194 (0.000)	0.0150 (0.000)	
United States.....	-0.0094 (0.000)	-0.0070 (0.000)	0.0015 (0.042)	0.0039 (0.000)	0.0109 (0.000)	

NOTES: Here we report the country-specific linear trend (γ) computed from a least square minimization of $\ln x_{c,t} = \text{cons.} + \gamma_{c,t}$ where $x = \{LS, LS\chi, W, W\chi, Y/H\}$ and t is the calendar year for the post-2000 sample period; see the construction of these series in Section 2. In parenthesis we write the p -value.

SOURCE: Aum *et al.* (2018).

for the United States, which shows an annual decrease in the corporate labor share of 0.70 %, Poland, -1.71 % and Hungary, 0.66 %; see Table 3. Significant declines in the labor share are also displayed in the case of Israel, -0.48 %, Portugal, -0.46 %, Netherlands, -0.34 % and Slovakia, -0.56 %. Finally, we also find smaller declines in the labor share, which are nonsignificantly different from zero, for Belgium, Germany, and Slovenia with respective annual rates of -0.07 %, -0.19 % and -0.13 %.

Labor Productivity and Wages by Country

We now examine cross-country differences in labor productivity and wages separately for countries in which the corporate labor share increases and for countries in which the corporate labor share decreases. In panel (a) of Figure 3, we plot the behavior of the labor share LS_{χ} , wages W_{χ} and labor productivity Y/H for the sample of countries for which the corporate labor share increases between 2000 and 2014. In panel (b) of Figure 3 we do the same for the sample of countries in which labor share decreases throughout the sample period. Note that we normalize by country all variables to one in year 2000. The normalization helps highlight some patterns for wage and labor productivity growth across countries.

Countries with Increasing Corporate Labor Share

In the case of Denmark, Finland, Sweden and France we find that wage growth is greater than labor productivity growth in almost all years under study, in particular after 2008; see panel (a) in Figure 3. Throughout the sample period wages grow annually at a significant rate for Denmark, Finland, Sweden and France, by 1.35 %, 1.03 %, 1.94 % and 1.12 % respectively, whereas labor productivity grows annually at a significant rate of 0.83 %, -0.08 %, 1.50 % and 0.72 % respectively; see Table 3. In the case of the Czech Republic and Estonia we also find this pattern but to a lesser extent after 2008. Indeed, for Estonia we do not

find that the increase in the labor share throughout the period is significantly different from zero.

The case of Austria is similar to the previous countries though it differs in that labor productivity increased at a greater rate than wages before 2008; see panel (a) in Figure 3. This implies a decline in the labor share of Austria for the 2000-2008 subperiod that has been offset by wages that overtake labor productivity after 2011, generating an overall increase in the labor share at an annual rate of 0.38 % throughout the period; see Table 3.

The case of Italy is substantially different to the rest of the countries for which labor share increases. We find that the increase in the labor share throughout the period is generated by a mild but significant increase in wages (0.35 %) which is accompanied by a decline in labor productivity growth by a significant annual rate of -0.71 %; see panel (a) in Figure 3 and Table 3. Italy is the only country for which we found a decline in labor productivity throughout the sample period.

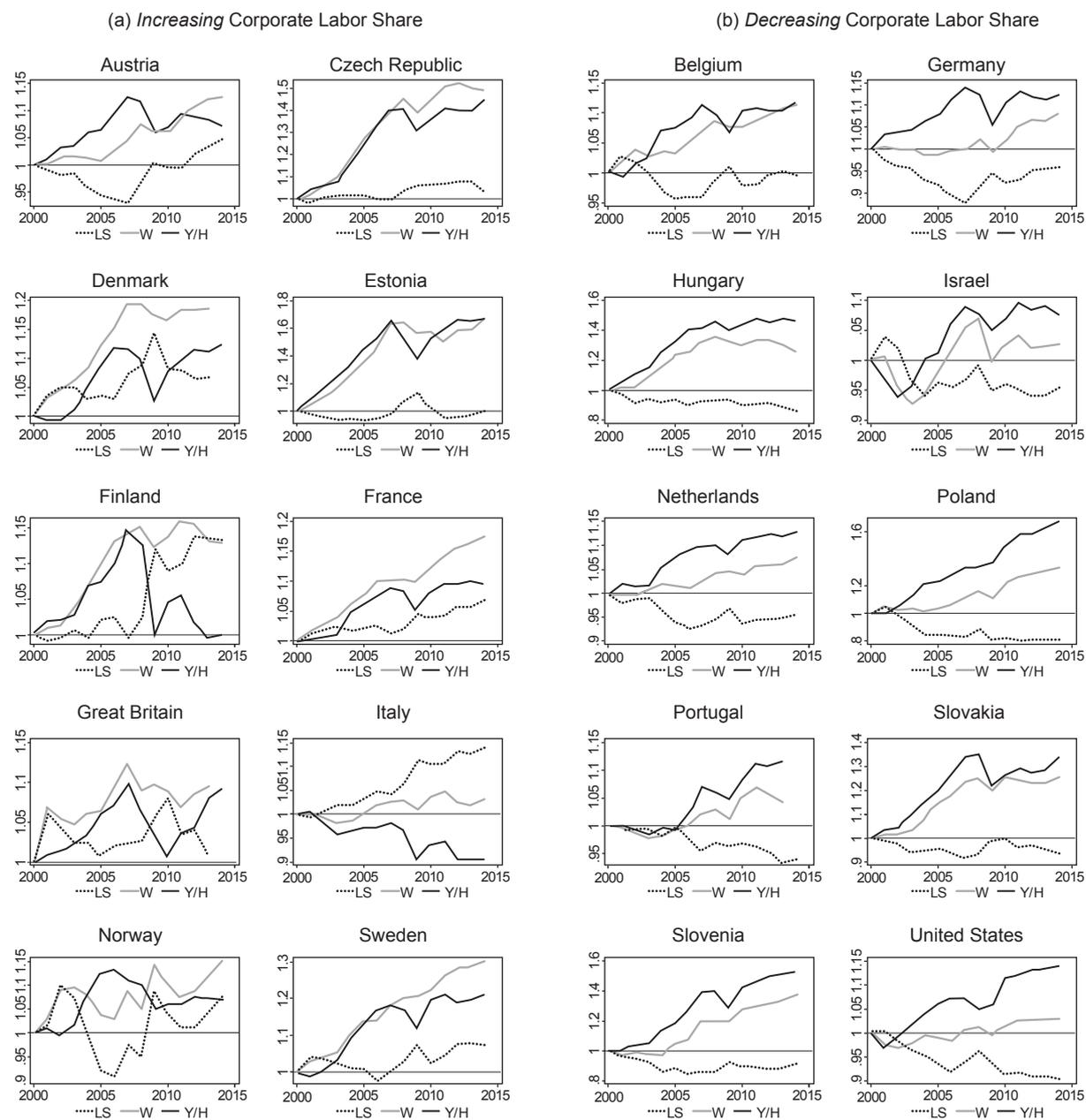
Finally, although the point estimates of the labor share trend are positive for both Great Britain and Norway, the labor share growth estimates are not significant for this sample period. In the case of Great Britain, although the normalized wages are always above labor productivity, these two series never really diverge from each other and we find periods in which both series move in parallel (*e.g.*, between 2003 and 2008 and back in 2014). Specifically, for Great Britain, wages grow annually at a rate of 0.43 % and labor productivity at a rate of 0.39 %, leaving labor share basically trendless; see Table 3. The behavior of wages and labor productivity for Norway is less clear, with normalized wages and labor productivity crossing more than once throughout the sample period. This implies large fluctuations in the corporate labor share for Norway around an average labor share; see panel (a) in Figure 3.

Countries with Decreasing Corporate Labor Share

For this set of countries the behavior of labor productivity and wages is more homogeneous than in

FIGURE 3

WAGES AND LABOR PRODUCTIVITY BY COUNTRY, CORPORATE SECTOR, 2000-2014



NOTES: In each of these panels we show by country the time-series of the labor share LS_X (.....), wages W_X (—) and labor productivity Y/H (---) for the sample period 2000-2014. The first and second (third and fourth) columns show the results for the countries with increasing (decreasing) corporate labor share LS_X over the sample period. See the construction of these series in Section 2.

SOURCE: Aum *et al.* (2018).

the previous sample. In general, the normalized values of labor productivity are (almost) always above those of wages throughout the sample period. This is the case of Germany, Hungary, Israel, Netherlands, Poland, Portugal, Slovakia and the United States; see panel (b) of Figure 3 and also Table 3. The case of Germany and Portugal is slightly different from the rest of these countries in that wage growth is not really present before 2005. Indeed, the increase in wages in Germany is so large after 2008 —compared to previous years— that it generates an increase in the labor share for that 2008-2014 subperiod in a manner that makes the corporate labor share for the entire sample period not significantly different from zero.

Finally, in Belgium both labor productivity and wages increase significantly throughout the sample period but intertwine in a manner that makes the observed labor share decline not significant. In the case of Slovenia the observed labor share decline is also not significant and is due to the fact that although labor productivity and wages increase significantly throughout the sample period they do so in parallel after approximately year 2005; see panel (b) of Figure 3 and also Table 3.

5. Sources of Cross-Country Differences: Wages and Labor Productivity in Increasing versus Decreasing Labor Share Countries

At the peril of ignoring country-specific idiosyncrasies described in the previous Section 4, we firstly split the core OECD sample into countries for which the corporate labor share increases and countries for which the corporate labor share decreases. Then, we once more perform our computation of the corporate labor share trend following (2) separately for the sample of countries with increasing corporate labor share and for the sample of countries with decreasing corporate labor share. The sample of countries with increasing labor share in the OECD through the post-2000 period is Austria, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland,

France, Great Britain, Italy, Norway and Sweden. The sample of countries with decreasing labor share in the OECD for the post-2000 period is Belgium, Germany, Hungary, Israel, Netherlands, Poland, Portugal, Slovakia, Slovenia and the United States. Next, we conduct our analysis by splitting a restricted sample that focuses on countries for which either the increase or decrease of the corporate labor share is significantly different from zero over the sample period. Following our results in Section 4, this implies that the restricted sample excludes Great Britain and Norway from the previous increasing labor share sample and Belgium, Germany and Slovenia from the previous decreasing labor share sample.

Our results are shown in Table 4. For the full OECD core sample we find that the corporate labor share (LS) significantly increases by 0.42 % under the 2008 SNA that attribute all IPP rents to capital income and the corporate labor share (LS_X) significantly increases by 0.51 % after a correction that attributed to labor income a proportion of the IPP rents using data on the R&D cost structure; see Table 4. Using the restricted sample we find a larger significant increase of 0.55 % in LS and of 0.64 % in LS_X . In the decreasing labor share sample we find a significant decrease of -0.61 % in LS and -0.53 % in LS_X . In the restricted sample the decrease is magnified to -0.79 % in LS and -0.71 % in LS_X .

What component of the labor share is behind the differential trends in the labor share across these two groups —increasing vs. decreasing— over the early 21st century? We find that labor productivity differences, and not wages, is what drives the different corporate labor share behavior. Firstly, focusing on the sample of countries with increasing labor share through this period, we find that wages significantly increase at an annual rate of 1.48 % with a confidence interval [1.25 %, 1.70 %] at the 5 % level, while labor productivity grows annually at a lower rate, 0.95 % with a confidence interval [0.71 %, 1.19 %] at the 5 % level. Secondly, focusing on the sample of countries with decreasing corporate labor share throughout the sample period, we find that wages

TABLE 4
INCREASING AND DECREASING LABOR SHARE, OECD CORE SAMPLE, POST 2000s

	Labor Share		Wages		Labor Prod.
	LS	LS_x	W	W_x	Y/H
Full Sample:					
(1) <i>Increasing</i> Labor Share Countries	0.0042 (0.000)	0.0051 (0.000)	0.0138 (0.000)	0.0148 (0.000)	0.0095 (0.000)
(2) <i>Decreasing</i> Labor Share Countries	-0.0061 (0.000)	-0.0053 (0.001)	0.0115 (0.000)	0.0123 (0.000)	0.0177 (0.000)
Restricted Sample:					
(3) <i>Increasing</i> Labor Share Countries	0.0055 (0.000)	0.0064 (0.000)	0.0133 (0.000)	0.0142 (0.000)	0.0078 (0.000)
(4) <i>Decreasing</i> Labor Share Countries	-0.0079 (0.000)	-0.0071 (0.000)	0.0124 (0.000)	0.0133 (0.000)	0.0204 (0.000)

NOTES: Here we report the linear trend, γ , computed from a least square minimization of $\ln x_{g,c,t} = \text{const} + \sum_{c \in c_g} \beta_c \mathbf{1}_c + \gamma_g t + \varepsilon_{g,c,t}$ where $x = \{LS, LS_x, W, W_x, Y/H\}$ where we control for country-fixed effects, $\mathbf{1}_c$, t is the calendar year for the post-2000 sample period. In parenthesis we write the p -value. The full OECD core sample of countries is as defined in Section 2. We compute γ separately for two groups g . The sample of countries with increasing labor share in the full OECD core sample through the post-2000 period is Austria, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Great Britain, Italy, Norway and Sweden. The sample of countries with decreasing labor share in the OECD for the post-2000 period is Belgium, Germany, Hungary, Israel, Netherlands, Poland, Portugal, Slovakia, Slovenia and the United States. Secondly, we conduct our analysis by splitting a restricted sample that focuses on countries for which either the increase or decrease of the corporate labor share is significant over the sample period. Following our results in Section 4, this implies that the restricted sample excludes Great Britain and Norway from the previous increasing labor share sample and Belgium, Germany and Slovenia from the previous decreasing labor share sample.

SOURCE: Aum et al. (2018).

significantly increase at an annual rate of 1.23 % with a confidence interval [1.04 % and 1.41 %] at the 5 % level and labor productivity annual growth is larger in this sample, 1.77 % with a confidence interval [1.54 %, 1.99 %] at the 5 % level.

It is important to highlight that wage growth is non-significantly different between the sample of countries with increasing corporate labor share and the sample of countries with decreasing corporate labor share. This can be seen from the fact that the confidence intervals of wage growth at the 5 % overlap across the increasing and decreasing labor share groups. In contrast labor productivity growth is significantly different across the two groups. In particular, labor productivity growth in

countries for which labor share declines is almost twice as large point estimate is almost twice as large in the sample of countries with decreasing labor share as in the sample of countries with increasing labor share for this sample period. The restricted sample also attains similar insights with even greater (and also significant) differences in labor productivity across increasing and decreasing labor share samples, and smaller (and not significant) differences in wages across the two samples.

6. Conclusion

The OECD corporate labor share that attributes to labor income a proportion of the IPP rents using data

on the R&D cost structure (Koh *et al.*, 2017) is trendless for the 2000-2014 period; a medium-run horizon. Nevertheless, we find large cross-country heterogeneity in the relationship between wages and labor productivity and hence the labor share throughout this period. Indeed, the number of countries in which the labor share increases is equal to the number of countries in which labor share decreases in this period. This finding makes a one-fit-all theory of the labor share very unlikely.

Furthermore, we find that the countries in which labor share increases experience similar (nonsignificantly different) wage growth to the countries in which labor share decreases. This implies that labor productivity growth—and hence sources generating labor productivity growth differences across countries—is behind the differential behavior of the labor share between these two groups of countries. Specifically, we find that labor productivity growth in countries where labor share decreases is approximately twice as large as labor productivity growth in countries where labor share increases for the sample period 2000-2014.

Bibliographic references

- Aum, S., Koh, D., & Santaaulàlia-Llopis, R. (2018). Growth Facts with Intellectual Property Products: An Exploration of 31 OECD New National Accounts. *Barcelona GSE, Working Paper 1029*.
- Bentolila, S., & Saint-Paul, G. (2003). Explaining Movements in Labor Share. *The B. E. Journal of Macroeconomics*, 3(1).
- Blanchard, O. J. (1997). The Medium Run. *Brookings Papers on Economic Activity*, (2), 89-158.
- Boldrin, M., & Horvath, M. (1995). Labor Contracts and Business Cycles. *Journal of Political Economy*, 103(5), 972-1004.
- Boldrin, M., & Peralta-Alva, A. (2009). What Happened to the U.S. Stock Market? Accounting for the Last 50 Years. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 91(6), 627-646.
- Elsby, M., Hobijn, B., & Sahin, A. (2013). The Decline of the U.S. Labor Share. *Brookings Papers on Economic Activity*, 47(2), 1-63.
- Gomme, P., & Greenwood, J. (1995). On the Cyclical Allocation of Risk. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 19(1-2), 91-124.
- Gutiérrez, G., & Piton, S. (2019). Revisiting the Global Decline of the (Non-Housing) Labor Share. *New York University*.
- Kaldor, N. (1957). A Model of Economic Growth. *The Economic Journal*, 67(268), 591-624.
- Karabarbounis, L., & Neiman, B. (2014). The Global Decline of the Labor Share. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 61-103.
- Koh, D., & Santaaulàlia-Llopis, R. (2017). Countercyclical Elasticity of Substitution. *Barcelona GSE, Working Paper 946*.
- Koh, D., Santaaulàlia-Llopis, R., & Zheng, Y. (2017). Labor Share Decline and Intellectual Property Products Capital. *Barcelona GSE, Working Paper 927*.
- McGrattan, E. R., & Prescott, E. C. (2005). Taxes, Regulations, and the Value of U.S. and U.K. Corporations. *The Review of Economic Studies*, 72(3), 767-796.
- McGrattan, E. R., & Prescott, E. C. (2014). A Reassessment of Real Business Cycle Theory. *American Economic Review*, 104(5), 177-182.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MASS: Belknap Press of Harvard University Press.
- Ríos-Rull, J. V., & Santaaulàlia-Llopis, R. (2010). Redistributive Shocks and Productivity Shocks. *Journal of Monetary Economics*, 57(8), 931-948.

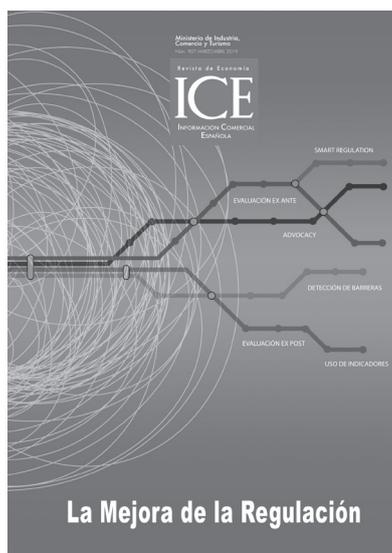
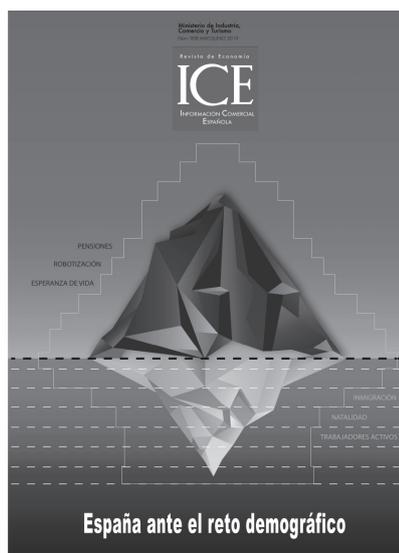
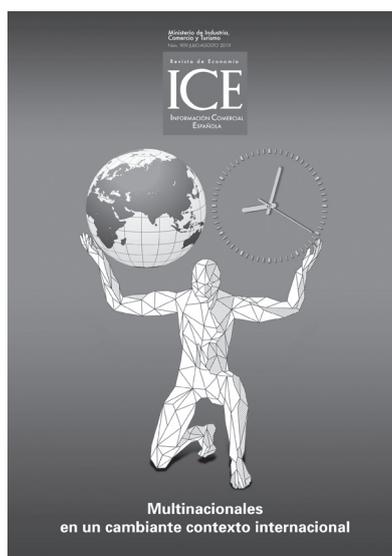
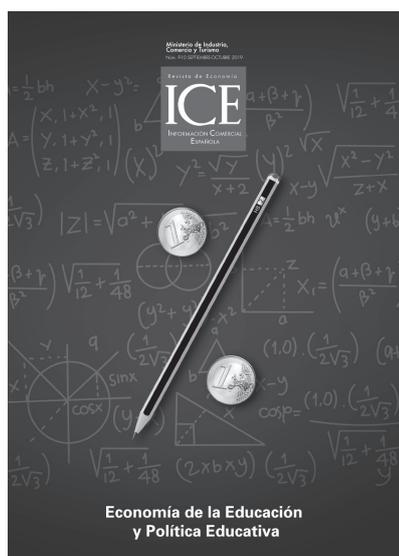
ICE

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

Secretaría de Estado de Comercio

Últimos números publicados



Librería virtual y venta: www.mincotur.es
Panamá, 1. 28046 Madrid.
Telf. 913 495 129
www.revistasice.com
CentroPublicaciones@mincotur.es

Alfonso Arellano Espinar*
Luis Díez Catalán**
Roberto Alejandro Neut Smith**

REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA Y DESARROLLO SOCIOECONÓMICO: UNA AGENDA PARA EL MERCADO DE TRABAJO

El avance digital que estamos viviendo en la actualidad impacta e impactará tanto a los trabajadores como a las empresas de forma muy heterogénea. En este artículo mostramos evidencia comparada en el mercado laboral de España y planteamos una propuesta que permita a todos los agentes beneficiarse de este avance digital, orientada en tres directrices: formación, adaptación de las instituciones laborales y reducción de las posibles desigualdades derivadas de este impacto heterogéneo.

Technological revolution and socioeconomic development: an agenda for the labour market

The digital advances we are currently experiencing are impacting and will continue to impact both workers and businesses in a highly heterogeneous manner. In this article, we present comparative evidence in the labour market in Spain and put forward a proposal that will allow all actors to benefit from these digital advances, focused around three axes: education, the adaptation of labour institutions and the reduction of the potential inequalities arising from this heterogeneous impact.

Palabras clave: *disrupción tecnológica, vacantes, formación, desigualdad.*

Keywords: *technological disruption, vacancies, education, inequality.*

JEL: *J24, J63, O33.*

1. Introducción

Dos tecnologías lideran el avance digital y prometen continuar reconfigurando el mapa ocupacional en España, Europa y el mundo. La primera es la plataforma digital, un punto de encuentro virtual donde almacenar

datos e intercambiar todo tipo de información, bienes y servicios, y la segunda es la inteligencia artificial, una tecnología predictiva que bebe de la ingente cantidad de datos que genera la digitalización de la información. Si bien ambas tecnologías no son nuevas, especialmente en el caso de la inteligencia artificial cuyos inicios datan de mediados del siglo XX a partir del trabajo seminal de Turing (1950), solo en los últimos años ambas han proliferado a través de una multiplicidad de aplicaciones por parte de empresas, gobiernos y personas. Se observa la ubicuidad de diversas plataformas en las redes sociales,

* BBVA Research y Universidad Complutense de Madrid.

** BBVA Research.

Versión de octubre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/ice.2019.911.6942>

la economía y financiación colaborativa, y la creciente omnipresencia de la inteligencia artificial detrás del reconocimiento automático de imágenes, idiomas, dolencias y perfiles personales. La difusión y aplicación de estas tecnologías solo irá a más, consolidándose un nuevo estadio de la «revolución digital» que empezó a finales del siglo XX con la aparición de internet.

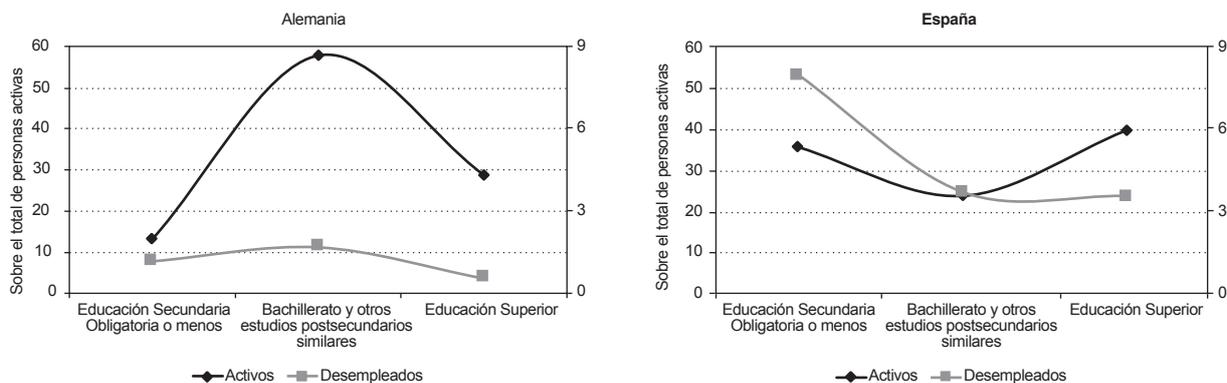
Como en revoluciones tecnológicas pasadas, el impacto sobre el mercado laboral será profundo y generará importantes modificaciones en el contenido del trabajo y la forma de trabajar. En cuanto al contenido, ligado tanto a las ocupaciones que se automatizarán como a las que se crearán, el impacto dependerá por un lado de la tecnología que disponga la industria y por otro de las capacidades que adquiera la población activa. Respecto a la forma, que incluye el tipo de relación laboral (temporal o indefinida, a tiempo completo o a tiempo parcial), la organización entre trabajadores, la distribución de retornos generados, requisitos de seguridad y prestaciones sociales, será producto no solo de la tecnología implementada y las capacidades adquiridas, sino también de los modelos de negocio creados, la negociación entre agentes económicos y el marco institucional.

Empezando por el contenido, ¿en qué ocupaciones se trabajará? Predecir las actividades que se crearán en las próximas décadas es un ejercicio de futurología con altísima incertidumbre y en el que se suele subestimar el ingenio humano. ¿Cómo haber predicho a los diseñadores de aplicaciones a principios del siglo XXI, cuando los móviles contaban inicialmente con un teclado y una pantalla solo para números? Y a más largo plazo, ¿cómo alguien en el mundo eminentemente rural y no electrificado de 1900 pudo haber predicho las ocupaciones en las industrias del cine y la televisión, el transporte y el turismo que prevalecerían 50 años más tarde? Como consecuencia de esta incertidumbre, siempre ha surgido el temor a un mundo totalmente automatizado donde el trabajador sea obsoleto. Pero esto es algo que hasta la fecha no se ha producido, y que basándose en estudios recientes como el del premio nobel de Economía William Nordhaus (2015), podemos continuar descartando para este siglo.

Sin embargo, este optimismo no debe transformarse en complacencia. La potencial creación de nuevas ocupaciones es la contraparte a la clara obsolescencia de otras. Doménech *et al.* (2018) estiman que, dada las nuevas tecnologías, hasta un 37 % de las actuales ocupaciones en España corren el riesgo de ser automatizadas. Es un porcentaje inferior al 47 % de ocupaciones en riesgo estimado para EE UU (Frey y Osborne, 2017), y menor a la proporción de ocupaciones en riesgo en países emergentes (en torno al 40 y 50 %, según Belapatiño *et al.*, 2019), pero especialmente significativo para un país que ostenta una tasa de desempleo superior al 15 % en 2018. Además, aunque las revoluciones tecnológicas del pasado dan soporte al optimismo de cara al largo plazo, estas evidenciaron fuertes disrupciones del mercado laboral en el corto y medio plazo. Mokyr *et al.* (2015) resaltan el perjuicio de la primera revolución industrial para toda una generación de trabajadores en sectores claves de la economía (e. g., industria textil), pero no tanto en términos de desempleo como en términos de menores sueldos, mayor precariedad (las revueltas luditas fueron más un reclamo por mejores condiciones de trabajo que por la preservación de puestos de trabajo) y un creciente temor a la alienación laboral.

La mala gestión de esta transición puede conllevar graves secuelas, pues los colectivos que ven sus ocupaciones desaparecer, no son los mismos a los que se les abren nuevas oportunidades. Esto es porque más que cambios en las ocupaciones existentes, lo que la tecnología trae son cambios en las habilidades y capacidades necesarias para desarrollar distintos oficios. La disrupción digital presentaría pocos problemas si ocupaciones nuevas y obsoletas requiriesen las mismas habilidades, ya que el único desafío sería asegurar una intermediación eficaz para emparejar trabajadores con las nuevas oportunidades laborales. Pero no es así, y por ello una buena gestión de la transición pasa necesariamente por facilitar una buena formación y recapacitación en aquellas habilidades y capacidades necesarias para la era digital.

GRÁFICO 1

GRUPOS DE POBLACIÓN SOBRE EL TOTAL DE ACTIVOS POR NIVEL EDUCATIVO EN ESPAÑA Y ALEMANIA, 2018 (En %)


FUENTE: BBVA Research a partir de Eurostat.

La importancia de esta transición está condicionada además por la necesidad de estimular un crecimiento inclusivo que nos permita reducir la desigualdad. Según la evidencia que muestran Andrés *et al.* (2019) al relacionar el nivel de desigualdad de Gini con la renta bruta nacional para un grupo de países de la OCDE, España no parece encontrarse en la frontera de posibilidades y tener por ello que escoger entre mayor crecimiento o menor desigualdad. A diferencia de otros países europeos con un índice de Gini del 30 % o menos, como son los nórdicos y Alemania, España muestra un índice de desigualdad relativamente elevado (alrededor de 35 sobre cien), muy similar a Portugal y Grecia. Por otro lado, la renta bruta nacional per cápita en España es un 60 % del referente de EE UU, similar a la de Italia y por debajo de Alemania y los países del norte de Europa, entre el 80 y el 90 %. Esta discrepancia justifica un estudio comparado con mayor detalle de estos dos perfiles - España con menor renta y mayor desigualdad que varios países europeos, y Alemania con altos niveles de renta y bajos niveles de desigualdad.

El resto del artículo se distribuye de la siguiente manera: en el segundo apartado nos centramos en una

comparación más detallada entre el talento y la formación en España y lo que se observa para el mercado laboral alemán; en el tercer apartado estudiamos en qué sectores hay demanda no satisfecha de talento y qué tipo de talento y habilidades escasea; posteriormente, en el cuarto apartado proponemos estrategias de política para superar este reto; y finalmente, el quinto apartado presenta las principales conclusiones del artículo.

2. Papel de la formación en el mercado laboral de España

¿De qué habilidades y capacidades dispone hoy la fuerza laboral en España? Analizando aquellas capacidades adquiridas a través de la formación reglada, se observan dos características de especial relieve cuando se compara España al paradigma alemán, un país europeo que se encuentra en la frontera tecnológica, con bajo desempleo, alta productividad y un mercado laboral agregado sorprendentemente resiliente durante la última gran crisis global. Primero, la fuerza laboral en España cuenta con una fuerte dualidad formativa. Como muestra el Gráfico 1, la distribución de

CUADRO 1
TASA DE DESEMPLEO POR NIVEL EDUCATIVO EN ESPAÑA Y ALEMANIA, 2018
(En %)

	Total	Educación Secundaria Obligatoria o menos	Bachillerato y otros estudios postsecundarios similares	Educación Superior
Alemania	3,5	9,0	2,9	1,9
España	15,4	22,3	15,5	9,0

FUENTE: BBVA Research a partir de Eurostat.

la población activa en España tiene forma de parábola, concentrada en los extremos de baja y alta formación. Por el contrario, en Alemania se aprecia una parábola invertida, en la que la mayor parte de la población activa presenta un nivel de educación medio. Segundo, el elevado desempleo en España es mucho más acuciante para la fuerza laboral poco formada, pero la brecha salarial con respecto a Alemania perjudica mucho más a la fuerza laboral española de alta formación.

En relación con el primer punto, para ambos países, los brazos de las parábolas son asimétricos en longitud y muestran que la fuerza laboral de más elevada formación tiene un tamaño mayor que la fuerza laboral de más baja formación, una realidad muy diferente a la de países en desarrollo. Es más, en España, un 40 % de la fuerza laboral es altamente cualificada (estudios universitarios o superior), mientras que esta cifra llega a solo al 29 % en Alemania. Sin embargo, en línea con la dualidad española, el 36 % de la fuerza laboral española solo cuenta con el mínimo de formación requerida por ley, una cifra que en Alemania es de apenas un 13 %. En definitiva, España debe avanzar en la formación de la fuerza laboral, pero los retornos no están en fomentar una mayor formación universitaria, sino en facilitar una formación intermedia a aquellos que solo alcanzan el mínimo legal.

En relación con el segundo punto, al observar las diferencias en el desempleo por nivel educativo (Cuadro 1), en ambos países la tasa de desempleo

es más elevada para la fuerza laboral menos formada. Un resultado que no sorprende, dado que un trabajador con mayor formación puede sortear la situación de desempleo aceptando un puesto con menos requerimientos formativos de los que tiene en su haber. En este caso, el desempleo se esconde tras la sobrecualificación. Alemania, con una tasa de desempleo general del 3,5 % en 2018, muestra destacables diferencias entre la tasa de desempleo de la población menos formada (9 %) y el resto de niveles educativos (2,9 % para aquellos con un nivel medio y 1,9 % para los que cuentan con estudios universitarios o superiores). En el caso de España, esta tendencia se repite, pero de manera mucho más acentuada: con una tasa de desempleo general del 15,4 % en 2018, la fuerza laboral menos formada presenta una tasa de desempleo del 22,3 % frente a una tasa del 15,5 % para aquellos con un nivel medio y del 9 % para los que cuentan con título universitario o superior. Aunque estos niveles dependen del ciclo económico, las brechas existentes entre las tasas de desempleo de los distintos niveles educativos parecen ser estructurales, ya que prácticamente no han cambiado en el ciclo desde 2009: alrededor de 8 puntos porcentuales separan las tasas de desempleo del colectivo con menor nivel educativo de las de la gente de nivel medio, y otros 7 puntos porcentuales separan el desempleo entre el nivel medio y el superior.

CUADRO 2

COMPARATIVA DE INGRESOS MEDIOS MENSUALES POR NIVEL DE EDUCACIÓN Y SECTOR ECONÓMICO, ESPAÑA/ALEMANIA, 2014
 (En %)

	Total	Educación Secundaria Obligatoria o menos	Bachillerato y otros estudios similares	Educación Superior	Máster y Doctorado
Industria, construcción y servicios (excepto act. del hogar y act. de instituciones y organismos extraterritoriales)	64,39	83,74	65,73	61,34	57,81
Industria, construcción y servicios (excepto AA PP y defensa; Seguridad Social obligatoria)	64,40	83,47	64,82	60,23	56,23
Industria.....	59,67	78,63	66,43	55,10	50,11
Construcción.....	69,50	95,65	66,26	62,28	64,12
Servicios (excepto act. del hogar y act. de instituciones y organismos extraterritoriales)	66,20	84,53	67,32	66,84	59,72
Servicios..... (excepto AA PP y defensa; Seguridad Social obligatoria)	66,48	84,13	66,18	65,40	58,26

NOTA: Un porcentaje del 100 % implica que los ingresos mensuales medios de España coinciden con los de Alemania para el grupo considerado. Los ingresos mensuales medios cubren la remuneración en efectivo pagada antes de cualquier deducción fiscal y de las cotizaciones a la Seguridad Social a cargo de los asalariados y retenidas por el empleador, y se limitan a los ingresos brutos que se pagan en cada período de pago durante el mes de referencia.

FUENTE: BBVA Research a partir de Eurostat (Encuesta de Estructura Salarial Europea).

En definitiva, nos encontramos ante dos países, cada uno con una estructura productiva y poblacional diferente en términos educativos, en los que las tasas de desempleo, aunque a diferentes niveles, son más acuciantes en la población menos formada.

Sería incorrecto detenerse en este resultado y concluir que el desajuste laboral se concentra en la parte de la población con menor formación. Como se ha observado inicialmente, un desajuste entre oferta y demanda en el mercado laboral puede reflejarse por vías distintas al desempleo, por ejemplo, a través de la sobrecualificación. Al no disponer de datos directos, nos acercamos al análisis a través de las encuestas de estructura salarial.

Como se aprecia en el Cuadro 2, el ingreso mensual medio en España es dos tercios del que hay en

Alemania, una brecha relativamente estable para los distintos sectores productivos de la economía, pero que presenta diferencias importantes según el nivel de formación. Las personas con menor nivel de educación en España tienen ingresos mensuales medios relativamente cercanos a los de trabajadores con similar formación en Alemania (equivalente al 85 %). Sin embargo, esta brecha crece significativamente a medida que aumenta el nivel de educación reglada, situándose por debajo del 60 % al comparar a trabajadores con máster o doctorado. Este resultado es congruente con la existencia de un fenómeno de sobrecualificación o subempleo en España, donde los trabajadores con más nivel de educación tienen una menor tasa de desempleo, pero la ausencia de

puestos de trabajo adecuados a su formación les obliga a ocupar una posición inferior, con las correspondientes consecuencias en términos salariales. Por ejemplo, Bell y Blanchflower (2018) estiman una tasa de subempleo en España del 22,7 % en 2016, muy por encima de las tasas de Alemania (5,8 %), Francia (15,7 %) o Italia (13 %).

En definitiva, el desajuste entre oferta y demanda laboral en España no es un problema que atañe solo a trabajadores con poca formación. Aunque se observen mayores tasas de desempleo entre aquellos menos formados, un problema en parte exacerbado por la cota salarial que impone el salario mínimo legal, tanto el déficit de productividad como el desajuste laboral es palpable en todo el espectro formativo de la población activa. Este es un fenómeno que se puede acentuar con una mala gestión de la transformación tecnológica.

Dada la dualidad formativa en la población activa española, y los desajustes ya existentes en ambos extremos del espectro formativo, una buena gobernanza de la digitalización debe velar por una transición eficaz en todos los niveles formativos. En un extremo, deben realizarse esfuerzos adicionales en formación de nivel medio que permitan reducir la elevada fracción de población activa que cuenta con baja formación y que se encuentra fuertemente desempleada. En el otro extremo, es necesario disminuir el desajuste laboral para niveles educativos elevados que muestran un fuerte déficit de productividad. Un déficit que, como se verá a continuación, no es solo producto de un mal aprovechamiento del talento, sino también producto de un sistema educativo que no está alineado con las capacidades y habilidades requeridas por la economía del siglo XXI.

3. Claves para entender las necesidades de talento en la economía española

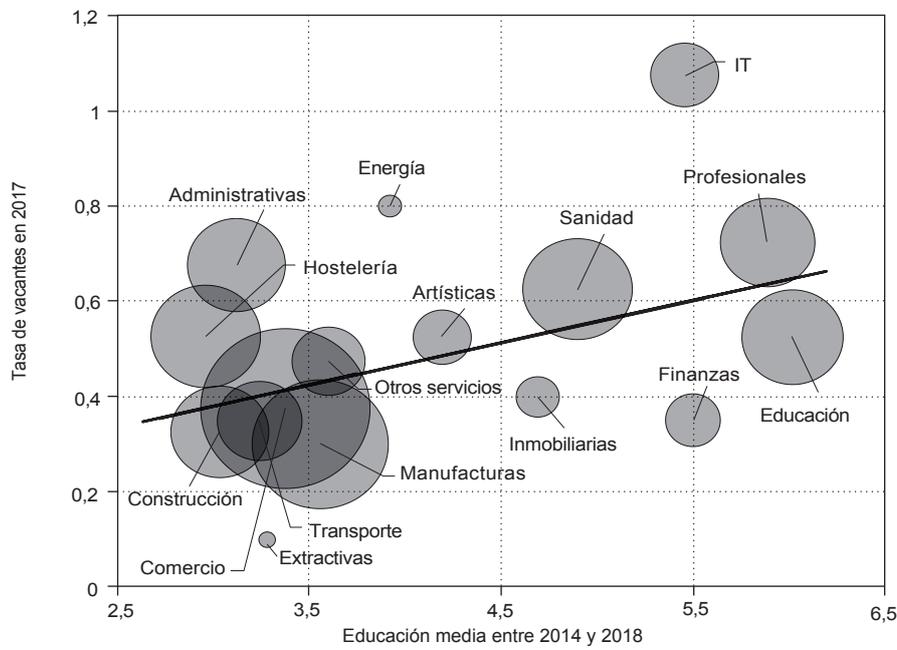
Con el objetivo de poder esclarecer el grado de desacoplamiento entre oferta y demanda de trabajo en España comparamos las tasas de vacantes entre sus

distintos sectores de actividad. La tasa de vacantes se define como la ratio de plazas vacantes de empleo sobre el total de plazas ofertadas en un sector (estén estas ocupadas o vacantes). El Gráfico 2 muestra una correlación positiva entre esta tasa y el nivel de educación medio para los distintos sectores productivos que conforman la economía española.

Este resultado pone de relieve la existencia de una demanda por talento no cubierta en la economía, un problema más acusado en aquellos sectores más intensivos en capital humano altamente cualificado. Además, como se muestra en el Gráfico 3, dicha demanda no satisfecha también tiende a ser superior en aquellos sectores que han liderado el crecimiento económico de las últimas dos décadas (medido por el crecimiento en el peso de estos sectores en el PIB de la economía). Ambas correlaciones apuntan en una misma dirección, apoyan la tesis de escasez de talento altamente cualificado y, además, sugieren que dicha escasez es más pronunciada en los sectores que han liderado el crecimiento de las dos últimas décadas. Más que un problema de mala utilización de dicho talento, esta evidencia de vacantes nos muestra que la economía digital (sobrerrepresentada en los sectores que más crecen) tiene problemas para encontrar capacidades en la fuerza laboral altamente cualificada de España.

La piedra de toque que puede permitir realizar una transición adecuada entre las formas de trabajo establecidas y creadas en el siglo XX, y las nuevas oportunidades y los retos que conlleva el siglo XXI, se centra en identificar y proporcionar las habilidades y el conocimiento necesario para crecer en la economía digital. Existe abundante evidencia de un empuje por conocimientos en Ciencias, Tecnologías, Ingeniería y Matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés). Díez *et al.* (2018) muestran qué ocupaciones intensivas en el uso de habilidades informáticas de *hardware* y *software* conllevan mayores salarios. Sin embargo, las habilidades requeridas por el sistema productivo siempre han ido más allá del mero dominio de la lógica,

GRÁFICO 2
RELACIÓN DE TASA DE VACANTES Y NIVEL EDUCATIVO POR SECTORES DE ACTIVIDAD, ESPAÑA



FUENTE: BBVA Research a partir del INE y de Eurostat.

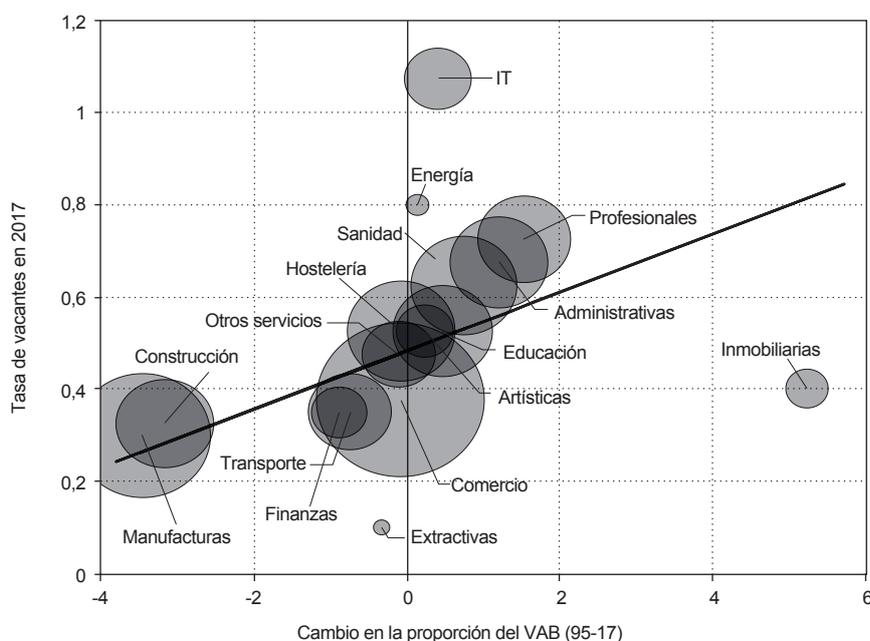
las matemáticas o la lingüística. Existen habilidades asociadas a inteligencias menos analíticas, como las habilidades emocionales asociadas a la inteligencia intrapersonal e interpersonal, y habilidades artísticas propias de la inteligencia creativa. Estas habilidades van siendo cada vez más demandadas por empresas en diferentes sectores económicos.

El análisis anterior muestra que los sectores que lideran el crecimiento tienen mayor dificultad para cubrir sus plazas pero, ¿en la búsqueda de qué talento específico tienen problemas? ¿Qué habilidades escasean y cuáles abundan en España? El Cuadro 3 resume los resultados al correlacionar la intensidad de capital humano altamente cualificado con la «escasez» de una batería de capacidades específicas. Para la medición de escasez se utiliza un índice de escasez / sobreabundancia de distintos talentos elaborado por la OCDE para los

diferentes sectores de actividad. Los talentos identificados incluyen varios tipos de conocimientos, capacidades, competencias, habilidades y formas de colaboración y trabajo. Ejemplos de talentos que escasean en muchos sectores de la economía española van desde la destreza en «habilidades cuantitativas» hasta la «adaptabilidad» en el trabajo o la capacidad de realizar «trabajo independiente». El Cuadro 3 pone en evidencia que, para cada uno de los talentos identificados, la escasez aumenta significativamente en aquellos sectores más intensivos en el uso de capital humano altamente cualificado - sectores que sostienen los trabajos mejor remunerados y que además han liderado el crecimiento en estas primeras décadas de la revolución digital. Esta mayor escasez en sectores líderes es especialmente pronunciada cuando nos centramos en los talentos considerados «sospechosos habituales»,

GRÁFICO 3

RELACIÓN DE TASA DE VACANTES Y CRECIMIENTO DEL VALOR AÑADIDO BRUTO (VAB) POR SECTORES DE ACTIVIDAD, ESPAÑA



FUENTE: BBVA Research a partir del INE y de Eurostat.

como la «capacidad de resolver problemas complejos» y «conocimientos de matemáticas y ciencia», pero también sucede con la mayoría de las competencias de carácter interpersonal y social como «competencias sociales», la «inteligencia práctica» y la capacidad de realizar «trabajo independiente».

En otras palabras, se detecta un claro desajuste entre la demanda y la oferta de capacidades que se antoja más acusado en los sectores protagonistas del crecimiento del siglo XXI, un problema que no se limita a la cantidad de formación reglada tradicional ya que la escasez incluye capacidades que no se desarrollan bajo el sistema educativo actual. Esto refuerza la idea de que las transformaciones asociadas al cambio tecnológico están empezando a impactar en la economía española y que deberíamos preocuparnos no solo por la mejora de los contenidos tradicionales en la formación

reglada, sino que también tendríamos que potenciar el aprendizaje continuo de otras actividades y capacidades que la nueva economía de servicios demanda.

La escasez relativa de ciertas habilidades no es solo un escollo para la productividad general, también puede agravar la desigualdad entre trabajadores. Tomemos como ejemplo los conocimientos y habilidades asociadas al mundo de la informática. Como hemos explicado anteriormente, Díez Catalán *et al.* (2018) muestran que el salario promedio de una ocupación aumenta con el grado de informatización¹ de dicha ocupación. Igualmente, estas ocupaciones también tienden a tener un menor nivel de rutinización y, por tanto, un menor riesgo de automatización. En este contexto, es clave la

¹ Medido como el número de habilidades informáticas necesarias para desempeñar dicha ocupación.

CUADRO 3

 ESTIMACIONES EN LA RELACIÓN ENTRE NECESIDAD DE ACTITUDES Y APTITUDES
 Y SECTORES ECONÓMICOS, ESPAÑA, 2015

Habilidades		Conocimientos	
Habilidades verbales	0,160***	Educación y formación	0,142***
Habilidades de razonamiento	0,119***	Negocios y administración.....	0,095***
Concentración	0,084***	Derecho y seguridad pública	0,068***
Habilidades cuantitativas.....	0,077***	Matemáticas y ciencia	0,058***
Habilidades auditivas y del habla	0,075***	Ingeniería y tecnología	0,053***
Habilidades de percepción	0,074***	Comunicación.....	0,050***
Memoria.....	0,069***	Manufacturas y producción	0,037***
Habilidades de manipulación manual.....	0,047***	Salud	0,035**
Habilidades visuales.....	0,046***	Arte y humanidades.....	0,032*
Habilidades espaciales.....	0,039***		
Control de las capacidades del movimiento	0,021**		
Fuerza física	0,020**		
Resistencia	0,020*		
Equilibrio y coordinación.....	0,014*		
Tiempo de reacción y habilidades de velocidad.....	0,014**		
Competencias		Formas de colaboración y trabajo	
Competencias básicas (procesos)	0,124***	Adaptabilidad.....	0,283***
Competencias básicas (contenido)	0,114***	Independencia	0,272***
Competencias sociales.....	0,110***	Orientación al logro	0,266***
Competencias para resolver problemas complejos....	0,107***	Influencia social.....	0,253***
Competencias de sistemas	0,094***	Concienciación	0,252***
Competencias en gestión de recursos	0,066***	Orientación interpersonal	0,246***
Competencias técnicas	0,020***	Inteligencia práctica.....	0,239***

NOTA: En el Cuadro 3 se muestran las opciones de habilidades, conocimientos, competencias y formas de colaboración y trabajo ordenadas por valor de la estimación de mayor a menor. ***, **, * indican el nivel de significación del 1 %, 5 % y 10 %, respectivamente.
FUENTE: BBVA Research a partir de la OCDE.

correcta identificación de las habilidades más demandadas por los sectores líderes del crecimiento económico, con diagnósticos transparentes y actualizados a una demanda en constante evolución que permitan el continuo reciclaje y capacitación de la fuerza laboral.

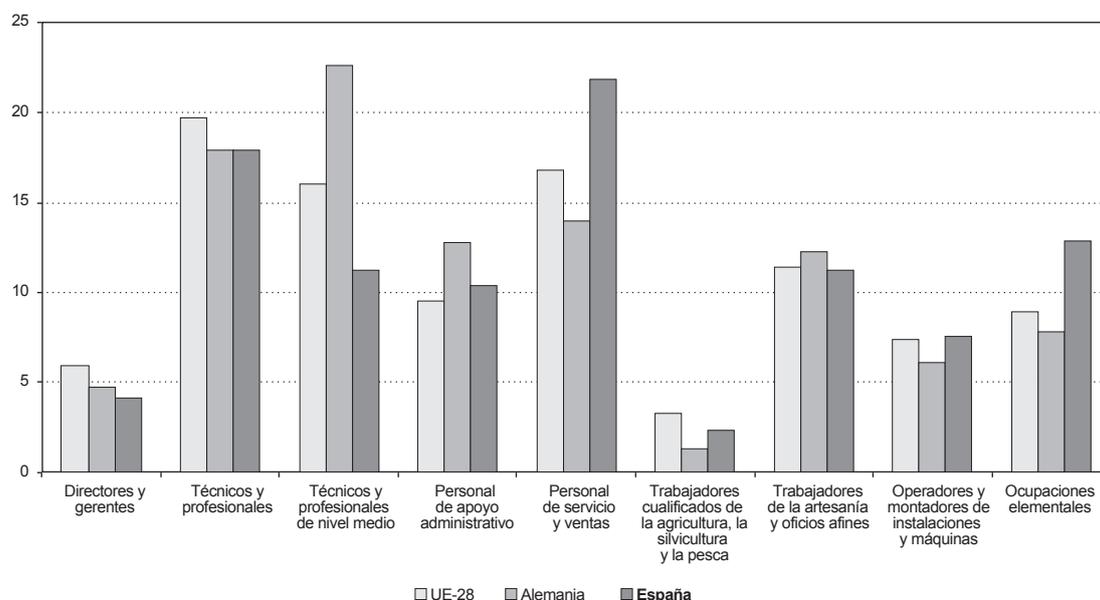
4. Claves para afrontar la escasez relativa de habilidades

Como señalaba Kaushik Basu, vicepresidente sénior y economista jefe del Banco Mundial en el

prólogo de la publicación *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency*, existe el riesgo de que veamos el éxito de una economía solo a través de una visión macroeconómica centrada en las reformas fiscales, las medidas de índole monetaria y los programas de bienestar social. Sin embargo, resulta igualmente importante tener en cuenta otros factores que mantienen unido y afectan al engranaje que se encuentra por detrás del buen funcionamiento de una economía. Dentro de estos últimos elementos, podemos destacar aquellas instituciones y reglas que permiten a los

GRÁFICO 4

DISTRIBUCIÓN POR OCUPACIONES, UE-28, ALEMANIA Y ESPAÑA, 2018
(En % ordenadas de mayor a menor requerimiento de educación reglada)



FUENTE: BBVA Research a partir de Eurostat.

agentes de una sociedad poder ajustarse y disponer de suficiente resiliencia ante los movimientos a escala mundial que están impulsando la disrupción digital y la globalización.

A modo de ejemplo, Heyman *et al.* (2019) realizan una retrospectiva de los factores que explican el buen comportamiento de la economía de Suecia desde hace un par de décadas. Entre los argumentos que han podido desarrollar las empresas se encuentran los incentivos y las recompensas para aumentar su capital humano, por ejemplo, con el aumento del nivel de formación de sus empleados y la mejora de los sistemas de retribución, así como con la contratación de personas más capacitadas y la adquisición de pequeñas empresas con alto nivel de capital humano y en expansión. Este tipo de actuaciones ha permitido mantener y expandir una elevada productividad, elemento básico

en el crecimiento económico a largo plazo, así como ha favorecido que los factores productivos se hayan trasladado desde empresas de baja productividad a otras de mayor productividad, aumentando la eficiencia económica de la gestión de recursos.

Los resultados concuerdan con las necesidades que se han manifestado en el mercado laboral en España, y que viene derivado de una estructura educativa que ha fomentado la generación de una profunda dualidad formativa: una parte significativa de la distribución de la oferta de trabajo presenta un bajo nivel de estudios (Educación Secundaria Obligatoria) y otra parte dispone de un alto nivel de estudios (Educación Superior), mientras la distribución en el nivel medio es relativamente reducida. En cambio, la demanda por distintas cualificaciones muestra una distribución algo más uniforme. Como muestra el Gráfico 4 al comparar la distribución

de puestos ocupacionales existente en el sistema productivo español, la estructura productiva en España no tiende a una alta polarización con puestos concentrados en ocupacionales vinculadas a una muy alta o muy baja cualificación².

Esta situación, que podemos calificar de corto plazo, está exigiendo que el desarrollo del conocimiento y los recursos educativos hagan un énfasis y un reforzamiento especial en la Formación Profesional y los estudios de nivel medio.

En este contexto de corto plazo no debe olvidarse la importancia de las transformaciones asociadas a la revolución tecnológica que ya está empezando a impactar en el propio tejido productivo de la economía española. Para atender no solo a las necesidades actuales sino también ir encauzando las futuras, que van a ir creciendo de forma inexorable, resulta necesario ampliar el estudio de la visión de las necesidades y las disponibilidades formativas más allá de las estrictamente técnicas.

Tanto los anteriores cambios tecnológicos como los nuevos que están por venir tienen al menos en común un factor: la formación. En consecuencia, cada vez resulta más necesario poner en el centro del desarrollo profesional de las personas la formación integral a lo largo de toda la vida del individuo. Si los cambios tecnológicos son generados cada vez en un período más reducido de tiempo, lo único que permanece en este proceso prácticamente continuo de disrupciones y cambios es el desarrollo de la persona a través de la formación.

Esta visión paradigmática de la formación no solo la debemos focalizar en los conocimientos, también resulta necesario en este momento donde tiene tanta importancia la comunicación y la información, ampliarla al desarrollo de las capacidades, competencias, habilidades

y formas de colaboración y trabajo. En consecuencia, estamos priorizando sobre la base de las aptitudes y las actitudes de la persona (Diagrama 1).

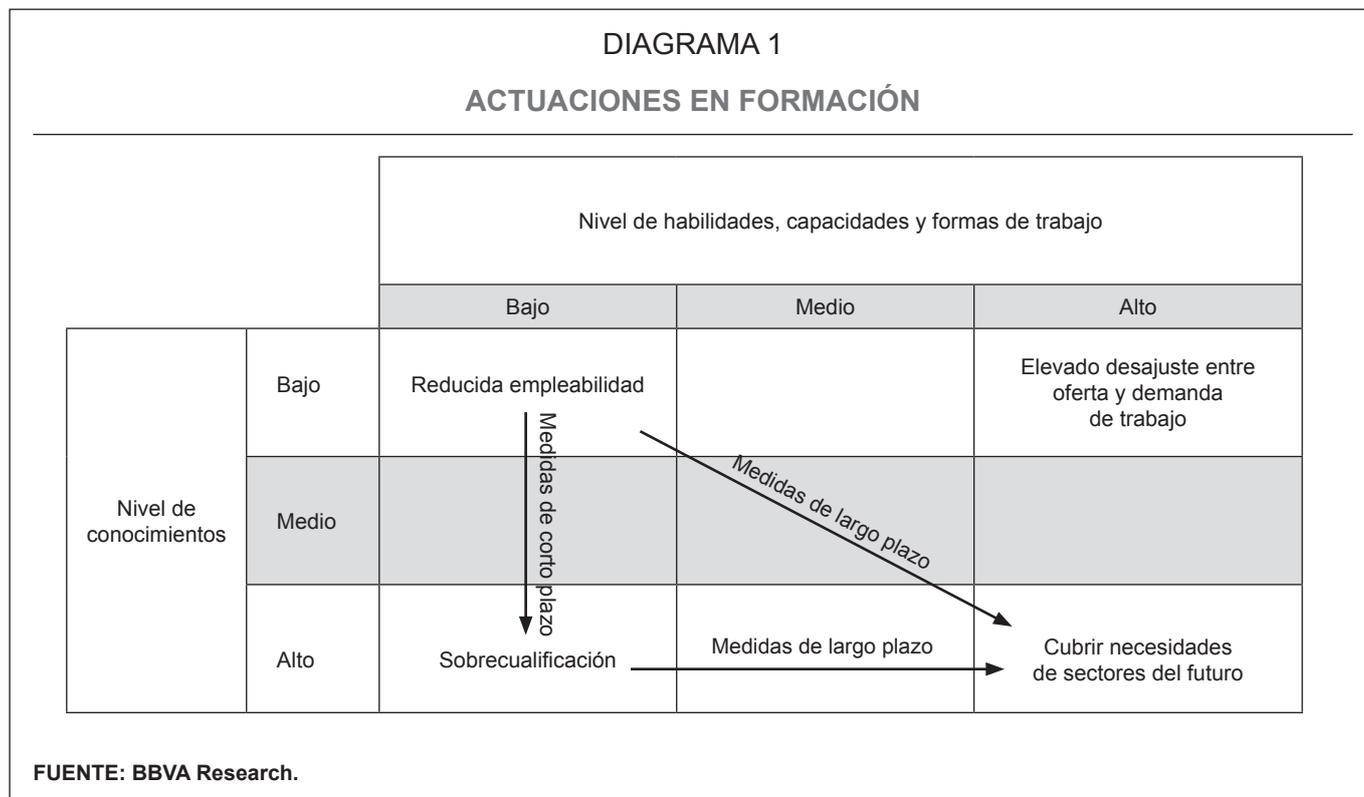
El Estado necesita ser más consciente de la gran importancia que va a tener en la creación, el mantenimiento y el fomento de las grandes infraestructuras que subyacen a este proceso de formación integral.

Con el apoyo de las tecnologías digitales, es posible plantear un asesoramiento y unas guías personalizadas a la hora de realizar recorridos formativos. Las «autopistas formativas» vinculadas al conocimiento específico adquirido bajo la formación reglada pueden ser complementadas con «carreteras personalizadas» que permitan acceder a una mayor formación en aquellas aptitudes y actitudes transversales a toda área de conocimiento. En este contexto, resulta muy recomendable la implementación y desarrollo de *hubs* que permitan la conexión multidisciplinar de todas las aptitudes y actitudes del individuo.

Necesitamos que tanto las infraestructuras que lleven a los trabajadores a lo largo de este viaje como los vehículos empleados para llevarlo a cabo estén acondicionados. En la parte de infraestructuras y acondicionamientos subyacentes, se encuentran todos aquellos factores que influyen en el mercado de trabajo en España. En este mercado destacamos la necesidad de adaptación de las instituciones y normas en varias direcciones, siguiendo la línea de otros documentos, como Cardoso *et al.* (2016). Podemos destacar las siguientes propuestas que se centran en otros dos grandes agentes del mercado de trabajo: las empresas y la Administración pública.

Las nuevas tecnologías que están liderando el avance digital están generando una reorganización del trabajo en las empresas. Es recomendable aprender de la experiencia de aquellas empresas líderes que se están caracterizando por una innovadora gestión del talento y la adaptación de las estructuras empresariales a nuevas culturas, donde la inclusión y la diversidad son piezas claves en el engranaje de las mismas. También el impulso de las nuevas formas de trabajo y el uso de medios digitales

² Dicho esto, se observa que en España se sobreponderan ocupaciones de baja cualificación (como el personal de servicio y venta, y las ocupaciones elementales) frente a ocupaciones de nivel medio (como técnicos y profesionales de nivel medio) cuando se comparan con Alemania.



pueden ser una oportunidad para ayudar a reducir la dualidad contractual y la precariedad laboral.

El reto para la Administración pública es destacable. La tecnología y la globalización están cada vez más dificultando la implantación de soluciones que solo se circunscriben al marco nacional. Cada vez es más necesaria una respuesta global, a nivel de la Organización Internacional del Trabajo o de la Unión Europea. Sin embargo, todavía existe margen de actuación por el lado de la Administración pública, y podemos destacar la promoción de marcos regulatorios controlados al estilo de los denominados areneros o *sandboxes* que permitan realizar pruebas y generar experiencias que ayuden a establecer legislaciones adecuadas a la realidad laboral del siglo XXI, así como modernizar y hacer útiles las políticas activas de empleo en una economía en transición como la española. Por supuesto, la digitalización también puede ofrecer oportunidades para fomentar y facilitar el uso de estos instrumentos.

Desde el punto de vista de los acondicionamientos, resulta necesario promover medidas que ayuden a reducir la desigualdad económica y social, pues la escasez relativa de ciertas habilidades puede agravar el aumento de esta consecuencia tan desestabilizadora dentro de las sociedades actuales, como se ha comentado anteriormente en el caso de la informática. En el contexto laboral y dentro de un nuevo contrato social, la equiparación de derechos universales en materia laboral para toda la ciudadanía, con independencia del estatus jurídico del trabajador, puede constituir un instrumento potente que mitigue al menos estos efectos colaterales nocivos.

La Historia nos ha enseñado que las revoluciones tecnológicas mejoran el bienestar de las personas, pero solo tienen sentido cuando todos los integrantes de la sociedad se benefician de sus efectos. Es nuestra responsabilidad saber encontrar el modo de poder llevar a cabo este objetivo.

5. Conclusiones

La transformación tecnológica que estamos viviendo parece exacerbar los desajustes laborales que llevamos experimentado en España durante las últimas décadas. En este contexto de incertidumbre, pero también de oportunidad, la economía española no ha sido capaz de reducir la elevada tasa de desempleo general (que esconde una gran heterogeneidad por grupos de trabajadores), la dualidad (formativa y contractual) laboral o el subempleo.

Con el objetivo de revertir esta tendencia y aprovechar las oportunidades que ofrece la era digital, proponemos dos grandes directrices de política, integrando en cada una de ellas una doble visión de corto y de largo plazo. Por un lado, utilizar la digitalización para profundizar en el análisis y seguimiento de las dinámicas del mercado laboral con el objeto de fortalecer mecanismos efectivos y de respuesta rápida que cuenten con una participación activa del sistema educativo. El objetivo sería permitir un desarrollo profesional a lo largo de toda la vida del individuo, basado en las actitudes y aptitudes de la persona. Por otro lado, el establecimiento de políticas centradas en aquellos colectivos específicos que puedan ser especialmente vulnerables durante la transición, para evitar que la transformación tecnológica sea vista como un juego de suma cero con perdedores y ganadores, en vez de una oportunidad de mejora del bienestar de todos los integrantes de la sociedad sin excepción.

Referencias bibliográficas

- Andrés, J., Doménech, R., García, J. R., y Neut, R. A. (2019). El Impacto del Cambio Tecnológico y el Futuro del Empleo. *BBVA Research*. Mimeo.
- Belapatiño, V., Iparraguirre, M., Ileri, A., Llanes, M. C., Mert, S. D., & Posadas, C. (2019). Employment vulnerability to the digital revolution: some stylized facts on Argentina, Colombia, Mexico, Peru and Turkey. *BBVA Research*. Mimeo.
- Bell, D. N. F., & Blanchflower, D. G. (2018). Underemployment in the US and Europe. *NBER Working Paper*, (24927). Cambridge: NBER.
- Cardoso, M., Doménech, R., García, J. R., Sicilia, J., y Ulloa, C. A. (2016). Hacia un mercado de trabajo más eficiente y equitativo. *Observatorio BBVA Research*. Observatorio Económico España, 6 de mayo de 2016. Recuperado de <https://www.bbvaesearch.com/publicaciones/espana-hacia-un-mercado-de-trabajo-mas-eficiente-y-equitativo/>
- Díez Catalán, L., Doménech, R., y Neut, R. A. (2018). Informatización de sectores y rutinización de ocupaciones en España. *Observatorio BBVA Research*. Recuperado de <https://www.bbvaesearch.com/publicaciones/informatizacion-de-sectores-y-rutinizacion-de-ocupaciones-en-espana/>
- Doménech, R., García, J. R., Montañez, M., y Neut, R. A. (2018). Afectados por la revolución digital: el caso de España. *Papeles de Economía Española*, (156), 128-145.
- Frey, C. B., & Osborne, M. A. (2017). The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254-280.
- Heyman, F., Norbäck, P. J., & Persson, L. (2019). The turnaround of the Swedish economy: lessons from large business sector reforms. *CESifo Working Paper*, (7627). Munich: Munich Society for the Promotion of Economic Research - CESifo GmbH. Available at https://www.ifo.de/DocDL/cesifo1_wp7627.pdf
- Mokyr, J., Vickers, C., & Ziebarth, N. L. (2015). The History of Technological Anxiety and the Future of Economic Growth: Is This Time Different? *Journal of Economic Perspectives*, 29(3), 31-50.
- Nordhaus, W. (2015). Are we approaching an economic singularity? Information technology and the future of economic growth. *NBER Working Paper*, (21547). Cambridge: NBER.
- Turing, A. M. (1950). Computing Machinery and Intelligence. *Mind*, 49, 433-460. Available at <https://www.csee.umbc.edu/courses/471/papers/turing.pdf>

*En el próximo número de
Información Comercial Española. Revista de Economía*

Sostenibilidad para la competitividad

La sostenibilidad como factor de competitividad para la internacionalización de la pyme española

Medioambiente y desarrollo sostenible en Europa

La sostenibilidad en la política comercial como herramienta para la mejora de la competitividad

La incorporación de la agenda estratégica de los Objetivos de Desarrollo Sostenible como factor determinante de la competitividad empresarial

Políticas de innovación desde la demanda y la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible: los retos del Gobierno como arquitecto de mercados y como comprador

Diversidad de género e innovación

Sostenibilidad y Objetivos de Desarrollo Sostenible: oportunidades para la competitividad y la colaboración en la industria de la moda española

La contribución de la sociedad civil a una economía sostenible

El uso de técnicas TIC innovadoras para la mejora de la Sostenibilidad.
Una valoración sobre las oportunidades abiertas

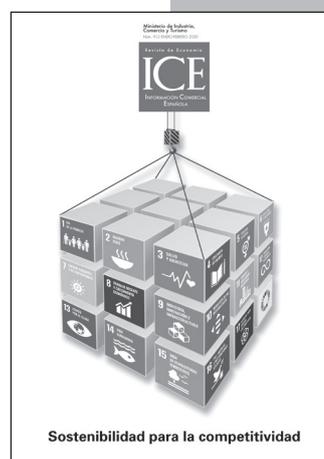
Últimos números
publicados:

***Multinacionales en
un cambiante contexto
internacional***

***Economía de la Educación
y Política Educativa***

Números en preparación:

***Internacionalización
de las economías: nuevas
formas, estrategias
y actividades***



Coordinadora: Marta Rey-García

Lucía Gorjón*

RENTA BÁSICA UNIVERSAL Y RENTA MÍNIMA: ¿SOLUCIONES PARA EL FUTURO?

En los últimos años, los sistemas de renta básica universal y los sistemas de renta mínima se han situado en el centro del debate público. Este artículo plantea el papel que jugarían estas políticas ante los retos del futuro, como la revolución digital y la globalización, y compara ambos sistemas de transferencias, así como las posibles consecuencias que puede tener su implementación. Además, este artículo recopila evidencia empírica con el objetivo de ayudar a entender los efectos potenciales de estas políticas.

Universal basic income and minimum income: solutions for the future?

In recent years, systems of universal basic income and systems of minimum income have been at the centre of public debate. This article discusses the role that these policies could play in the face of the challenges of the future, such as the digital revolution and globalisation, and compares both transfer systems, as well as the possible consequences of their implementation. In addition, this article collates empirical evidence in an effort to help us understand the potential effects of these policies.

Palabras clave: renta básica, renta mínima, pobreza, desigualdad.

Keywords: basic income, minimum income, poverty, inequality.

JEL: D31, D63, I31, I38.

1. Introducción

La Gran Recesión ha tenido consecuencias devastadoras, dejando a parte de la población en una situación de riesgo y/o exclusión social y poniendo en evidencia algunas deficiencias del estado de bienestar. Al mismo tiempo, la globalización y la Cuarta Revolución Industrial generan innumerables incertidumbres sobre el futuro del empleo y disparan el número de retos a los que se enfrenta la sociedad. Todo ello ha situado a la renta básica universal (RBU) en el centro del debate público y muchos la plantean como una

posible solución para no dejar a nadie atrás. Prueba del aumento de su interés es el incremento de las búsquedas en Google en los últimos años (Gráfico 1).

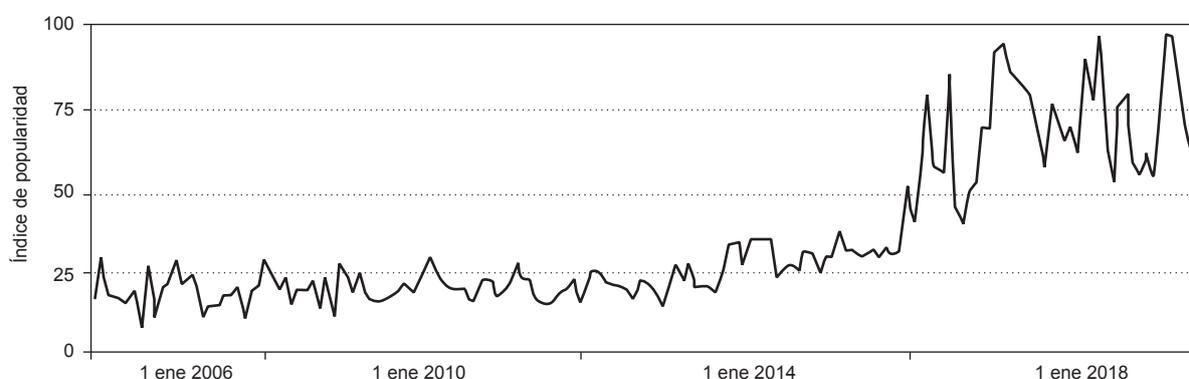
La RBU consiste en una transferencia monetaria mensual a todas las personas por una cantidad que les permita vivir. La implantación de una política de tal envergadura supondría una reestructuración del sistema fiscal, con los consecuentes efectos que esto podría tener, como el cambio en el comportamiento de la sociedad. Este artículo compara la RBU con un sistema de renta mínima (RM). A diferencia de la RBU, la RM es una transferencia solo a aquellas personas en situación de pobreza y normalmente a cambio de una contraprestación: la búsqueda activa de empleo que logre la emancipación de la misma. Al ser una

* ISEAK.

Versión de junio de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/ice.2019.911.6938>

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS BÚSQUEDAS DE *BASIC INCOME* EN GOOGLE



FUENTE: Google Trends.

política menos ambiciosa, su implementación tendría un menor coste y posiblemente, un menor número de efectos indirectos.

Las interpretaciones de los sistemas de rentas básicas y mínimas no son únicas. Algunas personas las entienden y defienden como sistemas adicionales a otros servicios o transferencias públicas, como la sanidad, la educación o las pensiones; sin embargo, otras apoyan su implementación al ser alternativa a estos servicios. En este artículo se plantean como un complemento al resto de servicios y transferencias sociales¹.

Actualmente, no existe ningún ejemplo de RBU por no cumplir algunos de los requisitos que exige la definición. Sin embargo, sí existen ejemplos de RM. Lamentablemente no es mucha la evidencia que muestra los efectos que estas provocan. A lo largo del artículo se comparan ambos sistemas de transferencias y se plantean una serie de efectos esperados

(y deseados), pero también algunos potenciales efectos indirectos (y quizás indeseados), así como posibles soluciones para evitar aquellos efectos indirectos que puedan ir en dirección contraria al objetivo de las políticas. Por último, se contrastan dichos efectos con la evidencia evaluada hasta el momento. Este artículo utiliza como principal referencia el artículo de Hoynes y Rothstein (2019) que discute el papel potencial de la RBU en países avanzados. Pese a que el objetivo de este artículo es arrojar luz sobre la RBU y la RM, puede que se planteen más preguntas que respuestas, por dejar abiertas muchas cuestiones inabordables en estas páginas.

2. Definición

No existe una única definición de renta básica (RB), pero todas tienen un denominador común: la universalidad. La renta básica universal (RBU), también llamada renta básica incondicional (RBI) o *basic income*, en inglés, consiste en una transferencia monetaria pagada, regularmente y sin fecha fin, a todas las personas, sea cual sea su situación económica y

¹ La sustitución de los servicios y transferencias públicas por un sistema de RBU provocaría unos efectos muy diferentes a los explicados en este documento.

social, el tamaño del hogar en el que vivan o su voluntad de trabajar. Es decir, a diferencia de otras ayudas, la RBU no está sujeta a la situación de la persona beneficiaria, por lo que no existen condiciones ni requisitos para recibirla².

Por otro lado, los sistemas de renta mínima (SRM o RM), también conocidos como renta mínima de inserción (RMI) o renta garantizada (RG), hacen referencia a ayudas de último recurso. Se trata de una transferencia monetaria que se otorga a personas que apenas tienen acceso a otro tipo de ingresos, con el objetivo de asegurarles un mínimo nivel de vida (Frazer y Marlier, 2016). Lo que pretende, en primer lugar, es cubrir las necesidades básicas de todas las personas que lo necesiten y, en segundo lugar, lograr su inserción social y laboral. Los sistemas de renta mínima están sujetos a una serie de condiciones, fundamentalmente, carecer de otras fuentes de ingresos o que los demás ingresos no alcancen un umbral determinado. Los sistemas de renta mínima pueden ser compatibles con una situación de empleo en la que se percibe un salario. De hecho, suelen ir acompañados de políticas activas de empleo con el objetivo de lograr la inserción laboral de sus perceptores. Al igual que la RBU, se trata de una transferencia periódica, pero en este caso, la fecha fin sería el momento en que se dejaran de cumplir los requisitos. Ambas definiciones dejan abiertas muchas preguntas, como, por ejemplo, su cuantía.

Cuantía

Una de las primeras preguntas que surgen al hablar de rentas básicas o mínimas es la cantidad. ¿Qué cantidad se otorgaría: lo justo para tener una vida digna o lo suficiente para vivir cómodamente? Y, más específicamente, ¿a qué cantidad corresponde tener una vida digna? ¿y vivir cómodamente? En general, la palabra «básica» hace referencia a una cantidad con la que una

familia pueda hacer frente a sus gastos sin necesidad de tener ningún otro tipo de ingreso. Habitualmente se entiende por una cantidad aproximada a la línea de pobreza. Sin embargo, no existe una única definición de pobreza (Beckerman, 1979), ni un único umbral de pobreza. Una posibilidad es que la cantidad de RBU o de RM sea suficiente para sacar a los individuos de una situación de extrema pobreza. En la literatura, habitualmente, este nivel de pobreza equivale al 40 % de la mediana de los ingresos de la sociedad. Sin embargo, el ingreso mediano de una sociedad se calcula teniendo en cuenta los ingresos totales de los hogares³ (la suma de los ingresos de cada conviviente), así como las características de sus miembros. Es decir, el cálculo de la línea de pobreza se realiza con información de los hogares, no de las personas. Esta cuestión abre un amplio debate sobre si la transferencia tendría que ir destinada a unidades de convivencia, en lugar de a personas, decisión que afectaría notablemente a la cuantía otorgada⁴.

Por otra parte, se ha mencionado que la línea de pobreza se establece en función a los ingresos de la sociedad. La pregunta que surge ahora es: ¿dónde están las fronteras de cada sociedad? Desde una perspectiva internacional, parece claro que cada país debería establecer su umbral de pobreza objetivo, del que sacar a sus habitantes. Pero dentro de un país, ¿debería otorgarse la misma cantidad en todas las regiones? Los ingresos medianos varían enormemente entre unas regiones y otras, así como el costo de vida o la paridad de poder adquisitivo. Si se acepta, entonces, diferenciar el umbral de pobreza por regiones, ¿tiene sentido bajar otro escalón y calcularlo por provincia? ¿Cuándo

² Más detalles sobre la definición de renta básica universal pueden encontrarse aquí: <https://basicincome.org/>

³ A lo largo del documento se utiliza hogar como sinónimo de unidad de convivencia o unidad familiar. Sin embargo, esto no siempre tiene por qué ser así ya que pueden cohabitar varias unidades de convivencia o unidades familiares en el mismo hogar si no tienen vínculos familiares. En particular, la RM se suele otorgar a unidades de convivencia, no a hogares.

⁴ La cantidad también puede depender de si la familia tiene alguna vivienda en propiedad o si vive de alquiler. Si no tiene viviendas en propiedad, en algunos casos, la RM se complementa con una ayuda al alquiler.

deja de tener sentido seguir considerando unidades territoriales más pequeñas? Si no se hace, ¿podría haber un efecto llamada hacia las regiones más pobres y un mayor riesgo de caer en la trampa de la pobreza (ambos conceptos son discutidos posteriormente)?

Destinatarios

Retomando la discusión sobre a quién tiene que ir dirigida la transferencia, este subapartado presenta algunos argumentos que enriquecen el debate. Muchos individuos conviven en unidades familiares con otras personas y las necesidades de una unidad familiar crecen con cada miembro adicional, pero, debido a las economías de escala en el consumo, el crecimiento de estas necesidades no es lineal. Por ejemplo, el gasto en calefacción o en el acceso a internet es bastante similar independientemente de cuántas personas convivan. En consecuencia, para calcular adecuadamente el riesgo de pobreza de un individuo hay que tener en cuenta el tipo del hogar en el que vive, así como las rentas totales de la unidad familiar. Esto se realiza aplicando a cada individuo una escala de equivalencia en función del número de niños y de adultos de la unidad familiar en la que vive⁵. Con la escala de equivalencia seleccionada, se calculan los ingresos equivalentes de cada individuo en el hogar sumando el total de ingresos en el hogar y dividiendo por la escala de equivalencia. Por lo tanto, si la RBU se otorga a individuos, aquellos hogares con más miembros, debido a las economías de escala, tendrían un ingreso equivalente mucho mayor. Es decir, no recibirían la cantidad necesaria para vivir dignamente sino una cantidad superior. Desde el punto de vista de la equidad y la eficiencia del gasto público, esto puede ser una consecuencia no deseada, ya que

⁵ La escala más frecuentemente utilizada es la de la OCDE-modificada, que asigna una ponderación de 1 a la primera persona de la unidad familiar, 0,5 a cada adulto adicional y 0,3 a cada niño (hasta los 14 años). Por ejemplo, un unidad familiar con sólo dos adultos tiene una escala de equivalencia de $1+0,5=1,5$, mientras que un unidad familiar con dos adultos y un niño tiene una escala de $1+0,5+0,3=1,8$. Para más discusión sobre las escalas de equivalencia ver Pollak y Wales (1979).

se gastaría más dinero del necesario para cumplir el objetivo de erradicar la pobreza, beneficiando a los hogares grandes. La opción alternativa es que el destinatario de la transferencia sea la unidad familiar, transfiriendo la renta a la persona titular, y la cantidad se ajuste siempre al número de miembros del hogar. Esta segunda opción da lugar a otro debate: la libertad individual, de la que hablaremos más adelante. Como anticipo se plantea la posibilidad de transferir la cantidad de renta que correspondería al hogar de manera proporcional entre todos los adultos de la unidad de convivencia. Esto lleva a una última cuestión que todavía está sin resolver: la edad a la que se empiezan a recibir estas rentas. La duda surge especialmente cuando se trata de transferencias a personas en lugar de a unidades de convivencia. ¿A partir de qué momento empezaría una persona a recibir una RBU? Hasta entonces, ¿la estarían recibiendo sus padres y madres en su lugar? ¿La cantidad recibida por un niño/a debería ser la misma que la que recibe un adulto? Algunas de las propuestas sobre RBU (Arcarons *et al.*, 2014, por ejemplo) plantean que la renta otorgada a menores de edad sea entre un 20 % y un 30 % la de los adultos⁶, en línea con la escala de equivalencia. En cualquier caso, parece difícil evitar que la decisión sea discrecional, salvo que el porcentaje que reciban los niños/as varíe con la edad (razonamiento que también podría aplicarse al uso de la escala de equivalencia del que se desprende el cálculo de los umbrales de pobreza).

Requisitos

Por definición, la RBU no tiene requisitos, es percibida por todas las personas, sea cual sea su situación socio-económica o su voluntad de trabajar. Por el contrario, la RM exige a los perceptores de esta cumplir una serie de requisitos. En primer lugar, carecer de ingresos

⁶ El 30 % hace referencia a la escala de equivalencia modificada de la OCDE. Sin embargo, según esta escala se considera niño a aquellas personas menores de 14 años, en contraposición a los 18 años en la propuesta citada.

o tener un nivel de ingresos por debajo del umbral establecido, es decir, por debajo de la cantidad máxima otorgada. En este caso, la RM complementaría la cantidad hasta el umbral⁷. Normalmente, el segundo requisito de las RM es que los perceptores intenten recibir otro tipo de ingresos, fundamentalmente, que traten de encontrar un empleo (si no lo tienen), junto a la obligatoriedad de aceptar ofertas de trabajo⁸. En muchos casos, también es válido que estén aumentando su empleabilidad, por ejemplo, mediante la formación. El resto de requisitos puede variar. En ocasiones, se exige que no haya segundas viviendas, un tiempo mínimo de empadronamiento para evitar el efecto llamada (discutido más adelante) y/o haber solicitado todas las demás prestaciones a las que se tiene derecho. La percepción de la RM se extinguiría cuando se dejara de cumplir alguno de los requisitos, idealmente la inclusión laboral plena de los miembros del hogar con un nivel salarial que permita prescindir de dicha transferencia.

3. Objetivos (efectos directos)

Una vez definidas la renta básica universal y la renta mínima, este apartado trata de arrojar luz sobre los objetivos que pretenden alcanzar, contextualizar su importancia y los riesgos que se asumen. Como se ha mencionado, el principal es la erradicación de la pobreza, pero no es el único.

Erradicación de la pobreza

El primer y principal objetivo de las rentas mínimas y universales es común: erradicar la pobreza. Es decir, conseguir que todas las personas puedan tener un mínimo nivel de vida y puedan hacer frente a las necesidades básicas.

⁷ En inglés, a las transferencias que complementan la cantidad hasta alcanzar un determinado nivel se las conoce como *means-tested*, en castellano no existe un término concreto.

⁸ Este requisito solo se aplica a las personas en edad de trabajar y que puedan hacerlo.

Como se menciona en la introducción, la Gran Recesión ha tenido graves consecuencias al haber dejado a muchos ciudadanos en una situación de pobreza y exclusión social, lo que ha puesto de manifiesto algunas de las deficiencias del estado de bienestar. Muchas de las transferencias actuales que tratan de reducir la pobreza están dirigidas a grupos poblacionales con características demográficas determinadas. Tanto la RBU como la RM son sistemas de cobertura global que llegarían a todos los colectivos y solventarían estas ineficiencias del actual estado de bienestar.

El impacto de la crisis se une al impacto de la globalización y la digitalización en el mercado de trabajo que ya está teniendo lugar en la mayoría de los países más desarrollados. La entrada de robots, así como la apertura internacional de los mercados, está desplazando a muchas personas trabajadoras, o bien de unos sectores y ocupaciones hacia otros o bien hacia el desempleo. La evidencia es muy controvertida. Por un lado, Frey y Osborne (2017) encuentran que el 49 % de los empleos serán automatizados en las próximas dos décadas. Por otro, Arntz *et al.* (2016) predicen que solo desaparecerá el 9 % de los empleos en los países de la OCDE en los próximos 20 años. La OCDE (2019) estima que en España están en riesgo de automatización el 22 % de los empleos en los próximos 20 años. Acemoglu y Restrepo (2017) encuentran que un robot adicional por cada 1.000 trabajadores reduce la tasa de empleo entre 0,18 y 0,34 puntos porcentuales y los salarios entre 0,25 % y 0,5 %. No obstante, Acemoglu y Restrepo (2018) estiman que la riqueza se seguirá generando, ya que los robots incrementarán la productividad y, por lo tanto, los ingresos totales aumentarán notablemente.

En conclusión, no hay duda de que muchos empleos desaparecerán y la alta incertidumbre sobre el impacto neto y la duración de la transición de esta Cuarta Revolución Industrial enfrenta a la sociedad a un gran reto, en el que las rentas mínimas y universales podrían jugar un papel importante. Además, estos actuarían como redistribuidores de la riqueza, ayudando especialmente a aquellos que irremediablemente sean

remplazados, es decir, los perdedores del cambio tecnológico y la globalización. Así mismo, parece inevitable la necesidad de adaptación de los sistemas educativos y la compaginación del trabajo con la constante formación y actualización de conocimientos de las personas empleadas, para tratar de minimizar el número de personas sustituidas por la digitalización.

Para abordar por completo los efectos de estas políticas en la reducción de la pobreza hay que tener en cuenta una de sus principales críticas y es que pueden reducir los incentivos al trabajo, haciendo caer a los beneficiarios en la llamada «trampa de pobreza», cronificando su situación como perceptores de la ayuda. Banerjee, y Duflo (2011) definen la trampa de pobreza como mecanismo automantenido que provoca que la pobreza persista. Si las rentas básicas y las rentas mínimas crean una situación en la que muchos de sus perceptores se perpetúan percibiendo únicamente esta ayuda y dejan de tener otros ingresos, además de provocar una situación socialmente insostenible, su nivel de pobreza sería mayor que en ausencia de estas transferencias. Por lo tanto, si bien el objetivo de estas políticas no es incrementar la empleabilidad de las personas receptoras, sino complementar sus rentas para asegurar un mínimo nivel de vida, es importante preguntarse si provocan o no un descenso en la oferta de trabajo. A esta pregunta se le da respuesta en el siguiente apartado.

Respecto a la evidencia empírica sobre el impacto de las rentas mínimas y/o universales en la reducción de la pobreza, Gorjón (2017) y Gorjón y Villar (2019) evalúan el impacto de la renta de garantía de ingresos (RGI) en el País Vasco (un SRM) en la reducción de la pobreza, contrastando diferentes definiciones de pobreza, así como diferentes indicadores de la misma. Los resultados muestran que la RGI ha reducido sustancialmente todas las dimensiones de la pobreza, aunque existe un margen de mejora tanto en la cobertura como en la eficiencia. Esto ocurre porque la cantidad no es suficiente para sacar a la mayoría de hogares de la extrema pobreza, principalmente

porque se otorga la misma renta a todos los hogares de tres o más personas. Este resultado es muy similar al encontrado por Rodrigues (2001) en el caso del *Guaranteed Minimum Income Program* de Portugal.

Disminución de la desigualdad

Otro de los objetivos de la renta básica universal, así como de las rentas mínimas es disminuir la desigualdad. En muchas ocasiones se plantea si esto es un objetivo en sí mismo o si sería suficiente con reducir la pobreza, sin importar cómo de ricos sean los ricos, ya que, en determinadas circunstancias, la desigualdad puede ser necesaria para el crecimiento económico (Benabou, 1996). Los efectos de una sociedad con una menor desigualdad son innumerables. De acuerdo con Milanovic (2006) la desigualdad afecta a la movilidad intergeneracional, ya que las personas con menores ingresos no pueden dar a sus hijos los mismos beneficios que aquellos con más ingresos (educación, capital, etc.). Excluir a ciertos grupos de una educación adecuada siempre es perjudicial para la sociedad y la economía en su conjunto. Por lo tanto, la desigualdad, también de oportunidades, tiende a persistir, perjudicando al crecimiento económico (Van der Weide y Milanovic, 2018). Además, una mayor desigualdad provoca que las personas ricas utilicen su poder político para mantener sus intereses, reforzando así que la desigualdad se mantenga e intensificando así los puntos anteriores. Por lo tanto, si la RBU o la RM ayudaran a conseguir una disminución de la desigualdad, los efectos potenciales que podrían tener se dispararían a todos los ámbitos mencionados.

La evidencia empírica es ambigua en cuanto a la evolución de la desigualdad (Milanovic, 2006) y apenas hay evidencia del impacto de las RM o RB en la desigualdad⁹. Sin embargo, hay bastante consenso en que el avance tecnológico está polarizando el mercado laboral (Autor, 2014), con el consecuente incremento

⁹ Gorjón y Villar (2019) muestran que la RGI provoca un descenso de la desigualdad entre las personas pobres.

de la desigualdad salarial. Esto ocurre porque los puestos de trabajo que están siendo sustituidos son precisamente aquellos de salarios intermedios. Además, los salarios de los trabajadores poco cualificados, en concreto de los hombres, se han estancado desde hace décadas (Autor, 2014) y la desigualdad salarial entre los diferentes niveles educativos ha aumentado notablemente¹⁰. En conclusión, el cambio tecnológico está sustituyendo a muchos trabajadores y aumentando la desigualdad salarial de aquellos que no son sustituidos. Estos hechos sitúan de nuevo en el centro del debate a los sistemas de transferencias discutidos en este artículo.

No se puede pasar por alto que el papel que la renta básica universal y las rentas mínimas juegan en la reducción de la desigualdad vendrá determinado principalmente por su sistema de financiación y, por tanto, de redistribución que se utilice¹¹. A esta cuestión se le dedica un apartado más adelante.

Aumento de la libertad

Una de las mayores críticas de los defensores de la renta básica universal en contra de las rentas mínimas es que estas últimas son ayudas condicionadas a una situación de necesidad y solo se otorgan a aquellas personas que «han fracasado». La RM consiste en una ayuda *ex post*, que cubre una carencia de ingresos, presumiblemente transitoria y vinculada a un proceso de intervención social, como son las medidas de formación, orientación e intermediación laboral. Es decir, son ayudas que, en muchos casos, se otorgan a cambio de una contraprestación: la obligación de buscar un trabajo. Bollain y Raventós (2018) llaman a esto pérdida de libertad efectiva, hecho que no se

produce en el caso de la renta básica universal, ya que es completamente incondicional. Pateman (2004) arguye que la RBU rompería el vínculo entre el ingreso y el empleo. Haría falta un largo debate que se escapa del objetivo de este artículo sobre si el Estado debe garantizar que todas las personas tengan la posibilidad tanto de ejercer su derecho a trabajar como a no ejercerlo¹². Indistintamente, cualquiera de las dos políticas aumentaría el salario de reserva y esto conduciría a un aumento en el poder de negociación de los trabajadores, lo que podría tener un impacto en la reducción de la precariedad.

Otra perspectiva a tener en cuenta cuando se habla de la libertad es la perspectiva de género. La incorporación de la mujer al mercado laboral ha sido uno de los determinantes principales que ha permitido su emancipación (Goldin, 1992). Este hecho fue decisivo en la consecución de la independencia de las mujeres al tener rentas propias. Algunos argumentos a favor de que el destinatario de las rentas mínimas o básicas sean las personas y no los hogares van en esta línea, ya que según Katada (2010) el reparto de los ingresos dentro del hogar es fundamental en el poder de negociación de la pareja. Además, la evidencia empírica demuestra que cuando la mujer tiene sus propios ingresos la probabilidad de sufrir violencia de género es menor, la probabilidad de divorcio aumenta y hay un mayor reparto de tareas en el hogar (Berniell, Mata y Pinto, 2014). Asimismo, Haushofer y Shapiro (2013) muestran el impacto de las transferencias incondicionales en el empoderamiento de la mujer en Kenia. Por lo tanto, las transferencias a personas ayudarían a reducir una situación de desigualdad en el hogar en mayor medida que las transferencias a hogares. Una posibilidad que se mencionaba con anterioridad y que acompaña la eficiencia del gasto público en la reducción

¹⁰ Bonhomme y Hospido (2013) evidencian la creciente desigualdad salarial en España.

¹¹ La desigualdad también podría aumentar con implementación de la RBU o RM si la financiación de dichos sistemas se hace mediante la eliminación de otros servicios públicos, como podrían ser la sanidad o la educación.

¹² «Solo cuando las instituciones públicas proveen efectivamente los medios para hacer factible tanto practicar como no practicar un derecho (trabajar-no trabajar, casarse-no casarse, viajar-no viajar, estudiar-no estudiar, tener vivienda-no tenerla, etc.) queda preservado el primer derecho, la libertad.» Talego (2017).

de la pobreza y favorece una situación de igualdad en el hogar, sería transferir la cantidad de renta que correspondiera al hogar de manera proporcional entre todos los adultos de la unidad de convivencia. Aun así, en ningún caso debería haber restricciones para constituir un nuevo hogar y, siempre que esto ocurra, se ajustarían las cantidades otorgadas de ambos hogares a su nuevo tamaño. En conclusión, los sistemas de RM y de RU también podrían ser importantes para la consecución de la igualdad entre mujeres y hombres.

4. Otras consecuencias (efectos indirectos)

Todas las políticas que se llevan a la práctica provocan efectos indirectos, muchas veces previsibles, pero otras muchas, imprevisibles. En algunos casos, esos efectos indirectos, además de inesperados, son indeseados por ir en dirección opuesta al objetivo que se pretendía conseguir (por ejemplo, De la Rica y Gorjón, 2016). Este apartado pone sobre la mesa algunos de los efectos indirectos (deseados o no) que podrían traer consigo la implantación de la RBU o la RM. A su vez, se presenta evidencia relacionada que ayude a entender el potencial de esos efectos. Por último, se plantean posibles soluciones con las que evitar los efectos indeseados.

Oferta de trabajo

Una de las principales críticas a este tipo de políticas, como se ha anticipado, es que pueden reducir los incentivos al trabajo, es decir, que los perceptores prefieran no trabajar o quieran trabajar menos horas. Al relacionarse la RBU y la RM de diferente manera con el empleo, en este subapartado se tratarán por separado. Implementar una RBU (no condicionada a la búsqueda de empleo ni a la participación en actividades formativas) podría afectar negativamente a la oferta de trabajo. La percepción de un ingreso incondicional genera el llamado «efecto renta» que permite que el nivel de consumo se mantenga (al menos mientras no suban los precios) trabajando menos. Asimismo, la percepción

de un ingreso incondicional aumenta automáticamente el salario de reserva, lo que reduce la oferta de trabajo (Galean *et al.*, 2019)¹³. Los efectos sobre la participación laboral pueden ser especialmente negativos precisamente para aquellos colectivos que se pretende proteger: los de rentas más bajas. Es lógico pensar que los primeros trabajos que se dejarían de realizar son aquellos con peores condiciones laborales y salarios más bajos, es decir, se produciría un desplazamiento de la oferta de trabajo desde los trabajos más arduos y peor pagados (normalmente realizados por las personas trabajadoras menos formadas) hacia aquellos con mayores oportunidades para la acumulación del capital humano (Van Parijs y Vanderborght, 2017). Sin embargo, son precisamente las personas trabajadoras menos formadas las que se espera que sean sustituidas por el cambio tecnológico. En este caso, no sería tanto un efecto indeseado, sino uno de los objetivos de la RBU: ayudar a los perdedores. Por otro lado, una reducción en la oferta de trabajo de determinados empleos implicaría una subida de sus salarios haciéndolos, a su vez más, atractivos.

Por el contrario, hay premisas en la otra dirección. Se arguye que la RBU, al tratarse de una renta incondicional y ser compatible con otros ingresos, no generaría incentivos negativos al empleo ya que, en cualquier situación en la que se trabaje, los ingresos finales recibidos serían mayores. Por lo tanto, los perceptores valorarían el ingreso y el coste marginal de trabajar. Además, la RBU podría conducir a un aumento del emprendimiento por actuar como red de seguridad que ayude a tomar ciertos riesgos. Asimismo, la RBU podría tener efectos en el aumento del capital humano y, por tanto, en la oferta de trabajo. Es decir, gracias a disponer de una renta incondicional, el nivel de formación podría aumentar y esto conllevaría una mejor preparación de la mano de obra que incrementa la oferta de trabajo en el largo plazo, ya que las personas con

¹³ La elasticidad renta del trabajo estimada por Kimball y Shapiro (2008) se sitúa en torno al 1 %.

mayor formación trabajan más y se enfrentan a menores tasas de paro. El impacto en el capital humano se detalla más adelante.

Una vez discutidas las posibles consecuencias de la RBU en la oferta de trabajo, ¿cuál podría ser el efecto de la RM? ¿El impacto en el empleo sería el mismo con la implementación de la renta mínima que con la renta básica siendo la primera una transferencia condicionada, precisamente, a la búsqueda activa de empleo o al incremento de la empleabilidad de los perceptores? Esa exigencia de activación pretende minimizar la reducción en la oferta de trabajo, tratando de evitar así que las personas receptoras se cronifiquen en su situación. Por ejemplo, en el caso de la RGI del País Vasco, entre estos requisitos se encuentra la obligatoriedad de aceptar ofertas de trabajo «adecuadas»¹⁴. Si la persona beneficiaria rechaza ofertas de empleo, inmediatamente se le retiraría la ayuda. Pese a esta serie de condiciones, puede que la intensidad en la búsqueda de empleo de las personas desempleadas sea menor si se recibe una renta mínima que si no se estuviera recibiendo ningún ingreso o si ese ingreso tuviera fecha fin¹⁵. Supervisar el estricto cumplimiento relativo a la búsqueda activa de empleo supondría, por tanto, un coste muy elevado. Por ejemplo, en el caso práctico de la RGI, tan solo un 40 % de las personas receptoras desempleadas llevan a cabo medidas de activación (De la Rica y Gorjón, 2019).

Entonces, ¿cómo se puede minimizar este efecto indeseado? En la consecución de los objetivos de una política se ha demostrado que los incentivos (que tratan de premiar) son más eficientes que las medidas punitivas (que tratan de castigar), por lo que cada vez más, las nuevas políticas van en esta línea (Hoynes y Rothstein, 2019). Ese es precisamente el objetivo

de los denominados «estímulos al empleo» de la RGI en el País Vasco. Figura muy similar son los llamados impuestos negativos sobre la renta (o *negative income tax*, en inglés). Como se mencionaba anteriormente las rentas mínimas son compatibles con tener un salario, siempre y cuando no supere determinado umbral, es decir, las personas trabajadoras de bajos salarios también pueden percibir RM. Con el fin de reforzar la salida al mercado de trabajo, los estímulos al empleo consisten en un complemento de renta que va disminuyendo a medida que aumentan los ingresos por salario, de manera que el ingreso total percibido por el hogar siempre será mayor si se elige la opción de trabajar frente a la de no trabajar. Los impuestos negativos sobre la renta, en lugar de tratarse de un complemento mensual, se plantean a través de devoluciones en declaraciones anuales o trimestrales, por lo que la efectividad de estos podría no ser la misma a la hora de reducir la pobreza, donde la liquidez es un problema en el corto plazo.

En cuanto a los efectos potenciales que expanden la oferta de trabajo mencionados para la RBU, las RM también podrían actuar en la misma línea. En primer lugar, esta también podría actuar como red de seguridad incentivando el emprendimiento. En segundo lugar, la RM potenciaría un aumento del capital humano ya que la formación se contempla como un método para aumentar la empleabilidad de las personas desempleadas receptoras.

Hasta aquí se han presentado los potenciales efectos que la RBU y la RM podrían tener en la oferta de trabajo pero, ¿qué dice la evidencia? Lamentablemente, hay poco conocimiento del impacto de la RBU en la oferta de trabajo, ya que las rentas universales existentes no son básicas y, por lo tanto, no otorgan una cantidad suficiente como para poder vivir únicamente con ese ingreso¹⁶. Sin embargo, estas rentas universales (pero

¹⁴ Según la *Ley 4/2011 de modificación de la Ley para la Garantía de Ingresos y para la Inclusión Social* son las personas trabajadoras en el Servicio de Empleo Público las que determinan qué ofertas de empleo ofrecer a los perceptores de la RGI y, por lo tanto, su «adecuación».

¹⁵ Galean *et al.* (2019) muestran una aceleración en la salida a un empleo cuando queda poco tiempo para agotar las prestaciones por desempleo.

¹⁶ Desde una perspectiva teórica, Tena-Sánchez y Noguera (2016) utilizan modelos formales de teoría de juegos para evaluar la viabilidad de la RBU frente a la posible evacuación masiva del mercado de trabajo, concluyendo que es mucho más probable un escenario de viabilidad.

no básicas) sí han sido evaluadas. Jones y Mariescu (2018) evaluaron el impacto del *Alaska Permanent Fund* (APF) y encontraron que no había efecto en el empleo, atribuido al incremento en el consumo. Akee *et al.* (2010) tampoco encuentra impacto de la transferencia a los *Cherokees* americanos del este en su participación laboral. Salehi-Isfahani y Mostafavi-Dehzoeei (2018) estudian los efectos de la renta universal de Irán sobre el mercado de trabajo (esta transferencia es el ejemplo que más se aproxima a una RBU). Los autores tampoco encuentran evidencia de efectos negativos sobre la oferta de trabajo, ni en las horas trabajadas, ni en la probabilidad de participar en el mercado laboral, ni en la población de menores ingresos. Únicamente encuentran una reducción de la oferta de trabajo en los jóvenes, unido a un aumento de la permanencia en el sistema educativo. Por último, Kangas *et al.* (2019) evalúan un experimento de renta básica a personas desempleadas en Finlandia y encuentran que no ha habido un impacto en la probabilidad de encontrar empleo, es decir, las personas desempleadas tienen la misma probabilidad de salir a un empleo, sean o no perceptoras de la renta básica. En la misma línea van los resultados sobre el impacto de las rentas mínimas: De la Rica y Gorjón (2019) encuentran que la RGI del País Vasco, en media, no retrasa la salida a un empleo de sus perceptores; sin embargo, el impacto no es homogéneo para diferentes grupos poblacionales, acelerando la salida para mayores de 30 años y personas desempleadas más formadas, y retrasándola para jóvenes y personas con bajos niveles formativos. El mismo estudio muestra cómo las medidas de activación recibidas por las personas beneficiarias de la renta aceleran su salida a un empleo, especialmente la formación. Es decir, en el caso de las rentas mínimas, condicionar la percepción de la ayuda a la activación implicaría una mayor salida al empleo para sus perceptores en comparación con aquellos que no reciben dicha renta. También existen ejemplos de impuestos negativos sobre la renta que han sido evaluados. Moffitt (2002) muestra importantes impactos sobre la participación laboral especialmente

de mujeres y jóvenes. Mientras que en la provincia de Manitoba (Canadá) se implementó un experimento de impuestos negativos sobre la renta y no se encontraron efectos estadísticamente significativos en la oferta de trabajo (Hum y Simpson, 1993)¹⁷ ¹⁸. Por último, Cesarini *et al.* (2017) encuentra que ganar un premio de lotería reduce muy modestamente la oferta de trabajo. En conclusión, a grandes rasgos, los resultados obtenidos de las evaluaciones de impacto de las rentas mínimas y universales no muestran, en media, una reducción de la oferta de trabajo, sin embargo, los resultados no siempre son homogéneos por grupos poblacionales¹⁹.

Salud, capital humano y salarios

El impacto de la pobreza en la salud física y mental ha sido documentado numerosas veces (Akee *et al.*, 2018; Mani *et al.*, 2013; Monreal 2019). Otro efecto provocado por la falta de recursos es la barrera en el acceso a la educación (Lochner y Monge-Naranjo, 2012). En consecuencia, un aumento de los recursos de las familias con menos ingresos conduciría a un incremento de la igualdad de oportunidades, mejorando la salud y aumentando los niveles de formación de los colectivos más pobres, lo que se traduciría en una mayor acumulación de capital humano, pudiendo provocar un aumento en los salarios. Este efecto, además, se podría propagar a las siguientes generaciones, ya que según Cunha y Heckman (2007), mayores recursos monetarios para una generación tienen efectos potencialmente positivos en la siguiente generación. A su vez, la RBU o la RM podrían actuar como complemento salarial en la entrada al mercado

¹⁷ Robins (1985) analiza las elasticidades de sustitución de un proyecto piloto de los impuestos negativos sobre la renta.

¹⁸ Braga *et al.* (2019) encuentran que los niños en familias que reciben impuestos negativos sobre la renta muestran una mejor salud y es menos probable que padezcan obesidad de adultos.

¹⁹ Blank, Card, y Robins (1999) para un análisis detallado del diseño de programas que puedan simultáneamente aliviar la pobreza y no dañar la empleabilidad de las personas minimizando el impacto fiscal.

laboral, facilitando el desarrollo de prácticas en empresas (Hoynes y Rothstein, 2019) y aumentando el capital humano de los jóvenes. Por otro lado, si realmente se produjera una reducción en la oferta de trabajo, aumentarían los salarios de aquellos que siguen en el mercado laboral. Al mismo tiempo, si hay menos gente dispuesta a trabajar, los que quieren trabajar tendrían un mayor poder de negociación.

Sin embargo, existe un argumento en contra por el que se podría esperar un efecto negativo en la educación de las nuevas generaciones. El incremento del salario de reserva puede reducir los incentivos a seguir estudiando para los colectivos más vulnerables al fracaso escolar (Zacuto, 2015). Es decir, si el nivel salarial esperado tras terminar los estudios obligatorios es bajo, podría preferirse la opción de no estudiar y recibir la renta, provocando un aumento del abandono escolar. La evidencia empírica, por el contrario, no da soporte a esta hipótesis. Por ejemplo, Moffitt *et al.* (1981) evalúan un programa de transferencias experimental llevado a cabo en las zonas rurales de Carolina del Norte e Iowa en 1970 y encuentran un incremento de la permanencia en la escuela. Otras evaluaciones sobre las consecuencias del incremento de la capacidad adquisitiva de las familias muestran una reducción en el absentismo escolar de los hijos (Almond, Hoynes y Schanzenbach, 2011; Hoynes, Miller y Simon, 2015; Strully *et al.*, 2010) y un aumento en el rendimiento (Dahl y Lochner, 2012; Chetty *et al.*, 2011) y en el nivel educativo alcanzado (Bastian y Michelmore, 2018; Manoli y Turner, 2018). También Salehi-Isfahani y Mostafavi-Dehzoeei (2018) concluyen que uno de los efectos de la RBU en Irán es el incremento del capital humano de los jóvenes y Akee *et al.* (2010) prueban que la transferencia a los *Cherokees* americanos aumentó el nivel educativo de los hijos y el número de delitos menores descendió.

Por otro lado, Haushofer y Shapiro (2013) muestran que transferencias incondicionales incrementan el bienestar psicológico reduciendo los niveles de estrés; Almond *et al.* (2018) encuentran que reformas

impositivas que generan incrementos netos de los recursos de las familias provocan mejoras en la salud futura de los niños. Kangas *et al.* (2019) encuentran que los niveles de bienestar de las personas desempleadas que recibían la renta básica en Finlandia aumentaron notablemente, con un impacto en la reducción de los niveles de ansiedad y mejoras en la salud. Por último, la renta universal a los *Cherokees* americanos provoca, por un lado, una mejora en el estado emocional de los niños (Akee *et al.*, 2018) y, por otro, un incremento en el índice de masa corporal (Akee *et al.*, 2013).

En conclusión, existe suficiente evidencia que respalda el impacto positivo de las transferencias en el incremento en el capital humano (presente y futuro) por afectar positivamente a la salud de los perceptores, así como por reducir las restricciones financieras a las que se enfrentan algunos hogares para poder pagar los estudios de sus hijos (Lovenheim, 2011). También se observa que individuos con mayor capital humano trabajan más (con mayores salarios) y sufren menores tasas de paro, por lo que en el largo plazo se podría esperar un efecto positivo en los salarios por el incremento en el capital humano.

Otros efectos indirectos

Además, de los posibles efectos ya presentados en este artículo, las consecuencias potenciales de la implementación de la RBU o de la RM son innumerables. Este subapartado describe algunas de las no mencionadas hasta ahora.

En primer lugar, otra de las cuestiones que se suelen plantear al tratar el tema de las rentas básicas o rentas mínimas es el conocido «efecto llamada». La implementación de este tipo de políticas en un país o región en concreto lo haría muy atractivo para determinados inmigrantes. Este efecto llamada, sin embargo, no se espera en los nativos que han emigrado, normalmente los más cualificados (Zacuto, 2015). Pero ¿realmente están yendo los inmigrantes a aquellos

países o regiones donde el estado de bienestar es más generoso? En el caso concreto de los países nórdicos o comunidades autónomas como País Vasco y Navarra, conocidas por unas prestaciones muy generosas, las tasas de inmigración se sitúan por debajo de la media de su entorno (Fernández-Suárez, 2019). De todas formas, una de las medidas que se toman para evitar el efecto llamada es condicionar la percepción de las rentas a un mínimo tiempo de empadronamiento o de años cotizados. Esta cuestión pone de manifiesto las limitaciones que tendría implementar estas políticas, especialmente la RBU, en solo un país o región concreta.

En segundo lugar, de acuerdo a Khalifi *et al.* (2016) las rentas mínimas de inserción que existen en España no llegan al total de personas que cumplen los requisitos, ya que una parte importante de este colectivo no solicita la prestación. Los autores concluyen que las principales barreras son los altos costes de información, contacto con la Administración, discapacidad, disponibilidad de teléfono, etc. En Francia, se estima que más del 30 % de las personas que tienen acceso a la renta de solidaridad activa (un sistema de renta mínima) no la solicitan (Mariño, 2018). Ante esta situación se han planteado soluciones como la «ventanilla única», o en los casos en que sea posible, la inscripción automática, que mejoren el alcance de las rentas mínimas. La RBU, precisamente por ser universal, no tendría los problemas de «alcance» que dejan a ciertas personas pobres fuera de la prestación. Por otro lado, si para solicitar la renta mínima hay que revelar información privada (como los ingresos), puede que se provoque una sensación de «estigma», reduciendo el número de solicitudes (Moffitt, 1983) e impidiendo así que se cumpla el objetivo de erradicar la pobreza. Halpern-Meekin *et al.* (2015) demuestran que el estigma de recibir transferencias es menor si los beneficiarios ven la prestación como un «bonus» en lugar de como una «limosna». Esto, a su vez, plantea el «debate de la meritocracia frente a la igualdad». Actualmente, gran parte de la protección social funciona sobre la base de criterios

meritocráticos, al estar ligada al trabajo remunerado en el mercado y, en muchos casos exigiendo disponibilidad para el empleo (Noguera, 2019). Dados los retos que plantea el futuro del empleo, ¿sigue teniendo esto sentido?

La universalidad de la RBU frente a la RM acabaría tanto con las barreras de entrada, como con el posible estigma de recibir la prestación, de la misma manera que ocurre con la seguridad social y los sistemas de salud públicos (Lowrey, 2018). Además, terminaría con el debate de si la renta mínima es merecida o no.

En tercer lugar, la RBU simplificaría el sistema de transferencias y evitaría los costes de supervisión. Actualmente las transferencias sociales, en muchos casos, se solapan y generan ineficiencias. La RBU simplificaría el sistema de transferencias, reduciría los incentivos perversos que ocasionan los solapamientos y mantendría el mínimo nivel de vida que esas transferencias sociales aseguran. La renta mínima, por el contrario, no simplifica el sistema de transferencias²⁰. Sin embargo, para poder implementar la RBU haría falta una reestructuración del sistema impositivo (cuestión planteada más adelante), con el consiguiente coste y efectos distorsionadores provocados por el aumento de la progresividad y presión fiscal necesaria para financiarla.

En cuarto lugar, la incertidumbre sobre las consecuencias del cambio tecnológico, la globalización y la inmigración producen el miedo a perder el empleo. Esto, junto a la sensación de escasa protección estatal, ha provocado en los últimos años un aumento de la xenofobia (Guiso, Herrera y Morelli, 2017). En Finlandia, Kangas *et al.* (2019) encuentran que la implementación de la renta básica produjo un incremento de la confianza en las instituciones públicas y en los políticos. Es decir, la RBU y la RMI también

²⁰ En el caso de la RGI, por ejemplo, se exige haber solicitado todas las demás ayudas a las que se tenga derecho y, en último lugar, la RGI complementaría hasta el umbral. Sin embargo, hay algunas ayudas que están exentas, como, por ejemplo, las becas para la educación o becas comedor, ayudas al transporte, prestaciones por hijos al cargo, etc., cuyo objetivo no es estrictamente el de erradicar la pobreza sino ayudar a determinados colectivos.

podrían jugar un importante papel en este aspecto.

Finalmente, estas transferencias, y en particular, la RBU, podría tener efecto en los precios que afectaría, por tanto, al poder adquisitivo de la sociedad. En concreto, podría aumentar especialmente el precio de los productos básicos, que serían aquellos de los que se produciría un aumento de la demanda. Para tratar de evitarlo, las propuestas de financiación exigen que no haya un aumento de la masa monetaria.

5. Financiación

No han sido pocos los investigadores que han intentado dar cifras al coste que supondría la implementación de una renta básica en España y, consecuentemente, a la forma de financiarla. Estas dos variables dependerán fundamentalmente de la cantidad que se otorgue a los individuos, de cómo se tiene en cuenta a los menores o de si estas transferencias sustituirían o serían adicionales de las vigentes actualmente.

Arcarons *et al.* (2014) plantean un modelo de financiación para una renta básica en el conjunto del país. De acuerdo con los autores, esta satisfaría requisitos como autofinanciación (en lugar de la creación de masa monetaria), impacto distributivo muy progresivo e incremento de ingresos de más de la mitad de la población, acabar con el riesgo de pobreza y sustitución de las transferencias públicas de inferior cantidad pero no de los servicios públicos como la sanidad o la educación. Proponen una renta básica para los mayores de 18 años de 622,5 euros al mes y de 124,5 euros (el 20 %) al mes para los menores de edad. Se plantean distintas alternativas de financiación²¹. En los cálculos del coste total incluyen el ahorro que supondría la eliminación de parte de la

Administración pública. A grandes rasgos, las cantidades transferidas alcanzarían los 34.282,6 millones de euros y provendrían de un incremento de la presión fiscal a los deciles más altos de la población. Esta cantidad representaría el 3,4 % del PIB²².

Por el contrario, Doménech (2017) también estima la implantación de una renta básica con las cantidades mencionadas (622,5 euros mensuales para adultos y 124,5 euros mensuales para menores). Descontando las prestaciones y subsidios que serían sustituidos por esta renta (con un ahorro de 92.222 millones de euros), la RBU en España, según sus cálculos, tendría un coste de 187.870 millones de euros, el equivalente al 17,4 % del PIB español de euros. Esta recaudación vendría de la mano de un incremento del tipo medio del IRPF para todas las rentas hasta el 49 %, un 18 % mayor que en 2010, con el consecuente impacto en el crecimiento económico, la innovación y la creación de empleo.

Como se observa, las estimaciones realizadas hasta el momento del coste que supondría la implantación de una renta universal en España difieren notablemente. Además, para poder obtener unos resultados más robustos habría que incorporar al cálculo toda una serie de potenciales efectos, como los explicados a lo largo de este artículo, así como los efectos provocados por la redistribución de las rentas. Boscá *et al.* (2013) estiman que en España una subida del 1 % del PIB en impuestos hace caer el PIB un 1,3 %, lo que dispararía los efectos indirectos de la renta básica universal.

A su vez, también se han realizado estimaciones sobre el coste de la renta mínima en España. En concreto, la Proposición de Ley 122/000332²³ propone una renta equivalente de 600 euros al mes que

²¹ Se determina esta cantidad por ser el umbral del riesgo de pobreza en 2010 sin incluir Navarra y País Vasco. Sin embargo, el umbral de pobreza se calcula sobre el ingreso equivalente y no sobre el ingreso real, por lo que los hogares de más de dos adultos superarían el umbral de riesgo de pobreza con dicha cantidad. Los autores también plantean una alternativa de financiación que hace uso de la escala de equivalencia.

²² En los cálculos del coste total no se incluye la Comunidad Foral de Navarra ni el País Vasco, así como aquellas rentas del trabajo superiores a los 10.000 euros que no han hecho declaración de la renta. Tampoco incluye el cambio en el comportamiento de la ciudadanía o el impacto de la redistribución en el PIB del país.

²³ Proposición de Ley de modificación del Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, con objeto de mejorar la garantía de suficiencia de ingresos de la población.

complementaría al resto de ingresos de la unidad de convivencia hasta alcanzar el umbral de la pobreza monetaria e incluyendo el uso de estímulos al empleo. El coste estimado de la implantación de la renta mínima en España oscilaría entre los 10.300 millones en el escenario más barato y 24.000 millones el más caro, dependiendo de la escala de equivalencia utilizada, las rentas que computen como ingresos del hogar y el diseño de los estímulos al empleo²⁴.

6. En la práctica

Rentas básicas universales

Actualmente no existe ningún sistema de renta básica universal que satisfaga todas las características definidas en este artículo. Sin embargo, existen o existieron algunos ejemplos de sistemas de transferencia que se asemejan. Este subapartado presenta algunos de ellos, muchos de ellos ya mencionados en el artículo.

En Alaska existe el llamado *Fondo Permanente de Alaska*, (APF, por sus siglas en inglés). Este fondo se creó con los ingresos procedentes de la producción y venta del petróleo. En 1982 se determinó que una parte de los beneficios se destinarían a la creación de una renta permanente a todos ciudadanos que llevaran más de 12 meses viviendo en Alaska y no hubieran estado encarcelados en el último año (Polo, 2019). Se trata de un pago anual que varía entre 1.000 y 2.000 dólares por persona y supone un coste del 4 % del PIB del Estado. Es, por lo tanto, una renta casi universal pero no básica. Como se mencionó anteriormente, Jones y Marinescu (2018) son los autores que han evaluado su impacto.

Análogamente, las tribus *Cherokees* ofrecen a todas las personas adultas una transferencia anual de

aproximadamente 4.000 dólares. Estos ingresos provienen de los beneficios de los casinos. En este caso, la renta también es universal pero no básica. Akee *et al.* (2010, 2013 y 2018) realizan varias evaluaciones de esta transferencia.

De manera similar al APF en Irán, entre 2010 y 2016 se implementó un sistema de renta universal financiado con beneficios obtenidos del petróleo²⁵. Se trataba del ingreso básico más generoso del mundo, equivalente al 15 % del PIB del país (Tena, 2018), por lo que cumplía todos los requisitos para ser una RBU excepto el de no tener fecha fin. Los destinatarios eran los individuos, pero la transferencia se realizaba en su totalidad al cabeza de familia (principalmente hombres). Como se ha mencionado, Salehi-Isfahani y Mostafavi-Dehzoeei (2018) estudian sus efectos. Esta medida está bloqueada temporalmente por estarse discutiendo los términos de incondicionalidad.

En 2017 se desarrolló en Finlandia un experimento que duraría dos años (y cuya ampliación ha sido rechazada), con el objetivo de medir el impacto de un sistema de transferencias que se aproxima a una renta universal. 2.000 fineses entre 25 y 58 años, en situación de desempleo, fueron elegidos aleatoriamente a los que se les entregaba 560 euros al mes de forma incondicional y que seguirían recibiendo incluso si encontraban un empleo. Kangas *et al.* (2019) estudian su impacto, entendiendo los resultados como preliminares por tratarse de efectos en el corto plazo. Se ha rechazado la continuidad del proyecto piloto por lo que los efectos en el medio y largo plazo quedarán sin conocerse.

Rentas mínimas

Actualmente en España no existe ningún sistema de renta básica universal, sin embargo, sí existen en algunas comunidades autónomas ejemplos de sistemas

²⁴ El escenario finalmente elegido en la Proposición de Ley tiene un coste de 18.000 euros (11.000 euros en renta garantizada, 2.500 euros en prestaciones por hijos a cargo, 1.000 euros en complementos de pensiones y 3.500 euros en complementos salariales, aproximadamente).

²⁵ Véase Tena (2018) para una comparación detallada de las rentas de Alaska e Irán.

de rentas mínimas²⁶. Lamentablemente, los ejercicios de evaluación de su impacto son muy escasos.

La renta mínima del País Vasco (denominada RGI) es una de las más conocidas, por ser la primera en implantarse en 1989 con el *Plan Integral de Lucha contra la Pobreza*. Se trata de una prestación mensual dirigida a hogares con ingresos por debajo del umbral establecido, cuya cantidad va en función del número de personas totales en el hogar, si existen pensionistas o si se trata de familias monoparentales. La RGI complementa hasta el umbral y este varía entre 667 euros para hogares de una sola persona y 1.033 euros para hogares de tres o más personas con algún pensionista. Es decir, la cantidad está acotada superiormente para todos los hogares con más de tres personas, provocando altos niveles de ineficiencia en la erradicación de la pobreza de los hogares grandes. Además, la RGI incluye la figura de estímulos al empleo, así como la exigencia de búsqueda activa de empleo. Gorjón (2017), De la Rica y Gorjón (2019), De la Rica y Gorjón (2018) y Gorjón y Villar (2019) evalúan su impacto.

En Madrid existe una renta mínima llamada renta mínima de inserción (RMI). La cantidad mensual otorgada varía entre los 400 y los 900 euros con un coeficiente de descuento si en un mismo hogar conviven varias familias. Además, esta prestación está sujeta a la participación activa en programas de inserción. Ayala y Rodríguez (2010) identifican algunos de sus efectos.

Otras evaluaciones

Por otro lado, se han realizado algunos experimentos *ex ante* sobre los posibles efectos que podría tener la implementación de algunas de ellas. Clavet, Duclos and Lacroix (2013) tratan de anticipar los efectos que podría tener una RM en Quebec (Canadá), prediciendo una caída en la oferta de trabajo especialmente de los menos remunerados. Fuenmayor *et al.*

(2018) realizan un ejercicio de microsimulación para desarrollar una evaluación *ex ante* estimando el coste de la renta valenciana de inclusión (RVI), así como sus consecuencias sobre la pobreza y la desigualdad. Concluyen que la prestación supondría una rotunda reducción de la pobreza severa y su coste dependerá del ciclo económico. Por último, Leventi *et al.* (2016) exploran, mediante la microsimulación, las implicaciones de las reformas que transformarían los sistemas nacionales de ingresos mínimos hacia un ingreso mínimo común a nivel europeo.

También se ha planteado realizar varios proyectos piloto para evaluar los efectos de una posible RM. Y Combinator, una empresa de Silicon Valley, inició un proyecto de 100 millones de dólares, por el que otorga una dotación de 1.000 dólares al mes a algunas familias. El objetivo de este proyecto es estudiar los efectos en el uso del tiempo, la salud, el bienestar, las actitudes sociales y políticas, y el crimen. Rhodes (2017) explica el planteamiento del proyecto y los criterios de elegibilidad, entre ellos tener entre 21 y 40 años e ingresar menos de la mediana de los ingresos. No existen todavía evaluaciones sobre el potencial impacto de este experimento. Otro proyecto piloto es el financiado por el *Proyecto de Seguridad Económica* que se está desarrollando en Stockton, California. La transferencia mensual será de 500 dólares a aproximadamente 100 familias que cumplan algunos requisitos y con una duración de 12 a 18 meses. Se pretende evaluar el impacto sobre el bienestar y la salud.

Como se ha podido observar, todavía hay mucha falta de evidencia empírica sobre los efectos potenciales que podría tener la implantación de una renta mínima y, especialmente, una renta universal.

7. Conclusiones

La Gran Recesión ha dejado en evidencia las debilidades del estado de bienestar. Esto, unido a los retos que plantean la Cuarta Revolución Industrial y la globalización en el futuro del empleo, sitúa a los sistemas

²⁶ Immervoll (2009) realiza una comparativa de todas las rentas mínimas vigentes en los países de la OCDE.

de rentas básica universal y sistemas de renta mínima en el centro del debate.

Este artículo plantea algunos de los efectos que podrían tener la implementación de estos sistemas de transferencias, señalando el amplio papel que podrían jugar en la sociedad. En primer lugar, la evidencia muestra que podrían provocar un aumento en la salud física y mental, y en el nivel educativo de los perceptores. En segundo lugar, el impacto en la reducción de la pobreza dependerá de si su implementación disminuye la oferta de trabajo, pero hasta el momento, la evidencia existente muestra que eso no ocurre. El papel redistribuidor dependerá del modo de financiación. Además, estos sistemas podrían fomentar la igualdad entre mujeres y hombres.

Si se comparan ambos sistemas, la renta mínima tiene una serie de problemas a los que no se enfrentaría la renta básica universal, como llegar a todas aquellas personas en situación de pobreza, la estigmatización de los perceptores o el alto coste de supervisión. Por el contrario, la financiación de la renta básica universal supondría una reestructuración del sistema fiscal, disparando los efectos indirectos que esta podría tener.

Al igual que Tena (2018) y Hoynes y Rothstein (2019), se concluye que hasta el momento la evidencia es escasa para anticipar todos los efectos potenciales de un sistema de renta básica universal o un sistema de renta mínima, acentuando, por tanto, la importancia de la evaluación del impacto de dichas políticas.

Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D., & Restrepo, P. (2017). Robots and jobs: Evidence from US labor markets. *NBR working paper*.
- Acemoglu, D., & Restrepo, P. (2018). The race between man and machine: Implications of technology for growth, factor shares, and employment. *American Economic Review*, 108(6), 1488-1542.
- Akee, R., Copeland, W., Costello, E. J., & Simeonova, E. (2018). How does household income affect child personality traits and behaviors? *American Economic Review*, 108(3), 775-827.
- Akee, R. K., Copeland, W. E., Keeler, G., Angold, A., & Costello, E. J. (2010). Parents' incomes and children's outcomes: a quasi-experiment using transfer payments from casino profits. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(1), 86-115.
- Akee, R., Simeonova, E., Copeland, W., Angold, A., & Costello, E. J. (2013). Young adult obesity and household income: Effects of unconditional cash transfers. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(2), 1-28.
- Almond, D., Hoynes, H. W., & Schanzenbach, D. W. (2011). Inside the war on poverty: The impact of food stamps on birth outcomes. *The review of economics and statistics*, 93(2), 387-403.
- Almond, D., Currie, J., & Duque, V. (2018). Childhood circumstances and adult outcomes: Act II. *Journal of Economic Literature*, 56(4), 1360-1446.
- Arcarons, J., Raventós, D., & Torrens, L. (2014). Feasibility of Financing a Basic Income. *Basic Income Studies*, 9(1-2), 79-93.
- Arntz, M., Gregory, T., & Zierahn, U. (2016). The risk of automation for jobs in OECD countries. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, (189). Paris: OECD Publishing.
- Autor, D. (2014). *Polanyi's paradox and the shape of employment growth*, 20485. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Ayala, L., & Rodríguez, M. (2010). Explaining welfare recidivism: what role do unemployment and initial spells have? *Journal of Population Economics*, 23(1), 373-392.
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2011). *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*. Public Affairs.
- Bastian, J., & Micheltore, K. (2018). The long-term impact of the earned income tax credit on children's education and employment outcomes. *Journal of Labor Economics*, 36(4), 1127-1163.
- Beckerman, W. (1979). The impact of income maintenance payments on poverty in Britain, 1975. *The Economic Journal*, 89(354), 261-279.
- Benabou, R. (1996). Inequality and growth. *NBER macroeconomics annual*, 11, 11-74.
- Berniell, I., Mata, D., & Pinto, M. (2014). The Impact of a Permanent Income Shock on the Situation of Women in the Household: the case of a pension reform in Argentina. *Economic Development and Cultural Change*. The University of Chicago Press Journals.
- Blank, R. M., Card, D., & Robins, P. K. (1999). Financial incentives for increasing work and income among low-income families (No. w6998). *National Bureau of Economic Research*.
- Bollain, J., y Raventós, D. (2018). La Renta Básica Incondicional ante las limitaciones de las Rentas Mínimas. *Lan harremak: Revista de relaciones laborales*, (40), 5.

- Bonhomme, S., & Hospido, L. (2013). Earnings inequality in Spain: new evidence using tax data. *Applied Economics*, 45(30), 4212-4225.
- Boscá, J. E., Doménech, R., & Ferri, J. (2013). Fiscal devaluations in EMU. *Hacienda Pública Española/Review of Public Economics*, 206(3).
- Braga, B., Blavin, F., & Gangopadhyaya, A. (2019). The Long-Term Effects of Childhood Exposure to the Earned Income Tax Credit on Health Outcomes, (12417). *Institute of Labor Economics (IZA)*.
- Cesarini, D., Lindqvist, E., Notowidigdo, M. J., & Östling, R. (2017). The effect of wealth on individual and household labor supply: evidence from Swedish lotteries. *American Economic Review*, 107(12), 3917-3946.
- Chetty, R., Friedman, J. N., Hilger, N., Saez, E., Schanzenbach, D. W., & Yagan, D. (2011). How does your kindergarten classroom affect your earnings? Evidence from Project STAR. *The Quarterly Journal of Economics*, 126(4), 1593-1660.
- Clavet, N. J., Duclos, J. Y., & Lacroix, G. (2013). Fighting poverty: Assessing the effect of guaranteed minimum income proposals in Quebec. *Canadian Public Policy*, 39(4), 491-516.
- Cunha, F., & Heckman, J. J. (2007). Identifying and estimating the distributions of *ex post* and *ex ante* returns to schooling. *Labour Economics*, 14(6), 870-893.
- Dahl, G. B., & Lochner, L. (2012). The impact of family income on child achievement: Evidence from the earned income tax credit. *American Economic Review*, 102(5), 1927-1956.
- De la Rica, S., & Gorjón, L. (2016). The impact of family-friendly policies in Spain and their use throughout the business cycle. *IZA Journal of European Labor Studies*, 5(1), 9.
- De La Rica, S., y Gorjón, L. (2018). El impacto de la renta de garantía de ingresos en Euskadi. *Papeles de economía española*, (156), 110-126.
- De La Rica, S., & Gorjón, L. (2019). Assessing the impact of a minimum income scheme: the Basque Country case. *SERIEs*, 1-30.
- Doménech, R. (2017). Algunas reflexiones sobre la renta básica universal. *BBVA Research*, 20.
- Fernández-Suárez, S. (2019). *Primeras Jornadas sobre Renta Básica de A Coruña*. Recuperado de <https://www.elsaltodiario.com/renta-basica/debate-renta-basica-universal-inmigracion-belen-fernandez>
- Frazer, H., & Marlier, E. (2016). Minimum income schemes in Europe. A study of national policies. *European Social Policy Network (ESPN)*. Bruxelles, European Commission.
- Frey, C. B., & Osborne, M. A. (2017). The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation? *Technological forecasting and social change*, 114, 254-280.
- Fuenmayor-Fernández, A. y Granell-Pérez, R. (2018). Evaluación *ex ante* de la renta valenciana de inclusión. *XXV Encuentro de Economía Pública. Valencia*.
- Galean, A., Gorjon, L. & Vega-Bayo, A. (2019). The Impact of Contributive Benefits on Job Finding. *ISEAK Working Paper*.
- Goldin, C. (1992). Understanding the gender gap: An economic history of American women. *OUP Catalogue*.
- Gorjón, L. (2017). The impact of the Minimum Income Scheme on Poverty in the Basque Country, (No. eee2017-24). *FEDEA*.
- Gorjón, L., & Villar, A. (2019). The Minimum Income Scheme as a poverty reduction mechanism: the case of the Basque Country. *ISEAK Working Paper*.
- Guiso, L., Herrera, H., Morelli, M., & Sonno, T. (2017). Populism: Demand and Supply. *Center for Economic Policy Research Discussion Paper*, 11871.
- Halpern-Meeke, S., Sykes, J., Križ, K., & Edin, K. (2015). Dignity and dreams: What the Earned Income Tax Credit (EITC) means to low-income families. *American Sociological Review*, 80(2), 243-267.
- Haushofer, J., & Shapiro, J. (2013). Household Response to Income Change: Evidence from an Unconditional Cash Transfer Program Kenya. *Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, MIT, Cambridge, MA*.
- Hoynes, H. W., & Rothstein, J. (2019). Universal Basic Income in the US and Advanced Countries, (No. w25538). *National Bureau of Economic Research*.
- Hoynes, H., Miller, D., & Simon, D. (2015). Income, the earned income tax credit, and infant health. *American Economic Journal: Economic Policy*, 7(1), 172-211.
- Hum, D., & Simpson, W. (1993). Economic response to a guaranteed annual income: experience from Canada and the United States. *Journal of Labor Economics*, 11(1, Part 2), S263-S296.
- Immervoll, H. (2009). Minimum-Income Benefits in OECD Countries: Policy Design, effectiveness and Challenges. *Discussion Paper Series*, (4627). IZA.
- Jones, D., & Marinescu, I. (2018). The labor market impacts of universal and permanent cash transfers: Evidence from the Alaska permanent fund, (No. w24312). *National Bureau of Economic Research*.
- Kangas, O., Jauhainen, S., Simanainen, M., & Ylikännö, M. (2019). The basic income experiment 2017-2018 in Finland. Preliminary results. *Valtioneuvo Stastadet*.
- Katada, K. (2010). Basic Income and Feminist Citizenship (s): In Terms of De-Commodification and De-Familialization. *In BIEN Congress*. Sao Paulo.
- Khalifi, L., Pérez, T., Hernández, A., y Abellán, J. (2016). ¿Por qué las personas sin hogar no solicitan ayuda económica? *Instituto de Estudios Fiscales. Reunión Económica Mundial*.

- Kimball, M. S., & Shapiro, M. D. (2008). Labor supply: Are the income and substitution effects both large or both small? (No. w14208). *National Bureau of Economic Research*.
- Leventi, C., Makovec, M., Rastrigina, O., & Sutherland, H. (2016). Convergence of minimum benefit schemes in eight European countries: evidence at the micro level.
- Lochner, L., & Monge-Naranjo, A. (2012). Credit constraints in education. *Annual Review of Economics*, 4(1), 225-256.
- Lovenheim, M. F. (2011). The effect of liquid housing wealth on college enrollment. *Journal of Labor Economics*, 29(4), 741-771.
- Lowrey, A. (2018). *Give people money: how a universal basic income would end poverty, revolutionize work, and remake the world*. Crown.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. *Science*, 341(6149), 976-980.
- Manoli, D., & Turner, N. (2018). Cash-on-hand and college enrollment: Evidence from population tax data and the earned income tax credit. *American Economic Journal: Economic Policy*, 10(2), 242-271.
- Mariño, D. (2018). La renta básica universal llega a Francia. *La Información*.
- Milanovic, B. (2006). *Global income inequality: What it is and why it matters*. The World Bank.
- Moffitt, R. (1983). An economic model of welfare stigma. *American economic review*, 73(5), 1023-1035.
- Moffitt, R. A. (2002). Welfare programs and labor supply. *Handbook of public economics*, 4, 2393-2430.
- Moffitt, R., Kehrler, K., & Ehrenberg, R. (1981). *Research in labor economics*.
- Monreal, B. (2019). *Ser pobre*.
- Noguera, J. A. (2019). La renta básica y el estado del bienestar en España. *Revista internacional de sociología*, 58(26), 65-95.
- OECD (2019). *The future of work*.
- Pateman, C. (2004). Democratizing Citizenship: Some Advantages of a Basic Income. *Politics & Society*, 32(1), 89-105.
- Pollak, R. A., & Wales, T. J. (1979). Welfare comparisons and equivalence scales. *The American Economic Review*, 69(2), 216-221.
- Polo, E. (2019). Efecto de las transferencias permanentes y universales en el mercado laboral. *Div-in-Div*.
- Rhodes, E. (2017). Basic income project proposal: Overview for comments and feedback. *Y Combinator Research*.
- Robins, P. K. (1985). A comparison of the labor supply findings from the four negative income tax experiments. *Journal of human Resources*, 567-582.
- Rodrigues, C. F. (2001). *Anti-poverty effectiveness and efficiency of the Guaranteed Minimum Income Programme in Portugal*.
- Salehi-Isfahani, D., & Mostafavi-Dehzoeei, M. H. (2018). Cash transfers and labor supply: Evidence from a large-scale program in Iran. *Journal of Development Economics*, 135, 349-367.
- Strully, K. W., Rehkopf, D. H., & Xuan, Z. (2010). Effects of prenatal poverty on infant health: state earned income tax credits and birth weight. *American Sociological Review*, 75(4), 534-562.
- Talego, F. (2017). La RBU, para la libertad y por el decrecimiento. *Ctxt*
- Tena, A. C. (2018). La Renta Básica Universal basada en la evidencia/Universal Basic Income based on evidence. *Política y Sociedad*, 55(3), 851-872.
- Tena-Sánchez, J., y Noguera, J. A. (2016). Renta básica e incentivos laborales: Una aproximación desde la teoría de juegos. *Revista de ciencia política*, 36(2), 563-582. Santiago.
- Van der Weide, R., & Milanovic, B. (2018). Inequality is Bad for Growth of the Poor (But Not for that of the Rich). *The World Bank*.
- Van Parijs, P., & Vanderborght, Y. (2017). *Basic income: A radical proposal for a free society and a sane economy*. Harvard University Press.
- Zacuto, A. (2015). Sobre la viabilidad económica de la creación de una renta básica universal. *Nada es Gratis*.

NOTA CRÍTICA

LO QUE NO SON CUENTAS SON CUENTOS

Relatos sobre los éxitos, fracasos, fortalezas y debilidades de la economía española

Álvaro Nadal

Deusto, Grupo Planeta, 264 pp.



El juego de palabras del título del libro evoca al de otro también exministro, por lo menos cuando fue escrito (*Las cuentas y los cuentos del independentismo*, Josep Borrell y Joan Llorach, Editorial Catarata, 2015). Sin embargo, más allá de la claridad expositiva, son muy diferentes. Mientras el de Borrell es un argumentario detallado, incisivo, crítico y demoledor, este libro que nos ocupa es más suave en sus formas, hasta tal punto que

en una lectura rápida sus críticas pueden pasar desapercibidas, ya que las deja caer como de pasada y no ahonda en ellas.

Estaría más bien en la línea de libros como *El Economista Camuflado* de Tim Herford (Editorial Martínez Roca, 2007), es decir, un libro sencillo, ameno eso sí y fácil de leer. En efecto, con apenas 264 páginas, tres horas y cuarto de tiempo de lectura calculado en Kindle, con afán más divulgativo que científico, está dirigido más al público en general que a los expertos. Probablemente deje un poco con la miel en los labios a aquellos que esperen encontrar más detalles de su período y experiencias en el consejo de ministros, de los que apenas esboza unas pinceladas, al contrario de lo que hizo un tercer exministro en su *España amenazada* (Editorial Península, 2016). Libro este último por cierto en el que, aunque no se menciona directamente a Nadal, sí que se intuyen ciertas referencias veladas hacia él, como cuando dice que «algún miembro de la delegación española empezó a especular con la posibilidad de amenazar con que abandonábamos la moneda única. Lo que se dice tirar la toalla desde un sexto piso y lanzarse detrás de ella».

Tal y como recoge el autor, su intención es realizar, mediante metáforas o relatos breves, importantes reflexiones sobre la economía española, el porqué de sus éxitos y sus fracasos, sus

principales fortalezas y debilidades. Ya en la introducción enfatiza en varias ocasiones su pretensión de sencillez y simplificación en aras de la comprensión.

En el primer capítulo trata de ubicar a España en el contexto internacional y explica la convergencia de la economía española con las más desarrolladas, y cómo España es el séptimo país que más ha convergido en términos reales con Estados Unidos, pasando del 24 % en 1950 al 65 % (no entra en detalles sobre en qué período se recorta más esa diferencia). Por el contrario, no se ha dado esta convergencia con los países europeos del norte más avanzados (Alemania, Dinamarca u Holanda) desde 1975, aunque sí con Francia e Italia. Destaca la elevada tasa de desempleo como la característica fundamental de la economía española, y explica que con un paro similar al de esos países se recortarían en gran medida las diferencias. Básicamente, es un capítulo descriptivo, pero efectúa una reflexión sobre la que promete volver que es la siguiente: «¿preferimos que trabajen pocos con crecimiento de salarios más altos o que trabajen más con cierta moderación salarial?». Apunta con ello a una dicotomía sobre la que no se extiende y que la experiencia de otros países, en los que se puede dar un alto nivel del crecimiento de salarios y del empleo, parece desmentir.

El segundo relato es el de los exploradores, que se divide en dos partes por mor del equilibrio material de los mismos. En la primera parte, el autor quiere poner de manifiesto que es crucial para el desarrollo disponer de bienes y servicios que se puedan intercambiar con el resto del mundo. Describe cómo una aldea idílica sin contacto exterior, que vivía en una economía de subsistencia, sin lujos y del trueque, cambia cuando llegan unos extranjeros con costumbres y objetos desconocidos hasta el momento y con una civilización más adelantada. Se produce una decepción inicial ya que sus escasos bienes apenas les permiten hacerse con nuevas mercancías, pero el deseo de adquirir estos nuevos bienes les motiva a aumentar la producción de bienes y a mejorarlos, incluso a emigrar y como resultado, la vida mejoró y la sociedad prosperó. Se trata de la fábula más trabajada de todas, con la que describe a la integración en los mercados mundiales como el principal elemento de desarrollo de los países, y aunque peque de panglosiano, muestra un paralelismo con el proceso de apertura de la economía española y su consiguiente expansión. Sin llegar al dramatismo de Chinua Achebe y su *Todo se desmorona* (Editorial Agapea Libros), lo cierto es que cuesta encontrar en la historia un encuentro entre dos culturas con diferente grado

de desarrollo que no termine en choque traumático, si no violento, lo que nos lleva al hecho de que probablemente, las diferencias entre España y el resto de países adelantados no era tan grande. Es más plausible la tesis de García Delgado, que incide en que España se mantuvo a considerable distancia, aunque sin descolgarse de las grandes tendencias continentales.

De ahí, el autor enlaza con una descripción de nuestro sector exterior que resulta apabullante: desde que en España se fabrican todas las aspirinas del mundo (en realidad más bien el principio activo) las cifras de porcentaje de exportaciones de bienes y servicios sobre el PIB, 34 %, es inferior a la alemana (47 %) pero es superior a las de países como Francia (30 %), Japón (18 %) o Estados Unidos (12 %). Una visión optimista sin duda de un sector que ha colaborado en gran medida a mitigar los efectos de la crisis y ha sido el motor del crecimiento en los años de demanda interna débil, pero en la que no menciona los dos talones de Aquiles de este sector, el gran peso de las multinacionales extranjeras en las exportaciones y el poco valor añadido de las mismas, en gran parte quizás por eso mismo. Sin embargo, el hecho de que Japón y Estados Unidos tengan un nivel de integración en la economía mundial, medido por el citado porcentaje, mucho menor

que el español con un grado de desarrollo más elevado, muestra que la simple participación en la economía mundial no es el único factor ni objetivo que debiera tenerse en cuenta.

En una segunda parte de la fábula intenta encontrar el origen último de las crisis económicas de nuestro país en el último medio siglo, y lo achaca a la falta de competitividad que provoca un desequilibrio exterior, pero sin profundizar en qué es lo que lleva a esa falta de competitividad. En la fábula de la aldea, aparece el crédito, que se destina a fines no directamente productivos y que cuando se corta abruptamente, les enfrenta a un dilema con varias opciones, desde declarar la deuda ilegítima a socializar la deuda (endeudarse más mientras se hace el inevitable ajuste), vía por la que se opta y se sale de la crisis no sin esfuerzo. Aquí llama la atención que el autor explica que se salió de la crisis «haciendo lo que tenían que hacer», y especialmente entre las cosas que considera que había que hacer es «exigir a todos los aldeanos que aportasen más a la hacienda común». Eso sí, posteriormente, cuando pasa de la fábula a la explicación más elaborada del caso español, en el que las crisis tienen su origen en la acumulación de un gran déficit de competitividad y de balanza de pagos, incluida la crisis de 2008 a 2013, describe de manera más completa el proceso de

salida de las crisis empezando con las reformas que aumentan la competitividad, luego el aumento de las exportaciones, seguido del resto de la actividad económica, recuperación del empleo y por último, aumento de rentas privadas y públicas, lo que parece contradecir lo que narra en la fábula, en la que la solución se limita como hemos visto a pagar más impuestos... Por cierto, que aprovecha para deslizarse escuetamente una de las escasas críticas que recoge en el libro, cuando explica cómo el «querer seguir el camino contrario, como se ha hecho en demasiadas ocasiones y se está haciendo ahora, es la mejor receta para provocar otra crisis futura».

La tercera fábula de la máquina sobre el puente, una descripción sobre la lucha de rentas a través de la manipulación de divisas, es sin duda la más brillante de las fábulas del libro, más profunda que las otras pero a la vez más clara de cómo no se puede ignorar al mercado, y menos por decreto, y cómo la manipulación cambiaría no tiene ningún efecto a medio y largo plazo en el nivel de actividad real. Especialmente significativo es el dato de que entre 1975 y 1995 no se creó un solo empleo neto a pesar de las devaluaciones. Todo esto lleva al autor ahora (recordemos la cita de De Guindos antes comentada) a una férrea defensa de la moneda única, ya que salir de la misma

«supone una catástrofe financiera, económica y política que nadie está dispuesto a asumir». Aun cuando los argumentos en favor del euro son incontestables, no es menos cierto que es una confesión de que el país no es capaz de gestionar su política monetaria adecuadamente y tiene que externalizarla, lo que no deja en buen lugar a su clase dirigente. Con un desempeño y una reputación como la del Bundesbank, la Reserva Federal o incluso la del Banco de Inglaterra, las ganancias derivadas del abandono de la peseta hubieran sido mucho más reducidas.

La fábula tiene una continuación en el siguiente capítulo, en el que plantea que esa externalización de la política monetaria no es la panacea para todos los males. En efecto, en ausencia de riesgo cambiario, las condiciones crediticias mejoran, lo que lleva a que los agentes económicos se endeuden y financien todo tipo de proyectos y actividades cada vez más arriesgadas, sin que «el banco alemán tampoco se preocupara de qué hacía el español con el crédito». Cuando el grifo se cierra abruptamente, se le presentan al propietario del restaurante de la fábula varias opciones, de las que en el cuento se opta por el ajuste consensuado, y se rechazan otras tres alternativas sin gran discusión, argumentando que suponen la pérdida de control del

negocio. Sin embargo, merece la pena comentarlas, al menos dos de ellas. La primera alternativa es que del negocio se haga cargo el banco prestatario. Aunque en el texto se rechaza sin más, lo cierto es que gran parte del empleo, y sobre todo de las exportaciones, las llevan a cabo empresas españolas que son filiales de multinacionales extranjeras, con lo que a lo mejor no hubiera sido tan mala idea o, si se considera algo negativo, podría entenderse otra vez como una crítica velada a la economía española. Otra opción, que se rechaza en el texto despa-chándola en un par de líneas, es la de dejar de pagar el crédito por considerarlo ilegítimo, aunque esto conllevaría a que los mercados se cerraran para siempre. A este respecto, habría que hacer otro par de consideraciones. Una, que no siempre que no se devuelva un crédito es porque se considere ilegítimo, puede ser que sea simplemente por imposibilidad. El prestamista corre un riesgo, y por ello se le remunera, y con la opción que se escoge en el libro no sufre ni siquiera una quita. La segunda consideración, respecto de que un impago conlleva el cierre de mercados para siempre, el caso entre otros de Argentina, evidencia que los mercados o no tienen memoria o terminan por perdonar los pecados pasados.

Al explicarlo más en profundidad, revisa los que a su juicio son

los errores cometidos por España en los momentos previos a la última crisis, como una política energética centrada exclusivamente en objetivos medioambientales que se tradujo en un aumento del precio de la energía y en un gran déficit tarifario, o un aumento del gasto público que asumía como permanentes ingresos que eran únicamente coyunturales e importantes desequilibrios exteriores sobre los que nadie (Banco de España, Comisión Europea o el FMI) advirtió. Con el ajuste acometido en 2011 considera que se salió de la crisis, mediante una combinación de reducción de gastos públicos y aumento de impuestos, además de una reforma laboral, financiera y otra energética, y del déficit corriente se pasó al superávit, se moderó la inflación por debajo de la media de la zona euro y se recuperó tres cuartas partes del empleo perdido con la crisis. El autor anticipa otra crisis, acompañada de un repunte de la inflación debido a medidas como el salario mínimo o la política energética. Sin dejar de ser cierto los resultados que atribuye, implícitamente, al Gobierno de 2011, tampoco señala que en 2016, la deuda pública se situaba en el 98,9 % del PIB, frente al 69,4 % en 2011 (qué lejano aparece ahora 2007, en el que este ratio apenas llegaba al 35 %), lo que puede interpretarse legítimamente como que se salió

de la crisis vía endeudamiento. Además, esta vía de salida de la crisis está ya agotada para el futuro, ya que es inimaginable un ulterior aumento de la deuda como el que se dio en esta última crisis.

En el sexto capítulo abandona el método de las fábulas, saliendo por completo por lo tanto del hilo conductor del libro, para hacer un repaso de una serie de emprendedores de la historia de España, desde la Real Compañía de Navegación del Guadalquivir que construyó el que fue el tercer barco europeo de vapor en Europa hasta los altos hornos de Marbella, pasando por los inventos de Juan de la Cierva o de la familia Dalmau entre otros, lo que muestra por otra parte que España, como ya se ha dicho más arriba, tampoco estaba tan lejos de las grandes tendencias continentales. Aunque no lo menciona, quizás la tragedia de la economía española reside en que gran parte de estas empresas/dinastías no pervivieron, mientras que sí lo hicieron sus coetáneas extranjeras, como Thyssen Krupp o Mercedes Benz, entre otras muchas. Lo entronca con la revolución digital, que lamenta no esté en el centro del debate económico y político, y aprovecha para mandar un recadito a las empresas del Ibex, las grandes empresas que son «*utilities* y no son grandes

líderes en innovación tecnológica». Considera, no sin razón, que al ser las grandes empresas de este corte, en gran medida protegidas de la competencia exterior (y antiguos cuasimonopolios públicos), sus problemas y desafíos son distintos de los de la economía productiva, de la empresa exportadora, ya que, como indica, entre las grandes del Ibex prácticamente la única exportadora es Inditex, lo que por otra parte pone todavía más de manifiesto el enorme mérito del sector exportador español.

Hace un llamamiento a unos cambios globales en currículos educativos, en la formación de los principales actores o la modernización de los servicios públicos y una agenda digital digna de tal nombre, pero ni concreta más ni explica por qué no se hizo cuando el partido en el Gobierno tenía una mayoría absoluta que muy difícilmente se va a repetir en el medio plazo.

Retoma las fábulas en el séptimo capítulo, cuando explica el reto demográfico, las pensiones o el conflicto generacional de España a través del relato de los mamuts y el reparto de su carne entre los miembros de la tribu. Trasladando la metáfora a nuestra economía actual, proporciona una serie de datos objetivos que dejan la realidad al desnudo y pueden llegar a dar escalofríos: cada dos trabajadores

sostienen a un pensionista, las pensiones de jubilación se acercan al 30 % del gasto público en España (mejor no hacer el cálculo sobre el presupuesto del Estado porque podría concluirse que el Gobierno es más bien el gestor de las pensiones) y la edad media de voto es de 55 años, apenas a nueve años de la jubilación efectiva (64,2 años según la Seguridad Social). Estos gastos que se han ido desbocando impiden llevar a cabo otras políticas, ¿cómo salir de esta situación? Nadal considera que hay cinco posibles escenarios. El primero sería un *shock* positivo exógeno que aumentara la productividad, lo que resulta tanto menos probable cuantos menos medios se destinen a ello, en forma de políticas de I+D+i. Una segunda podría ser la inmigración. La tercera es la vía que se adoptó con las reformas de 2011 y 2013, que elevaron la edad de jubilación y aumentaron el período de tiempo para el cálculo de la pensión la primera de ellas; introdujeron el factor de sostenibilidad (aunque todavía no haya entrado en vigor) y el coeficiente de revalorización. Considera el autor que el ratio de sustitución de las pensiones actuales es muy elevado, mucho más que en los países de nuestro entorno, aunque esto cambiará no solo por las medidas que enumera sino porque cada vez será más complicado el cotizar de forma continuada durante toda la

vida laboral. El cuarto escenario es más sombrío y apocalíptico, con la sociedad abocada a la desaparición, mientras que el quinto escenario sería el de la revuelta de los jóvenes en el relato, de los perdedores del sistema. Considera que es una combinación que solo con un pacto intergeneracional, alguna reforma y la inmigración podrá resolverse, pero una vez más, no entra en más detalle.

En la sexta fábula recurre a un pueblo productor de patatas como metáfora del mercado laboral dual español, que considera se ajusta perfectamente a la teoría de *insiders-outsiders* de Lindbeck y Snower, especialmente aquellos que no están abiertos a la competencia internacional. Vuelve a proporcionar datos exhaustivos sobre el nivel de paro en España, muy superior al de nuestro entorno, y se hace eco de la idea de Blanchard de que las reformas laborales en España se hacen únicamente cuando el número de *insiders* es inferior o cercano al de los *outsiders* (trabajadores temporales + parados), como sucedió en 1994, 2010 o en 2012. Puesto que actualmente la tasa es de 1,5 a 1, eso parecería descartar ulteriores reformas. Incide en que esta proporción coincide entre la relación de votantes de los partidos tradicionales frente a los nuevos. Menciona a Podemos y a Ciudadanos pero no a Vox, lo que teniendo en

cuenta que la presentación del libro se hizo a menos de seis meses antes de las elecciones de noviembre de 2019, denota que la irrupción de este partido le ha pillado totalmente por sorpresa y, de paso, frustra su tesis posterior en la que diferencia a los votantes de los partidos tradicionales y de los nuevos por su edad media, y su conclusión-reflexión de que el eje derecha-izquierda se ha roto ya que ahora parece que se añade una tensión generacional.

Después, avanza otra tesis altamente discutible, cuando achaca la gran pérdida de votos del partido en el Gobierno, desde la mayoría absoluta a los 123 escaños de diciembre de 2015, a la reforma laboral de febrero de 2012. El autor afirma que las reformas laborales tienen un alto coste en votos, ya que los *insiders* siguen siendo mayoría, y considera que esto ha sido así especialmente en la última, la de 2012, que describe como la que más profundamente abordó la diferencia entre *insiders* y *outsiders*, «un tipo de reforma que va contra la mayoría, que no son entendidas por sus beneficiarios... la receta política perfecta para no hacerlas».

Se puede argumentar sobre el coste electoral que tuvo para los Gobiernos de las reformas de 1994 y 2010, ya que las elecciones posteriores se celebraron apenas un año después, todavía

en un contexto de recesión y supusieron un cambio de Gobierno. Sin embargo, achacar la pérdida del 33 % de los votos del partido en el Gobierno, en las elecciones de diciembre de 2015, a unas reformas de casi cuatro años antes y cuando ya se habían mitigado gran parte de los efectos de la crisis, tal y como él mismo cuenta en otras partes del libro, suena más a una justificación. Además, de esta tesis se desprendería una cierta ingratitud de los votantes, que no votarían con el bolsillo, y además estaría en contradicción con lo sucedido en las elecciones del año 2000. En efecto, las profundas reformas de 1996 no solo no pasaron factura al Gobierno de entonces, sino que, recuperación mediante, consiguieron una mayoría absoluta. Y su posterior debacle en 2004 no fue debido a reformas económicas impopulares, ya que como el autor dice, a partir de 2000 apenas las hubo: «a partir de 2000 el menor impulso de reformas lleva a un cierto deterioro de la capacidad exportadora que todavía se mantiene en 2003» (pos 725). El problema de tener un diagnóstico erróneo de una situación es que el remedio difícilmente será el adecuado.

Concluye el capítulo con una encendida y extensa defensa de esa reforma laboral, que por otra parte casi nadie tiene intención de deshacer. Habla de las diferentes

propuestas en materia laboral de los partidos españoles, pero con la excepción de las propuestas de Podemos, no hace críticas feroces. Menciona que la idea de la mochila austriaca ha sido ya introducida, aunque tímidamente, en el debate. La verdad es que yo diría que esta idea está más que tímidamente introducida. De hecho es una medida que parece que han apoyado, en un momento u otro, los principales partidos, excepto Podemos. Ya se mencionaba en un manifiesto de 100 economistas que en 2009 apoyaron una declaración para la reactivación laboral en España, y se llegó a aprobar en marzo de 2017 una propuesta de la Comisión de Empleo y Seguridad Social en el Congreso que instaba al Gobierno a elaborar esta medida. Está en la *Agenda del Cambio* que el Gobierno de España publicó en febrero de este año 2019. Es más, esta medida ya iba en el programa electoral de Mariano Rajoy en 2011 —página 376 punto 1.4, medida tres: «impulsaremos, de forma acompañada a la recuperación económica, la creación de un fondo de capitalización individualizado para cada trabajador que contemple la cobertura frente al desempleo y que favorezca la movilidad y la formación continua»—. Va a terminar por resultar cierto que nadie lee los programas electorales de los partidos.

En el capítulo dedicado a la transición energética se deja otra vez de fábulas y hace una reflexión muy interesante sobre la transición energética, quizás con una visión un poco cínica, tema en el que todos los participantes tienen su propia agenda o intereses, casi nunca altruistas. Explica de manera concisa y clara acuerdos como los de Kioto, Paris o el régimen de comercio de derechos de emisión y el trilema entre asegurar la seguridad de suministro, el cumplir los objetivos medioambientales y el garantizar energía al menor precio posible para favorecer la competitividad y el nivel de vida de las familias, para rematar explicando que si se quiere incentivar la I+D en energías limpias, siempre es mucho más eficiente subvencionar centros de investigación que encarecer la energía y esperar que ello incentive la investigación.

Todo ello, le lleva al sistema de primas de la energía renovable «que por decisión política introdujo» (una vez más no da responsables concretos) muchísimas plantas de energía renovable cuando su coste era muy alto, lo que llevó a un incremento de precios y a un déficit de tarifa de 30.000 millones de euros. Argumenta que la reforma de 2013 acabó con el déficit de tarifa y logró estabilizar los precios, en beneficio del consumidor doméstico e industrial, revisando

las retribuciones al sector de forma que se basasen en estándares normalizados y no en criterios discrecionales. Esta contraposición entre estándares normalizados (sus decisiones) y criterios discrecionales (las decisiones de los demás) no es desde luego un prodigio de objetividad.

Tanto el Tribunal Constitucional como el Supremo validaron la reforma, y explica que los arbitrajes internacionales están teniendo diferente fortuna. Afirma que la reforma supondrá un ahorro en 25 años de 120.000 millones, mientras que todos los arbitrajes suponen menos que lo que se ha ahorrado en un año con la reforma. Y así zanja el tema que ha hecho que España esté a la cabeza de denuncias en el CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones). Es posible que, como argumenta el exministro, no hubiera otra solución que la adoptada, pero la solución es evidentemente un cambio en las condiciones de los acuerdos adoptados. Afirma que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) está inclinándose a no aceptar arbitrajes internacionales entre nacionales de la Unión, lo que de confirmarse, que está por ver, no sería más que un tecnicismo, mientras que en los arbitrajes internacionales sí que se está aceptando que hubo esa retroactividad.

En definitiva, que los errores de un Gobierno lo terminan pagando sus nacionales, nada nuevo, aunque sí resulta un poco más novedoso este tratamiento nacional a la inversa, en el que resultan más beneficiados los inversores extranjeros que los nacionales, a los que les achaca todo tipo de aviesas intenciones («el sector quería otra cosa, una subida masiva de precios o bien de impuestos, lo que hubiera supuesto un inaceptable coste en competitividad y bienestar a la sociedad española»). Y apenas reproches a los causantes de la situación, se conforma con decir ese ya mencionado «por decisión política» (pos 2338), sin mencionar ni un solo nombre.

A finales de agosto de 2019 se había resuelto el décimo caso del CIADI, todos ellos desfavorables a España por que la reforma vulnera el estándar de tratamiento justo y equitativo recogido en el artículo 10.1 de la Carta de la Energía, y todavía quedan, ya que España es el país que más reclamaciones ha recibido ante el CIADI desde 2012. Eso sí, la factura aunque se perdieran todos ascendería a 4.300 millones de euros, con lo que en efecto, tal y como escribe el ministro, no llega ni al ahorro de un año. En definitiva, el fin justifica los medios de Maquiavelo o el más prosaico gato negro, gato blanco, qué más da si caza ratones

de Deng Xiaoping (que curiosamente, fue purgado por su propio partido, para volver más tarde por la puerta grande). En cualquier caso, esta reforma, como la laboral, no la va a revertir ningún Gobierno posterior, al contrario que otras decisiones por las que apostó el autor y que han sido ya anuladas con carácter irreversible.

También aborda en el último capítulo la crisis financiera y bancaria. Con un sencillo ejemplo construye un relato simplificado pero fiel de su teoría de la crisis. Resulta curioso que en este cuento introduzca nombres reales, el de la Caja de Bremen y de la Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM). Del relato se desprende que todos asumieron riesgo: «la dirección de la Caja de Bremen tomó la decisión de arriesgar más en sus inversiones [...] para pagar algo mejor los depósitos de sus clientes» (pos 2479).

Después de la crisis, describe lo que él considera un final feliz «se fue solucionando la crisis y las aguas se fueron remansando [...] Hans Mueller no perdió sus ahorros y vive tranquilo, Juan Moliner no perdió su empresa ni su vivienda, aunque su casa valga menos y tenga que vivir con más estrecheces, ninguna de las cajas quebró (o casi)».

Un observador agudo no puede dejar de percibir que lo que

el autor describe como final feliz se antoja cuando menos bastante asimétrico: una parte salió indemne (la alemana), mientras que la otra fue la que lo pagó, la española, tanto Juan Moliner como la Caja de Ahorros del Mediterráneo. Tanto en la fábula como en la realidad, ya que la CAM fue la primera de las cajas españolas en desaparecer, mientras que la de Bremen sigue existiendo.

Aunque por lo menos, esta vez es meridianamente claro en imputación de responsabilidades. Considera que los supervisores financieros no alertaron lo suficiente del exceso de concentración del riesgo inmobiliario, y luego apunta todavía más directamente: «La CNMV y el Banco de España no actuaron con la diligencia debida» (pos 2833).

En definitiva, es un libro altamente recomendable, con una

ingeniosa y atractiva fórmula de abordar la descripción de la economía española para luego profundizar más en detalle, aunque en ocasiones aproveche este formato para hacer pasar como verdades objetivas o soluciones únicas lo que no son sino opciones o elecciones particulares.

Juan José Otamendi

Técnico Comercial
y Economista del Estado

EVALUADORES EXTERNOS QUE HAN PARTICIPADO EN LA REVISIÓN DE ARTÍCULOS
DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA, REVISTA DE ECONOMÍA 2019

Isabel Álvarez
Fernando Ballester Díaz
Dolors Canals Ametller
Olga Cantó Sánchez
Elisa Chuliá Rodrigo
Begoña Cueto
Marta de Castro Aparicio
Angel de la Fuente
Juan Luis Díez Gibson
Rafael Doménech
Javier Domínguez Viera
Juan José Durán Herrera
Juan José Ganuza Fernández
Antonia Mercedes García Cabrera
Miguel Ángel García Díaz
José González-Mínguez
Lucas Gortazar
Alejandro Grávalos Ezquerro
Bernardo Hernández San Juan
Aitor Lacuesta
María Lázaro Ávila
Raquel Marín
Albert Masiá Merino
Luis Míguez Macho
Vicente J. Montes Gan
María Ángeles Montoro Sánchez
Ignacio Moral
Miguel Otero
Álvaro Pastor Escribano
José Pla-Barber
Cayetano Prieto Romero
Carmen Ródenas Calatayud
María Victoria Román González
Ramón Sánchez Puente
Francisco Javier Sansa Torres
Pablo Simón Cosano
José Carlos Soto Gómez
Sonia Suárez Ortega
Rosa María Urbanos Garrido
Olga Valero San Paulo
Cristina Villar García

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

Los artículos que se envíen para publicar en *Información Comercial Española, Revista ICE* deberán ser originales, no publicados, ni en proceso de evaluación por otra publicación. Los trabajos recibidos serán sometidos para su aceptación a evaluación externa anónima.

1. Los artículos se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico revistasice.sccc@mincotur.es o a través de la página web <http://www.revistasice.com/>
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas y referencias bibliográficas) no debe ser inferior a 20 páginas ni superior a 25. La fuente será Times New Roman 12, márgenes de 3 cm, espaciado doble y paginado en la parte inferior derecha.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de seis líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
 - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
 - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica: <https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto la información gráfica y las referencias bibliográficas con la siguiente organización:
 - Se incluirá por este orden: introducción, desarrollo, conclusiones y referencias bibliográficas, y anexos si los hubiera. Los encabezamientos de los apartados irán numerados, en minúscula y en negrita, distanciándose dos espacios del anterior párrafo. Los encabezamientos de cada subapartado se pondrán en redonda negrita sin numerar, y el tercer nivel en cursiva, según el siguiente modelo:
 - 1. Título del apartado** (1^{er}. nivel)
 - 1.1 Subapartado** (2^o. nivel)
 - 1.1.1 *Sección del subapartado* (3^{er}. nivel)
 - Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
 - En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etcétera), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
 - Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
 - Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.

- Las referencias bibliográficas estarán ordenadas alfabéticamente, y se detallarán según las normas de la American Psychological Association (APA), siendo las más utilizadas las siguientes:

Libro

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Ciudad, País: Editorial.

Crick, F. (1994). *La búsqueda científica del alma*. Madrid, España: Debate.

Libro electrónico

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Recuperado de <http://www...>

De Jesús Domínguez, J. (1887). *La autonomía administrativa en Puerto Rico*. Recuperado de <http://memory.loc.gov>

Capítulo de libro

Apellido, A. A., y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En A. A. Apellido (Ed.), *Título del libro* (pp. xx-xx). Ciudad, País: Editorial.

Molina, V. (2016). Los centros de escritura en Latinoamérica: Consideraciones para su diseño e implementación. En G. Bañales, M. Castelló y A. Vega (Eds.), *Enseñar a leer y escribir en la educación superior. Propuestas educativas basadas en la investigación* (pp. 339-362). México: Fundación sm.

Publicaciones periódicas formato impreso

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp.

Parés-Ramos, I. K., Gould, W. A., and Aide, T. M. (2008). Agricultural abandonment, suburban growth, and forest expansion in Puerto Rico between 1991 and 2000. *Ecology & Society*, 12(2), 1-19.

Publicaciones periódicas online

Apellido, A. A. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. Recuperado de <http://www...>

Cintrón, G., Lugo, A. E., Pool, D. J., and Morris, G. (1978). Mangroves of arid environments in Puerto Rico and adjacent islands. *Biotropica*, 10(2), 110-121. Recuperado de <http://www.jstor.org/pss/2388013>

Artículo de periódico impreso

Con autor:

Apellido A. A. (Fecha). Título del artículo. *Nombre del periódico*, pp. xx-xx.

Manrique-Grisales, J. (2010, 14 de noviembre). La bestia que se tragó Armero. *El espectador*, pp. 16-17.

Sin autor:

Título del artículo. (Fecha). *Nombre del periódico*, pp. xx-xx.

Drogas genéricas (2010, 25 de septiembre). *El Tiempo*, p. 15.

Referencia a páginas web

Autor de la página (Fecha). *Título de la página*. Lugar de publicación: Casa publicadora. Recuperado de <http://www...>

Argosy Medical Animation (2007-2009). *Visible body: Discover human anatomy*. New York: Argosy Publishing. Recuperado de <http://www.visiblebody.com>

Ley/Reglamento

Título de la ley. Publicación, número, fecha de publicación, página inicial-página final. <http://www.boe.es...>

Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. Boletín Oficial del Estado, núm. 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <http://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMÍA (ICE)

ISSN 0019-977X

SUSCRIPCIÓN ANUAL

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMÍA (6 NÚMEROS/AÑO)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	75,00 €	90,00 €	90,00 €
Gastos de envío España	5,40 €	19,80 €	33,96 €
Más 4 % de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	3,22 €		
TOTAL	83,62 €	109,80 €	123,96 €

EJEMPLARES SUELTOS

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	15,00 €	20,00 €	20,00 €
Gastos de envío España	0,90 €	3,30 €	5,66 €
Más 4 % de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,64 €		
TOTAL	16,54 €	23,30 €	25,66 €

Suscripciones y venta de ejemplares sueltos

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Centro de Publicaciones.

C/ Panamá, 1. Planta 0, despacho 3.

Teléfonos: 91 349 51 29 – 91 349 51 33 (Venta de publicaciones)

91 349 23 35 (suscripciones)

correo electrónico: CentroPublicaciones@mincotur.es

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

SUBDIRECCIÓN GENERAL
DE DESARROLLO NORMATIVO,
INFORMES Y PUBLICACIONES
CENTRO DE PUBLICACIONES

Últimos números publicados



Núm. 907

La Mejora de la Regulación



Núm. 908

España ante el reto demográfico



Núm. 909

Multinacionales en un cambiante contexto internacional



Núm. 910

Economía de la Educación y Política Educativa

Números en preparación

Sostenibilidad para la competitividad

Internacionalización de las economías: nuevas formas, estrategias y actividades

Revista de Economía

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA

Ministerio de Industria, Comercio
y Turismo



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO