



Revista española de investigaciones sociológicas

n. 184 (2023)

NÚMERO DE LA REVISTA: 184

ARTÍCULOS / ARTICLES		
ARTA ANTONOVICA, JAVIER DE ESTEBAN CUIEL Y REBECA ANTOLÍN PRIETO	Cambios sociopsicológicos determinantes desde la perspectiva de género durante la pandemia de COVID-19	3 - 22
	Socio-Psychological Determinant Changes from the Gender Perspective during the COVID-19 Pandemic	3 - 22
MARC BARBETA-VIÑAS Y ALBERT SÁNCHEZ-GELABERT	Consumo online y desigualdad en España: ¿la emergencia de nuevas formas de fragmentación?	23 - 46
	Online Consumption and Inequality in Spain: Are New Forms of Fragmentation Emerging?	23 - 46
ARANTXA ELIZONDO Y MARÍA SILVESTRE	Parlamentos sensibles al género: evidencias desde el caso del Parlamento Vasco	47 - 64
	Gender-Sensitive Parliaments: An Evidence- Based Case Study of the Basque Parliament	47 - 64
TEODORO HERNÁNDEZ DE FRUTOS Y ESTHER CASARES GARCÍA	Resiliencia social en España en un marco comparativo	65 - 84
	Social Resilience in Spain in a Comparative Framework	65 - 84
FÉLIX REQUENA Y JOSÉ MANUEL GARCÍA-MORENO	La economía que viene. Los efectos de las relaciones sociales digitales sobre el rendimiento, la coordinación y la independencia laboral	85 - 104
	The Economy that Lies Ahead. The Effects of Digital Social Relations on Work Productivity, Coordination and Independence	85 - 104
JOSÉ MIGUEL ROJO-MARTÍNEZ, ISMAEL CRESPO-MARTÍNEZ Y ALBERTO MORA-RODRÍGUEZ	Dinámicas emocionales intergrupales. Un análisis sobre los rasgos de los electores polarizados afectivamente en España	105 - 124
	Intergroup Emotional Dynamics: An Analysis of the Characteristics of Affectively Polarised Spanish Voters	105 - 124
SERGIO PÉREZ-CASTAÑOS, JAVIER ANTÓN-MERINO Y SANDRA GARCÍA-SANTAMARÍA	Emociones, liderazgo y redes sociales. Propuesta para su medición en materiales de campaña electoral	125 - 136
	Emotions, Leadership and Social Networks in Electoral Campaign Materials. A Measurement Proposal	125 - 136
ILDEFONSO MARQUÉS PERALES Y MANUEL HERRERA-USAGRE	El tiempo importa tanto que sabemos cómo medirlo: un comentario a Alonso-Carmona y Martín-Criado	137 - 146
	Time Is so Important that We Know How to Measure It: A Reflection for Alonso-Carmona and Martín-Criado	137 - 146
CRÍTICA DE LIBROS		
PIERRE BOURDIEU	Retour sur la réflexivité	147 - 158
FERNANDO CASAL BÉRTOA Y ZSOLT ENYEDI	Party System Closure: Party Alliances, Government Alternatives and Democracy in Europe	147 - 158
RAFAEL RUIZ ANDRÉS	La secularización en España: rupturas y cambios religiosos desde la sociología histórica	147 - 158

Cambios sociopsicológicos determinantes desde la perspectiva de género durante la pandemia de COVID-19

Socio-Psychological Determinant Changes from the Gender Perspective during the COVID-19 Pandemic

Arta Antonovica, Javier de Esteban Curiel y Rebeca Antolín Prieto

Palabras clave

- Análisis factorial exploratorio
- COVID-19
 - Desigualdades de género
 - Salud mental
 - Población española

Key words

- Exploratory Factor Analysis
- COVID-19
 - Gender Inequalities
 - Mental Health
 - Spanish Population

Resumen

La crisis sanitaria por la COVID-19 introdujo cambios en las vidas de las personas que les afectaron no solo física, sino también psicológicamente. El objetivo de este artículo es descubrir factores sociopsicológicos determinantes, cuáles han cambiado más la salud mental de la población española y si han influido a ambos géneros por igual. Por tanto, se han utilizado los datos de la encuesta del Centro de Investigaciones Sociológicas titulado «Estudio n.º 3324. Efectos y consecuencias del coronavirus (IV)» (en concreto la pregunta 14). Las variables de la pregunta se han recodificado en variables ficticias para realizar un ANOVA y un análisis factorial exploratorio. En el estudio se han descubierto cinco factores determinantes que han cambiado la salud mental de la población española: «ser más empático/a», «disfrutar más del ocio», «descubrir nuevas actividades de ocio», «ser más religioso/a o espiritual» y «estar más interesado/a por el futuro». Todos han afectado más a las mujeres que a los hombres.

Abstract

The Covid-19 health crisis brought changes to people's lives that affected them both physically and psychologically. The aim of this paper is to identify the key socio-psychological factors involved in the main changes to the mental health of the Spanish population, and to determine whether they had the same impact across genders. The survey data from the Spanish Centre for Sociological Research entitled "CIS Survey 3324 Effects and Consequences of Coronavirus IV" (specifically, question 14) were used to this end. Question variables were recoded into dummy variables for analysis of variance (ANOVA) and Exploratory Factor Analysis (EFA). The study found five key factors that have changed the mental health of the Spanish population: "being more empathic", "enjoying leisure more", "discovering new leisure activities", "being more religious or spiritual" and "being more interested in the future". All of these affected women more than men.

Cómo citar

Antonovica, Arta; Esteban Curiel, Javier de; Antolín Prieto, Rebeca (2023). «Cambios sociopsicológicos determinantes desde la perspectiva de género durante la pandemia de COVID-19». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 184: 3-22. (doi: 10.5477/cis/reis.184.3)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es>

Arta Antonovica: Universidad Rey Juan Carlos | arta.antonovica@urjc.es

Javier de Esteban Curiel: Universidad Rey Juan Carlos | javier.deesteban@urjc.es

Rebeca Antolín Prieto: Universidad Complutense de Madrid | rebeanto@ucom.es

INTRODUCCIÓN

Al principio de la crisis sanitaria causada por la COVID-19, España fue uno de los países más afectados del mundo en cuanto a casos de infección y número de fallecidos. Durante la pandemia se han producido varias olas de infección en España. Para reducir la propagación del virus SARS-CoV-2, el Gobierno central y las comunidades autónomas implementaron diferentes restricciones para limitar el contacto físico, pero la forma más efectiva para reducir las infecciones y las tasas de mortalidad fue la vacunación masiva de los españoles.

La presencia de este nuevo coronavirus ha afectado no solo al estado físico de las personas infectadas, sino también en cierto grado a la salud mental y la forma de pensar (Li *et al.*, 2020; Rettie y Daniels, 2021) de los españoles y de personas de todo el mundo (Rossi *et al.*, 2020; Fisher *et al.*, 2020; Magson *et al.*, 2021), debido a los confinamientos totales que limitaron los contactos sociales con familiares, amigos, compañeros de trabajo y de la escuela, e interrumpieron «la vida habitual» en general. Con la reducción de los confinamientos totales, las actividades y los contactos físicos volvieron en cierto modo a la normalidad, pero al mismo tiempo se introdujeron nuevas costumbres sociales para los contactos físicos. Por ejemplo, para saludarse, las personas en España solían darse dos besos en las mejillas, pero con la pandemia han aparecido nuevas formas de saludarse para evitar interacciones físicas muy estrechas. Aspectos mencionados previamente relacionados con las restricciones físicas para limitar los contactos, los fallecimientos de familiares y amigos, las infecciones por el virus, las pérdidas de empleo, los estudios en línea, el teletrabajo y muchos otros cambios, que la aparición del virus y la proclamación de la pandemia por la Organización Mundial de la Salud trajeron a nuestras vidas, afectaron a nuestra salud mental y a

nuestro bienestar (Fiorillo y Gorwood, 2020; Kola, 2020; O'Connor *et al.*, 2021).

Existen numerosas publicaciones científicas sobre cómo la pandemia de COVID-19 ha influido en la salud mental española, pero la mayoría de los estudios están relacionados con el estrés, la ansiedad y el trastorno por estrés postraumático (González-Sanguino *et al.*, 2020 y 2021; Ayuso-Mateos *et al.*, 2021) y desde la perspectiva de género (Jacques-Aviñó *et al.*, 2020; Chaves *et al.*, 2022). Por tanto, es de vital importancia estudiar qué efectos y consecuencias tuvo la pandemia de COVID-19 en la salud mental de la población española desde el punto de vista sociopsicológico. Para subsanar esta laguna de información en la literatura científica, este artículo analiza cambios sociopsicológicos determinantes de la población española durante el confinamiento total de 2020. Aunque la pandemia ha perdido influencia en el día a día, es sumamente importante que organizaciones, compañías y legisladores conozcan y tengan en cuenta las repercusiones sociopsicológicas (incluidas las [des]igualdades de género), porque los problemas de salud mental no tratados o no detectados pueden desembocar en problemas a largo plazo que no afectan solo a una persona concreta, sino a la sociedad en general.

Esta investigación contribuye en aspectos teóricos, prácticos y metodológicos con una perspectiva interdisciplinaria, que incluye literatura previa en la que se utilizan otras estrategias para explicar las causas y los efectos en la salud mental y el bienestar. Con la aplicación del análisis factorial exploratorio se han analizado datos abiertos oficiales obtenidos del Centro de Investigaciones Sociológicas de España del estudio titulado «Estudio n.º 3324. Efectos y consecuencias del coronavirus (IV)» (pregunta 14). El análisis factorial exploratorio es una técnica estadística utilizada con frecuencia en ciencias sociales. Los resultados del análisis factorial exploratorio se presentan en un formato fácil de interpretar.

Teniendo en cuenta los enormes cambios que provocó la pandemia de COVID-19 a la población española durante los confinamientos totales y parciales, los autores proponen las siguientes preguntas de investigación (PI):

PI1: ¿Cuáles son los factores sociopsicológicos determinantes que han cambiado más la salud mental de la población española durante la pandemia de COVID-19?

PI2: ¿Han influido estos factores sociopsicológicos determinantes, que han cambiado la salud mental de la población española durante la pandemia de COVID-19, en ambos géneros por igual?

La organización del artículo de investigación empieza con esta introducción; en la segunda sección se presenta la revisión de la literatura. En la tercera sección se desarrolla la metodología utilizada en la investigación, mientras que en la cuarta sección se describen los principales resultados. En la quinta sección se contextualiza la discusión comparándola con estudios similares. En la sexta sección se presentan las conclusiones con algunas contribuciones teóricas y prácticas, y en la séptima sección, las limitaciones y las futuras investigaciones.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Salud mental y bienestar

El tema de la salud mental no es una cuestión nueva que haya aparecido recientemente con la crisis pandémica de la COVID-19. Muchos organismos gubernamentales nacionales e internacionales están intentando integrar el tema de la salud mental como un componente en el sistema sanitario de atención primaria, pero uno de los principales problemas de esta integración es la falta de una definición común de salud mental (Manwell *et al.*, 2015). Tener una definición común de salud mental serviría para utilizar los instrumentos

adecuados para manejar las repercusiones de la crisis de la COVID-19 y sus consecuencias futuras. Por tanto, el concepto de salud mental es muy completo e incluye una miríada de determinantes. Es por ello por lo que investigadores del mundo académico, profesionales de la psiquiatría y organismos oficiales han intentado hacer cierta aproximación a la definición de salud mental. Además, para este artículo de investigación, es sumamente importante encontrar la definición más adecuada para poder analizar los determinantes de salud mental que han cambiado durante la pandemia de COVID-19 en la población española.

En este sentido, la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2018) define salud mental como:

Un estado de bienestar mental que permite a las personas hacer frente a los momentos de estrés de la vida, desarrollar todas sus habilidades, poder aprender y trabajar adecuadamente y contribuir a la mejora de su comunidad.

Por tanto, la Fundación de Salud Mental (2008) señala que salud mental se define por cómo las personas piensan y sienten sobre sí mismas y su vida, y que afecta a cómo la persona afronta y se maneja en momentos de adversidad. Otros investigadores manifiestan que la salud mental es un componente integral de las variables interiores y exteriores de la persona y la sociedad. La salud mental no existe por sí sola. Es una parte integral y esencial de la salud general, que se puede definir al menos de tres maneras: como la ausencia de enfermedad, como un estado del organismo que permite el pleno rendimiento de todas sus funciones o como un estado de equilibrio dentro de uno mismo y entre uno mismo y su entorno físico y social (Sartorius, 2002; Bhugra, Till y Sartorius, 2013).

Además, la salud mental, igual que la enfermedad mental, también se afecta por factores biológicos, sociales, psicológicos y ambientales. La persona en el centro del funcionamiento está rodeada por el mundo so-

cial. El entorno cercano incluirá la familia, los parientes, compañeros, colegas y amigos y, en el entorno más alejado, la sociedad y la cultura (Bhugra, Till y Sartorius, 2013). Autores como Scheid y Brown (2010) explican que la salud mental no es simplemente la ausencia de enfermedad o trastorno; incluye la autoestima, el dominio y la capacidad de mantener relaciones significativas con los demás.

Como una definición básica, que se utilizará más adelante para los factores determinantes de este estudio, los autores han seleccionado la siguiente definición de salud mental propuesta por Galderisi *et al.* (2015):

La salud mental es un estado dinámico de equilibrio interno que permite a las personas usar sus capacidades en armonía con valores universales de la sociedad. Las habilidades cognitivas y sociales básicas; la capacidad para reconocer, expresar y modular las propias emociones, además de empatizar con los demás; la flexibilidad y la capacidad para afrontar acontecimientos vitales adversos y la función en roles sociales; y la relación armoniosa entre el cuerpo y la mente, representan componentes importantes de la salud mental que contribuyen, en distintos grados, en el estado de equilibrio interno.

Salud mental y diferencias de género

Los estudios muestran que los problemas de salud mental afectan de forma diferente a ambos géneros (Astbury, 2001; Judd, Armstrong y Kulkarni, 2009). Mientras que las mujeres superan a los hombres en trastornos internalizantes, como la depresión y la ansiedad, los hombres muestran más trastornos externalizantes, como el consumo de drogas y la conducta antisocial, que son problemáticos para los demás (Rosenfield y Mouzon, 2013; Slopen *et al.*, 2011). Asimismo, un autor como Astbury (2001) escribe que depresión y ansiedad son los trastornos comórbidos más frecuentes, pero los trastornos concomitantes incluyen muchos de los que predominan en mujeres, como agorafobia, ataques de pánico, trastornos somatoformes y trastorno por estrés postraumático. Autores como Hill y

Needham (2013) expresan que, basándose en estos patrones básicos, se pueden desarrollar tres proposiciones bastante influyentes: 1) mujeres y hombres tienen tasas similares o iguales de psicopatología general, 2) los trastornos afectivos que presentan las mujeres y los trastornos conductuales que presentan los hombres son indicadores de sufrimiento funcionalmente equivalentes y 3) mujeres y hombres responden de diferentes formas a condiciones estresantes, con trastornos afectivos y trastornos conductuales, respectivamente. Aunque estas tres proposiciones generales de las diferencias de género y la salud mental están ampliamente referenciadas en la literatura científica, no son universalmente aceptadas por los profesionales. En este sentido, mujeres y hombres presentan claramente diferentes tipos de enfermedades de salud mental, pero no está absolutamente claro si realmente muestran tasas comparables de psicopatología general. Las pruebas relacionadas con las diferencias de género en «cualquier trastorno» son contradictorias (Hill y Needham, 2013). Algunos estudios describen que no existen diferencias de género en el estado de salud mental general, pero también existen pruebas que indican que las mujeres tienen mayores tasas de comorbilidad psiquiátrica y psicopatología general (Bourdon *et al.*, 1992; Kessler *et al.*, 1994; Kessler y Zhao, 1999; Regier *et al.*, 1988; Seedat *et al.*, 2009).

De forma similar, la crisis por la COVID-19 influyó de forma diferente en la salud mental y el bienestar general según el género y existen varios estudios sobre problemas psicológicos (Malik y Naeem, 2020; Simba y Ngcobo, 2020; O'Connor *et al.*, 2021). En este contexto, las estadísticas sobre bienestar de género en la UE antes de la pandemia muestran que el 25 % de las mujeres y el 19 % de los hombres estaban en riesgo de depresión en 2016. Así, durante la pandemia de COVID-19, la situación empeoró significativamente: más de la mitad (54 %) de las mujeres estaba en riesgo de depresión en la

primavera de 2020. El porcentaje disminuyó algo (hasta el 46 %) en el verano de 2020, pero aumentó más (hasta el 60 %) en la primavera de 2021. En los hombres, los patrones a lo largo del tiempo han sido similares a los de las mujeres, aunque las tasas han sido sistemáticamente inferiores: el 47 % de hombres estaba en riesgo de depresión en la primavera de 2020, aumentando al 53 % un año después, en 2021 (Nivakoski y Mascherini, 2021). Respecto a la salud mental y el bienestar en España, en un estudio publicado por la Fundación Salud Mental España en 2021, se observó que, durante los meses de pandemia, la prevalencia de ansiedad fue del 33 % y de depresión del 28 %, y que especialmente las mujeres mostraron un alto grado de ansiedad y depresión (Fundación de Salud Mental, 2021).

Estudios de salud mental y bienestar sobre el impacto de la COVID-19 en España

Desde el inicio de la crisis sanitaria proclamada, se han realizado numerosas investigaciones sobre cómo afecta a la salud mental de la población general en todo el mundo (Rossi *et al.*, 2020; Fisher *et al.*, 2020; OMS, 2020; Magson *et al.*, 2021). En este sentido, esta investigación está especialmente interesada en la población española y en qué consecuencias y efectos ha tenido la crisis de la COVID-19 en la salud mental y el bienestar de los españoles desde el punto de vista sociopsicológico.

Por tanto, el centro de investigaciones en ciencias sociales más destacado en España, el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) ha presentado numerosas encuestas de opinión relacionadas directa e indirectamente con la salud mental de las poblaciones. Por consiguiente, en junio de 2020 y en febrero de 2021 se realizaron encuestas tituladas «Estudio sobre bienestar emocional» (CIS, 2020) y «Encuesta sobre la salud mental de los/as españoles/as durante la pandemia de la

COVID-19» (CIS, 2021a), cuyo objetivo principal era descubrir el bienestar emocional y la salud mental, teniendo en cuenta diferentes aspectos psicológicos, durante los confinamientos «totales» y «parciales» por la pandemia en todo el país. Además, este centro de investigaciones estatal ha realizado numerosos estudios titulados «Efectos y consecuencias del coronavirus» en los que se incluyeron diferentes aspectos sociopsicológicos que han afectado a los españoles. Por tanto, para cumplir los objetivos de la investigación (presentados más adelante) se ha utilizado el estudio titulado «Estudio CIS n.º 3324. Efectos y consecuencias del coronavirus (IV)» de mayo de 2021 (CIS, 2021b), con el interés de la investigación centrado en ampliar los conocimientos sobre los efectos de la pandemia de COVID-19 en la salud mental desde el punto de vista sociopsicológico y teniendo en cuenta la definición previamente mencionada elegida para esta investigación. En concreto, se ha utilizado la pregunta 14 (véase la pregunta completa en el gráfico 1) del cuestionario de la encuesta estudiada para investigar factores determinantes que han afectado la salud mental de la población española. Por consiguiente, la pregunta 14 «Cambios en costumbres y forma de pensar durante la pandemia de COVID-19» incluye dos conceptos, «costumbres» y «forma de pensar» propuestos por el CIS, que son importantes para interpretar y comprender los determinantes estudiados para los cambios de salud mental desde el punto de vista sociopsicológico.

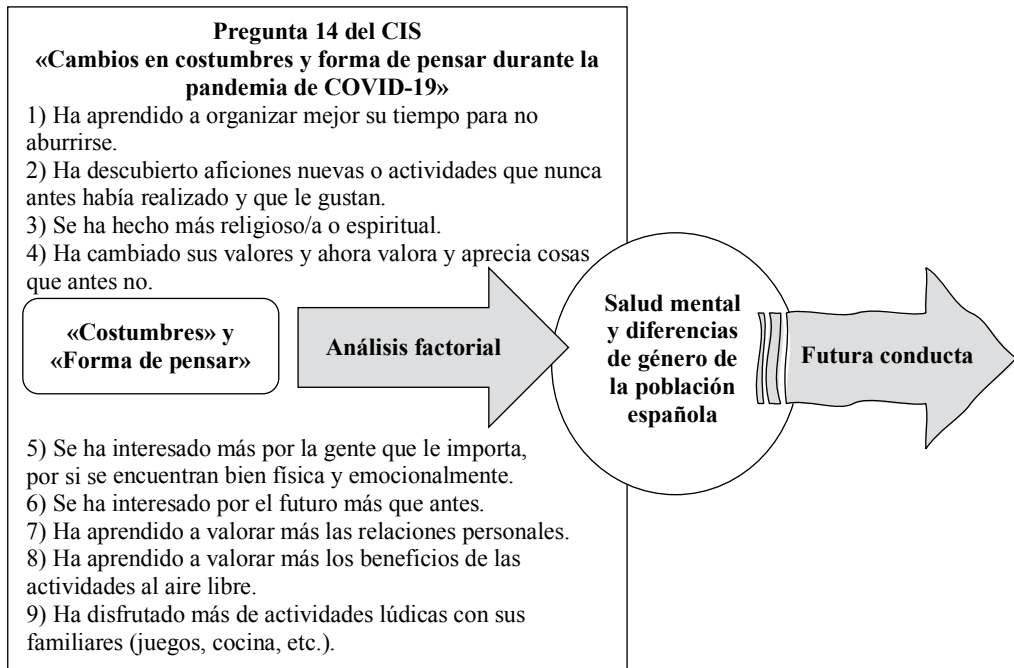
En este contexto, algunos autores definen costumbres como disposiciones psicológicas para repetir una conducta anterior. Se adquieren gradualmente a medida que las personas responden repetidamente en un contexto recurrente (p. ej., contextos de rendimiento, secuencias de acción) (Wood y Neal, 2007 y 2009). Hagger (2019) expresa que las costumbres se definen como respuestas de conducta específicas que coexisten con señales ambientales o características contextuales. Conductas habituales,

como la actividad física, están representadas en la memoria asociativa y se experimentan como un esfuerzo bajo, automático e independiente de objetivos e intenciones. Las costumbres se desarrollan a través de la experiencia repetida de la actividad en contextos estables. La actividad está controlada inicialmente por objetivos y recompensas, pero el control cambia a procesos automáticos, inconscientes a medida que se desarrollan las costumbres. Por otro lado, de una manera sencilla, Lally *et al.* (2010) proponen que las costumbres se forman por repetición de la conducta en un contexto específico, pero la definición del autor Giovagnoli nos ayuda a integrar este concepto en el conocimiento de la importancia de aplicar costumbres para mantener la salud mental estable. Por tanto, las costumbres tienen una función muy importante en la vida individual porque reducen la

complejidad de la vida diaria; simplemente nos hacen la vida más fácil y agradable (Giovagnoli, 2018).

El otro concepto que se ha utilizado en la pregunta 14 estudiada es «forma de pensar». Antiguos filósofos griegos ya propusieron ideas sobre qué significa pensar en una u otra forma. E incluso actualmente aparecen nuevas teorías sobre cómo pensamos y cómo ello afecta nuestra conducta. Por consiguiente, el concepto «forma de pensar» presenta un espectro multidimensional, desde estudios psicológicos hasta la implementación de la Inteligencia Artificial, etc. Por tanto, esta investigación intenta aproximar el conocimiento sobre cómo, durante la pandemia sanitaria de la COVID-19, las personas han cambiado su forma de pensar y cómo ha impactado en su salud mental.

GRÁFICO 1. *Modelo de estudio*



Fuente: Elaboración propia.

Objetivos de la investigación y modelo de estudio

A partir del marco teórico presentado previamente, los autores han propuesto los siguientes objetivos de investigación (OI) y en el gráfico 1 se integran estos objetivos en el modelo de estudio para este artículo de investigación:

- OI1: Descubrir factores sociopsicológicos determinantes que han cambiado más la salud mental de la población española durante la pandemia de COVID-19.
- OI2: Averiguar si estos factores sociopsicológicos determinantes, que han cambiado la salud mental de la población española durante la pandemia de COVID-19, han influido en ambos géneros por igual.

METODOLOGÍA

El objetivo de la metodología instrumental es proporcionar información sobre la influencia de la salud mental durante la pandemia de COVID-19 y desde una perspectiva de género. Se ha aplicado una técnica de análisis factorial para representar un grupo de variables influenciadas por un número menor de variables (factores).

Participantes

Para cumplir los objetivos de investigación, en este artículo de investigación se ha utilizado la encuesta titulada «Estudio CIS n.º 3324. Efectos y consecuencias del coronavirus (IV)» obtenida de la página web oficial (www.cis.es) del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). El estudio del CIS incluye 3008 entrevistas realizadas a la población española de ambos sexos de 18 años y más: 48,4 % hombres y 51,6 % mujeres. Los grupos de edad de los participantes se presentaron de la siguiente manera: 6,6 % de 18 a 24 años, 12,0 % de 25

a 34 años, 18,0 % de 35 a 44 años, 20,7 % de 45 a 54 años, 18,1 % de 55 a 64 años y 24,6 % de 65 y más años. El 97,5 % de las personas entrevistadas tenía la nacionalidad española y el 2,5 % la nacionalidad española y otra (CIS, 2021b).

Instrumento

El cuestionario del estudio consta de cinco bloques temáticos: medios de comunicación, salud, calidad de vida, relaciones interpersonales y situación personal; en total, 76 preguntas que incluyen datos sociodemográficos de la población entrevistada (CIS, 2021b).

Procedimiento

Se aplicó una técnica de muestreo aleatorio simple a través de teléfonos fijos y móviles. La selección de las personas entrevistadas se basó en cuotas de sexo y edad. Como puntos de muestreo se incluyeron 1066 municipios y 50 provincias. Los cuestionarios se aplicaron mediante un sistema de entrevista telefónica asistida por ordenador (CATI). De forma similar, el sistema CATI se aplicó a un estudio australiano de salud mental en jóvenes (Milton *et al.*, 2017) y a una encuesta de Salud, Envejecimiento y Jubilación (SHARE, por sus siglas en inglés) en Europa (SHARE, 2020). El error muestral calculado fue de $\pm 1,8$ % para un nivel de confianza del 95 %. El estudio se realizó del 14 al 21 de mayo de 2021 (CIS, 2021c).

Análisis de datos

Análisis factorial exploratorio (AFE)

La implementación de este análisis factorial exploratorio se ha basado en la pregunta 14 del Estudio CIS n.º 3324 sobre el impacto de la COVID-19 en 9 variables relacionadas con la salud mental (véase tabla 1).

TABLA 1. Pregunta 14 original del Estudio CIS n.º 3324

Durante la pandemia algunas personas han cambiado costumbres o formas de pensar. ¿Diría Ud. que...?	SÍ	NO	Igual, lo mismo que antes	No sabe	No contesta
1. Ha aprendido a organizar mejor su tiempo para no aburrirse.					
2. Ha descubierto aficiones nuevas o actividades que nunca antes había realizado y que le gustan.					
3. Se ha hecho más religioso/a o espiritual.					
4. Ha cambiado sus valores y ahora valora y aprecia cosas que antes no.					
5. Se ha interesado más por la gente que le importa, por si se encuentran bien física y emocionalmente.					
6. Se ha interesado por el futuro más que antes.					
7. Ha aprendido a valorar más las relaciones personales.					
8. Ha aprendido a valorar más los beneficios de las actividades al aire libre.					
9. Ha disfrutado más de actividades lúdicas con sus familiares (juegos, cocina, etc.).					

Fuente: CIS, 2021b.

En primer lugar, estas variables se han reformulado a partir de variables ficticias (1 = SÍ, 0 = NO) para preparar el próximo análisis factorial con variables métricas. Las respuestas sugeridas del estudio «SÍ», «No», «Igual, lo mismo que antes», «No sabe», «No contesta» se han convertido en «SÍ» y «No» (agrupando en este nuevo ítem «No», «Igual, lo mismo que antes», «No sabe», «No contesta») por cuestiones operacionales.

En segundo lugar, el AFE se ha realizado para reducir estas 9 variables en variables comunes con diferentes categorías descriptivas y para comprender a fondo cómo ha impactado la COVID-19 en la salud mental. Dado que nunca se ha examinado de esta forma, se ha elegido el AFE en vez del análisis factorial confirmatorio (AFC) por su validez y fiabilidad. A continuación, se ha evaluado la validez de los nuevos factores mediante la prueba de esfericidad de Bartlett, en la que el valor de $p < 0,05$ indica que la matriz es adecuada debido a las altas correlaciones entre las variables, y la fiabilidad con la prueba de KMO (Kaiser-Mayer-Olkin), en la que un valor de al menos 0,7 indica que las correlaciones parciales entre variables son aceptables.

En tercer lugar, se ha realizado un análisis ANOVA para estos nuevos factores para identificar la significancia estadística de cada uno por perspectiva de género. Es decir, para determinar el nivel de influencia de la COVID-19 en la salud mental por hombres y mujeres. Secuencialmente, para obtener un número óptimo de factores, se han seguido varios pasos: 1) identificación de las variables, cuyas correlaciones en términos absolutos son más elevadas, y 2) asignación de un nombre representativo de los factores creados a partir de las variables que incluyen. Los factores suelen denominarse considerando qué tienen en común las variables manifiestas más destacadas. Para este propósito, se deben usar coeficientes de patrón y de estructura, aunque los coeficientes de estructura podrían ser más útiles porque reflejan correlaciones factor-variable sin el efecto de confusión de otros factores. Para reducir la posibilidad de confusión, los factores no deben tener los mismos nombres que las variables manifiestas (Watkins, 2018). Además, Tabachnick y Fidell (2007) mencionan que uno de los problemas de esta técnica es que puede ser problemático denominar los factores. Los nombres de los factores

podrían no reflejar de forma precisa las variables del factor: deberían ser breves (de una a cuatro palabras aproximadamente) y captar el significado teórico del grupo de ítems que forman el factor (Kalkbrenner, 2021).

En cuarto lugar, se ha creado un índice para simplificar la interpretación del análisis factorial; en vez de interpretar la varianza

del análisis factorial, se ha propuesto un índice simple (varía entre 0 y 100).

RESULTADOS

La pregunta 14 del cuestionario original n.º 3324 del CIS muestra las siguientes frecuencias para la muestra total (véase tabla 2).

TABLA 2. Frecuencias de la pregunta original (%)

Durante la pandemia algunas personas han cambiado costumbres o formas de pensar. ¿Diría Ud. que...? SÍ, NO, Igual, lo mismo que antes, No sabe, No contesta.	Frecuencias
1. Ha aprendido a organizar mejor su tiempo para no aburrirse.	50
2. Ha descubierto aficiones nuevas o actividades que nunca antes había realizado y que le gustan.	32
3. Se ha hecho más religioso/a o espiritual.	9
4. Ha cambiado sus valores y ahora valora y aprecia cosas que antes no.	61
5. Se ha interesado más por la gente que le importa, por si se encuentran bien física y emocionalmente.	80
6. Se ha interesado por el futuro más que antes.	52
7. Ha aprendido a valorar más las relaciones personales.	76
8. Ha aprendido a valorar más los beneficios de las actividades al aire libre.	79
9. Ha disfrutado más de actividades lúdicas con sus familiares (juegos, cocina, etc.).	58

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 3. Recodificación en variables dummy y sus medias

Estadística descriptiva						
Pregunta 14. Durante la pandemia algunas personas han cambiado costumbres o formas de pensar. ¿Diría Ud. que...? SÍ, NO, Igual, lo mismo que antes, No sabe, No contesta.	Casos válidos en total	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica	
1. Ha aprendido a organizar mejor su tiempo para no aburrirse.	3.008	0,00	1,00	0,5043	0,50006	
2. Ha descubierto aficiones nuevas o actividades que nunca antes había realizado y que le gustan.	3.008	0,00	1,00	0,3172	0,46545	
3. Se ha hecho más religioso/a o espiritual.	3.008	0,00	1,00	0,0928	0,29013	
4. Ha cambiado sus valores y ahora valora y aprecia cosas que antes no.	3.008	0,00	1,00	0,6070	0,48849	
5. Se ha interesado más por la gente que le importa, por si se encuentran bien física y emocionalmente.	3.008	0,00	1,00	0,8005	0,39967	
6. Se ha interesado por el futuro más que antes.	3.008	0,00	1,00	0,5203	0,49967	
7. Ha aprendido a valorar más las relaciones personales.	3.008	0,00	1,00	0,7570	0,42898	
8. Ha aprendido a valorar más los beneficios de las actividades al aire libre.	3.008	0,00	1,00	0,7862	0,41003	
9. Ha disfrutado más de actividades lúdicas con sus familiares (juegos, cocina, etc.).	3.008	0,00	1,00	0,5748	0,49446	

Fuente: Elaboración propia.

En este sentido, las respuestas a esta pregunta se han recodificado para operacionalizar las variables en variables ficticias y a continuación preparar el análisis factorial. Estas variables ficticias con una media próxima a 1 reflejan un mayor impacto de la pandemia (véase tabla 3): por ejemplo, la COVID-19 ha afectado más a «el interés por la gente que le importa, por si se encuentran bien física y emocionalmente» (0,8005) o «valorar más los beneficios de las activida-

des al aire libre» (0,7862). Y la pandemia de COVID-19 ha afectado menos al hecho de ser «más religioso/a o espiritual» (0,0928).

Una vez operacionalizadas en variables ficticias, se ha implementado un análisis factorial para reducir estos 9 ítems a un número menor de dimensiones. La prueba de esfericidad de Bartlett (valor de $p < 0,000$) y el índice KMO (0,845 superior a 0,7) justifican la aplicación del análisis factorial (véase tabla 4).

TABLA 4. La prueba de esfericidad de Bartlett y el índice KMO de esta investigación

Pruebas de KMO y esfericidad de Bartlett		
Medida de Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación muestral		0,845
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi al cuadrado aprox.	4.482,125
	gl.	36,000
	Valor de p	0,000

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 5. Puntos comunes de este AFE

Puntos comunes		
	Inicial	Extracción
1. Ha aprendido a organizar mejor su tiempo para no aburrirse.	1,000	0,610
2. Ha descubierto aficiones nuevas o actividades que nunca antes había realizado y que le gustan.	1,000	0,734
3. Se ha hecho más religioso/a o espiritual.	1,000	0,974
4. Ha cambiado sus valores y ahora valora y aprecia cosas que antes no.	1,000	0,542
5. Se ha interesado más por la gente que le importa, por si se encuentran bien física y emocionalmente.	1,000	0,691
6. Se ha interesado por el futuro más que antes.	1,000	0,989
7. Ha aprendido a valorar más las relaciones personales.	1,000	0,671
8. Ha aprendido a valorar más los beneficios de las actividades al aire libre.	1,000	0,658
9. Ha disfrutado más de actividades lúdicas con sus familiares (juegos, cocina, etc.).	1,000	0,748

Fuente: Elaboración propia.

Los puntos comunes indican el grado de varianza en cada variable representada. En este AFE, todas las variables son mayores de 0,5, lo que indica una buena capacidad de explicación de este modelo (véase tabla 5).

Se han tomado varias repeticiones para conseguir el número óptimo de factores. En concreto, la varianza total explicada por cinco factores/componentes es del 73,527 %, que demuestra que el dato es útil (véase tabla 6).

TABLA 6. Varianza total explicada por el análisis factorial

Componente	Varianza total explicada								
	Valores propios iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
	Total	Varianza %	Acumulado %	Total	Varianza %	Acumulado %	Total	Varianza %	Acumulado %
1	3,060	34,000	34,000	3,060	34,000	34,000	1,888	20,976	20,976
2	1,025	11,384	45,384	1,025	11,384	45,384	1,376	15,285	36,260
3	0,990	11,003	56,387	0,990	11,003	56,387	1,335	14,830	51,090
4	0,800	8,890	65,278	0,800	8,890	65,278	1,023	11,372	62,462
5	0,742	8,249	73,527	0,742	8,249	73,527	0,996	11,064	73,527
6	0,675	7,501	81,027						
7	0,623	6,923	87,950						
8	0,607	6,745	94,695						
9	0,477	5,305	100,000						

Fuente: Elaboración propia.

La matriz de componentes rotados (véase tabla 7) determina qué representan los componentes. En este estudio, se han identificado cinco factores:

FACTOR 1:

- Se ha interesado más por la gente que le importa, por si se encuentran bien física y emocionalmente.
- Ha aprendido a valorar más las relaciones personales.
- Ha cambiado sus valores y ahora valora y aprecia cosas que antes no.

FACTOR 2:

- Ha disfrutado más de actividades lúdicas con sus familiares (juegos, cocina, etc.).
- Ha aprendido a valorar más los beneficios de las actividades al aire libre.

FACTOR 3:

- Ha descubierto aficiones nuevas o actividades que nunca antes había realizado y que le gustan.

- Ha aprendido a organizar mejor su tiempo para no aburrirse.

FACTOR 4:

- Se ha hecho más religioso/a o espiritual.

FACTOR 5:

- Se ha interesado por el futuro más que antes.

Por consiguiente, estos cinco factores se han denominado a partir de la literatura sobre salud mental mencionada antes, con estructuras gramaticales sencillas, como «verbo + modificador (más) + adjetivo/nombre» (véase tabla 7):

- FACTOR 1: SER MÁS EMPÁTICO/A.
- FACTOR 2: DISFRUTAR MÁS DEL OCIO.
- FACTOR 3: DESCUBRIR NUEVAS ACTIVIDADES DE OCIO.
- FACTOR 4: SER MÁS RELIGIOSO/A O ESPIRITUAL.
- FACTOR 5: ESTAR MÁS INTERESADO/ A POR EL FUTURO.

TABLA 7. *Matriz de componentes rotados*

	Componente				
	1	2	3	4	5
Se ha interesado más por la gente que le importa, por si se encuentran bien física y emocionalmente.	0,821	-0,001	0,078	-0,042	0,099
Ha aprendido a valorar más las relaciones personales.	0,749	0,299	0,088	0,046	0,105
Ha cambiado sus valores y ahora valora y aprecia cosas que antes no.	0,606	0,268	0,227	0,186	0,128
Ha disfrutado más de actividades lúdicas con sus familiares (juegos, cocina, etc.).	0,073	0,814	0,277	-0,065	0,004
Ha aprendido a valorar más los beneficios de las actividades al aire libre.	0,344	0,710	0,014	0,103	0,158
Ha descubierto aficiones nuevas o actividades que nunca antes había realizado y que le gustan.	-0,008	0,162	0,833	0,053	0,103
Ha aprendido a organizar mejor su tiempo para no aburrirse.	0,341	0,100	0,694	0,029	0,027
Se ha hecho más religioso/a o espiritual.	0,065	0,012	0,062	0,983	0,025
Se ha interesado por el futuro más que antes.	0,203	0,109	0,114	0,028	0,960
Nuevos factores determinantes	Ser más empático/a	Disfrutar más del ocio	Descubrir nuevas actividades de ocio	Ser más religioso/a o espiritual	Estar más interesado/a por el futuro

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 8. *ANOVA de los cinco factores nuevos por género*

Género	Medias				
	Ser más empático/a	Disfrutar más del ocio	Descubrir nuevas actividades de ocio	Ser más religioso/a o espiritual	Estar más interesado/a por el futuro
Masculino	-0,0292338	-0,0294866	-0,0713128	-0,0950374	-0,0196870
Femenino	0,0274255	0,0276627	0,0669017	0,0891588	0,0184693
Total	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia.

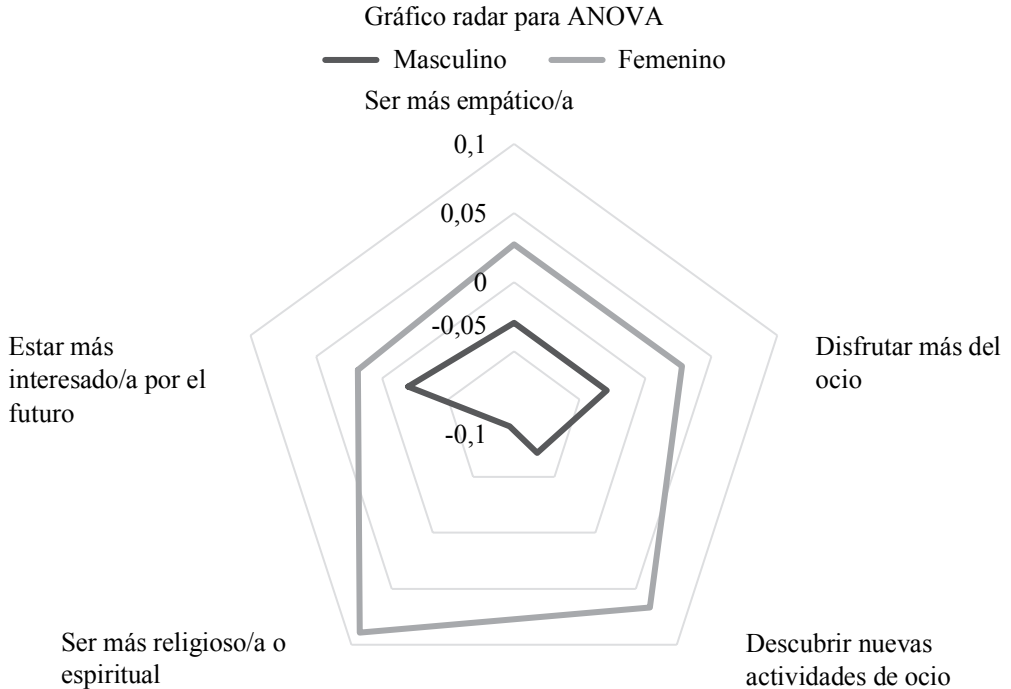
Por último, y después de la reducción del AFE, se ha desarrollado un análisis ANOVA para determinar las diferencias por género ([des]igualdades de género). Es de-

cir, si existen diferencias estadísticas entre las medias (véase tabla 8) de hombres y mujeres según estos cinco factores de salud mental.

Visualmente, se ha creado un gráfico de radar para mostrar este análisis ANOVA de cinco factores (véase gráfico 2). Se puede

observar que la COVID-19 influyó más en las mujeres que en los hombres en todos los factores y, por consiguiente, en su salud mental.

GRÁFICO 2. Gráfico de radar para ANOVA de los cinco factores nuevos por género



Fuente: Elaboración propia.

DISCUSIÓN

La pandemia de COVID-19 no afectó nuestra salud mental por igual. En muchos estudios ya se ha demostrado que existe una diferencia entre ambos géneros en cómo se vio afectada la salud mental (Malik y Naeem, 2020; Simba y Ngcobo, 2020; Kumar y Nayar, 2021; O'Connor *et al.*, 2021) durante los confinamientos «totales» y «parciales» de la pandemia. Además, en este artículo de investigación se observa que la salud mental de los españoles se afecta de forma diferente según el género. Resultados presentados previamente demuestran que las mujeres se afectaron más que los hombres en todos los factores estudiados creados

para comprender los cambios en la salud mental durante la pandemia de COVID-19 en España: «ser más empático/a», «disfrutar más del ocio», «descubrir nuevas actividades de ocio», «ser más religioso/a o espiritual» y «estar más interesado/a por el futuro». En este sentido, los resultados de la investigación indican que los factores que contribuyen en la salud mental afectaron más a las mujeres en una forma positiva, al tener en cuenta determinantes creados recientemente. Por tanto, la mayoría de las veces, otras investigaciones sobre los efectos y consecuencias de la COVID-19 en la salud mental presentaron tendencias negativas. Así, salud mental y bienestar general no son solo la ausencia de distrés emocional,

sino que también implican una condición positiva física, mental y social (Seligman y Csikszentmihalyi, 2000; Pérez-Rojo *et al.*, 2021).

Esto no significa que los cambios en la salud mental en los hombres no estén afectados por la pandemia de COVID-19, pero el nivel de estos cambios en diferentes factores es inferior en ellos. Por consiguiente, es importante mencionar que también los factores determinantes, que han cambiado en las mujeres, tienen una intensidad diferente. Esto demuestra que factores como «descubrir nuevas actividades de ocio» y «ser más religioso/a o espiritual» se han transformado más que otros. En relación con el factor «descubrir nuevas actividades de ocio», la interpretación podría ser que el confinamiento y la limitación de los movimientos físicos forzaron a estar más digitalizados, no solo por el teletrabajo, sino también en el ocio: se descubrieron nuevas formas de pasar el tiempo libre y el ocio en línea, como visitar museos/exposiciones, disfrutar de conciertos y espectáculos en modo digital, etc. Por consiguiente, al tener menos limitaciones físicas, las personas en general y, como muestran los resultados de este estudio, las mujeres hicieron más actividades al aire libre para practicar algunos deportes a nivel individual o colectivo (p. ej., bailar zumba en parques públicos) o pasar tiempo en la naturaleza con la familia, mejorando así el bienestar general físico y mental.

De forma similar, el factor «ser más religioso/a o espiritual» había aumentado más entre las mujeres que entre los hombres. Esto podría entenderse porque la religiosidad o la espiritualidad, según expresan varios autores, no es solo la conexión individual con el propio interior o seguir algunas creencias religiosas a nivel individual, sino que es más la interrelación a nivel social entre diferentes grupos religiosos o espirituales donde las mujeres son más activas, debido a las características de ser más comunicati-

vas y abiertas a la interacción social. En este contexto, Beit-Hallahmi y Argyle (1997) escriben que las perspectivas contemporáneas sobre socialización de género, roles de género y el proceso de envejecimiento sugieren que la actividad religiosa tendrá un impacto diferente en la salud mental de hombres y mujeres. Del mismo modo, Eckenrode y Wethington (1990) expresan que, debido a que los hombres son más independientes y agresivos, tienen menos probabilidades de desarrollar vínculos sociales sólidos y relaciones interpersonales que las mujeres. Una de las vías por las que la religión mejora la salud mental es a través del apoyo social. El apoyo social es efectivo solo si se ofrece de una manera que hace que el receptor se sienta cómodo.

Es importante señalar que los otros factores recién descubiertos, como «ser más empático/a», «disfrutar más del ocio» y «estar más interesado/a por el futuro», también han desempeñado un papel importante en los cambios en la salud mental durante la pandemia de COVID-19 entre las mujeres. En este sentido, al comentar e interpretar estos determinantes uno a uno, «ser más empático/a» podría estar relacionado con los rasgos de las mujeres de ser socialmente más activas y encargarse de mantener el bienestar general de la familia desde el punto de vista sociopsicológico. Por tanto, muchos aspectos de la pandemia, como los confinamientos y estar en casa durante 24 horas con toda la familia u ofreciendo ayuda y apoyo a familiares de mayor edad y amigos íntimos o vecinos afectados física o mentalmente, reforzaron la posibilidad de ser empático con los demás y reevaluar los valores reales de las relaciones humanas en tiempos de crisis. Además, el otro factor, «disfrutar más del ocio», podría conectarse con el hecho de que las medidas de confinamiento afectaron las actividades al aire libre. Por tanto, las actividades simples realizadas en casa, como jugar con los niños, leer libros, ver películas o cocinar,

se disfrutaron más durante la pandemia, en vez de considerarlas como un deber durante la vida «normal».

Por consiguiente, el último factor estudiado que ha afectado la salud mental es «estar más interesado/a por el futuro». Aunque los resultados muestran que este factor determinante afectó más a las mujeres que a los hombres, este factor también afectó a más hombres en comparación con otros factores estudiados (véase gráfico 2). Por tanto, podríamos afirmar que este factor es igual de importante para hombres y mujeres, y que ambos miran al futuro con la esperanza de que se acabe la pandemia y volver a la «normalidad». Muchos autores mencionan cómo las visiones sobre el futuro afectan ahora nuestra salud mental y el bienestar, y cuán importantes son para la humanidad. Oettingen, Sevincer y Gollwitzer (2018) escriben que la capacidad de pensar sobre el futuro es un regalo para la humanidad. Debido a que el futuro aún está por venir, está abierto al cambio y es moldeable y, por tanto, especialmente importante para la conducta. Atance y O'Neill (2001) expresan que pensar en el futuro es un componente integral del conocimiento humano —del que se ha afirmado que nos distingue de otras especies—. Por tanto, pensar en el futuro propiamente dicho no es solo un elemento vital para la humanidad, sino que también lo es a qué oposición se dirige: una forma de pensar positiva o negativa, ya que en consecuencia afecta nuestro bienestar y nuestra salud mental. MacLeod y O'Connor (2018) escriben que lo que pensamos sobre nuestro propio futuro está íntimamente ligado a nuestro bienestar y a nuestra salud mental. En la literatura clínica, hace tiempo que se ha identificado que una visión negativa del futuro es una característica básica de la ansiedad y la depresión, pero un pensamiento positivo del futuro (esperar cosas con ganas) es un elemento importante del bienestar (MacLeod y Conway, 2007).

CONCLUSIONES

El conocimiento de cómo la salud mental y sus factores determinantes han cambiado entre hombres y mujeres durante la pandemia de COVID-19 es importante para controlar el bienestar de la población general a la larga. En este estudio se han encontrado desigualdades de género. Por tanto, si bien los resultados muestran que las mujeres cambiaron más sus costumbres y forma de pensar que los hombres, como base para los factores determinantes para la salud mental estudiados, también es fundamental observar, en tiempos de problemas de salud mental, cómo ambos sexos gestionan su necesidad de ayuda de diferentes formas. En este contexto, varios autores mencionan que los hombres buscan menos ayuda psicológica por los estigmas sociales. Gouwy, Christiaens y Bracke (2008) y Addis y Mahalik (2003) observaron que los hombres comunican menos utilización de servicios de salud mental. Las desigualdades de género se deben al conflicto de rol que los hombres pueden experimentar cuando buscan ayuda para una enfermedad mental, hecho que se traduce en diferencias en las recomendaciones de tratamiento y actitudes estigmatizantes (Pattyn, Verhaeghe y Bracke, 2015).

Con independencia de los resultados de esta investigación, la salud mental y el bienestar general de ambos géneros en España se han visto afectados y han cambiado por la pandemia de COVID-19. Todos, como sociedad, como un conjunto de personas, somos contribuyentes importantes a la salud mental de cada uno de nosotros y no se debería excluir a nadie. Todos desempeñamos un papel vital en el mantenimiento de la salud mental de las personas y la sociedad, con independencia de cualquier variable sociodemográfica.

Respecto a las *contribuciones teóricas*, este artículo presenta la revisión crítica de la literatura más reciente relacionada con

los factores sociopsicológicos descubiertos y estudiados sobre salud mental y bienestar. Además, este artículo aporta datos importantes desde el *punto de vista metodológico*, al aplicar el proceso de recodificación para variables ficticias para el análisis ANOVA y el análisis factorial exploratorio con objeto de analizar y crear nuevos factores a partir de los datos abiertos obtenidos del Centro de Investigaciones Sociológicas de España. De esta forma, otros investigadores pueden utilizar el proceso metodológico aplicado para examinar otros factores de los datos abiertos y estudiar un fenómeno nuevo en ciencias sociales.

Respecto a las *contribuciones prácticas*, los resultados de este estudio pueden ayudar a organismos oficiales, organizaciones y compañías a comprender qué cambios sociopsicológicos ha causado la pandemia sanitaria en la población española y, especialmente, ver las repercusiones en el género. Aunque los factores estudiados no están relacionados con ninguna enfermedad mental a nivel individual, sino con cambios sociopsicológicos, es más fácil controlar aspectos negativos o positivos a nivel «socio» con la implementación de algunas normas simples en el lugar de trabajo o a nivel doméstico para conseguir un estado de bienestar para las personas; por ejemplo, un horario laboral flexible o teletrabajo a nivel personal por género, con el fin de gestionar el tiempo para el trabajo, la atención familiar y el ocio.

LIMITACIONES DEL ESTUDIO Y FUTURO PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN

A pesar de las contribuciones positivas, los autores asumen algunas limitaciones asociadas con esta investigación. En primer lugar, la recopilación de datos se limitó a mayo de 2021, porque periodos de

tiempo adicionales podrían aumentar la posible generalizabilidad de los resultados del estudio. La segunda limitación del estudio es el uso de una encuesta telefónica (CATI) como recopilación de datos. Puede ser difícil llegar a ciertas edades de la población mediante una entrevista telefónica. Además, se puede mencionar que este estudio sobre salud mental está basado en las interpretaciones de los autores de la inclusión de factores determinantes para los conceptos bienestar y salud mental.

Futuros estudios incluirían investigaciones sobre cambios en la salud mental durante los últimos periodos y después de la pandemia de COVID-19 y cómo afectó no solo a cada género, sino también a diversas generaciones. De forma similar, el descubrimiento de diferentes factores sociopsicológicos daría perspectivas claras del tema estudiado.

BIBLIOGRAFÍA

- Addis, Michael E. y Mahalik, James R. (2003). «Men, Masculinity, and the Contexts of Help Seeking». *American Psychologist*, 58(1): 5-14. doi: 10.1037/0003-066X.58.1.5
- Astbury, Jill (2001). «Gender Disparities in Mental Health». *Mental Health*. Ministerial Round Tables 2001, 54th World Health. Geneva: World Health Organization.
- Atance, Cristina M. y O'Neill, Daniela K. (2001). «Episodic Future Thinking». *TRENDS in Cognitive Sciences*, 5(12). doi: 10.1016/s1364-6613(00)01804-0
- Ayuso-Mateos, José L.; Mediavilla, Roberto; Rodríguez McGreevy, Kerry y Bravo, María Fe (2021). «Informing the Response to COVID-19 in Spain: Priorities for Mental Health Research». *Revista de Psiquiatría y Salud Mental* (Engl. Ed.), 14(2): 79-82. doi: 10.1016/j.rpsm.2021.04.001
- Beit-Hallahmi, Benjamin y Argyle, Michael (1997). *The Psychology of Religious Behavior, Belief and Experience*. New York: Taylor and Francis.
- Bhugra, Dinesh; Till, Alex y Sartorius, Norman (2013). «What is Mental Health?». *International Journal of Social Psychiatry*, 59(1): 3-4. doi: 10.1177/0020764012463315

- Bourdon, Karen; Rae, Donald; Locke, Ben; Narrow, William y Regier, Darrel (1992). «Estimating the Prevalence of Mental Disorders in U.S. Adults from the Epidemiologic Catchment Area Survey». *Public Health Reports*, 107(6): 663-668.
- CIS (2020). *Estudio sobre bienestar emocional*. Estudio 3285. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. Disponible en: <https://www.analisis.cis.es/cisdb.jsp>, acceso 14 de diciembre de 2022.
- CIS (2021a). *Encuesta sobre la salud mental de los/as españoles/as durante la pandemia de la COVID-19*. Estudio 3312. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. Disponible en: <https://www.analisis.cis.es/cisdb.jsp>, acceso 14 de diciembre de 2022.
- CIS (2021b). *Efectos y consecuencias del coronavirus (IV)*. Estudio 3324. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. Disponible en: <http://www.analisis.cis.es/cisdb.jsp>, acceso 14 de diciembre de 2022.
- CIS (2021c). *Ficha técnica*. Estudio 3324. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. Disponible en: http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Marginales/3320_3339/3324/FT3324.pdf, acceso 14 de diciembre de 2022.
- Chaves, Covadonga; Marchena, Carlos; Palacios, Beatriz; Salgado, Alfonso y Duque, Almudena (2022). «Effects of the COVID-19 Pandemic on Perinatal Mental Health in Spain: Positive and Negative Outcomes». *Women and Birth*, 35(3): 254-261. doi: 10.1016/j.wombi.2021.01.007
- Eckenrode, Jenny y Wethington, Eva (1990). The Process and Outcome of Mobilizing Social Support. En: S. Duck (ed.). *Personal Relationships and Social Support*. Newbury Park, California: Sage.
- Fiorillo, Andrea y Gorwood, Philip (2020). «The Consequences of the COVID-19 Pandemic on Mental Health and Implications for Clinical Practice». *European Psychiatry*, 63(1): e32. doi: 10.1192/j.eurpsy.2020.35
- Fisher, Edwin B.; Miller, Suzanne M.; Evans, Megan; Luu, Samantha L.; Tang, Patrick Y.; Valovcin, Dawn D. y Castellano, Cherie (2020). «COVID-19, Stress, Trauma, and Peer Support – Observations from the Field». *Translational Behavioral Medicine*, 10(3): 503-505. doi: 10.1093/tbm/ibaa056
- Fundación de Salud Mental (2008). *What Works for You?* London: MHF.
- Fundación de Salud Mental (2021). *Salud mental y COVID-19. Un año de pandemia*. Disponible en: <https://www.consaludmental.org/publicaciones/Salud-mental-covid-aniversario-pandemia.pdf>, acceso 18 de febrero de 2023.
- Galderisi, Silvana; Heinz, Andreas; Kastrup, Marianne; Beezhold, Julian y Sartorius, Norman (2015). «Toward a New Definition of Mental Health». *World Psychiatry*, 14(2): 231-233. doi: 10.1002/wps.20231
- Giovagnoli, Raffaella (2018). «From Habits to Rituals: Rituals as Social Habits». *Open Information Science*, 2: 181-188. doi: 10.1515/opis-2018-0014
- González-Sanguino, Clara; Ausín, Berta; Castellanos, Miguel Á.; Saiz, Jesús; López-Gómez, Aída; Ugidos, Carolina y Muñoz, Manuel (2020). «Mental Health Consequences during the Initial Stage of the Coronavirus Pandemic (COVID-19) in Spain». *Brain, Behavior, and Immunity*, 87: 172-176. doi: 10.1016/j.bbi.2020.05.040
- González-Sanguino, Clara; Ausín, Berta; Castellanos, Miguel Á.; Saiz, Jesús y Muñoz, Manuel (2021). «Mental Health Consequences of the Covid-19 Outbreak in Spain. A Longitudinal Study of the Alarm Situation and Return to the New Normality». *Progress in Neuro-Psychopharmacology and Biological Psychiatry*, 107: 110219. doi: 10.1016/j.pnpbp.2020.110219
- Gouwy, Aneleen; Christiaens, Wendy y Bracke, Piet (2008). «Mental Health Services Use in the General Belgian Population: Estimating the Impact of Mental Health and Social Determinants». *Arch. Public Health*, 66(2): 50-68. Disponible en: <http://hdl.handle.net/1854/LU-393895>, acceso 19 de febrero de 2023.
- Hagger, Martin S. (2019). «Habit and Physical Activity: Theoretical Advances, Practical Implications, and Agenda for Future Research». *Psychology of Sport and Exercise*, 42: 118-129. doi: 10.1016/j.psychsport.2018.12.007
- Hill, Terrence D. y Needham, Belinda L. (2013). «Rethinking Gender and Mental Health: A Critical Analysis of Three Propositions». *Social Science & Medicine*, 92: 83-91. doi: 10.1016/j.socsci-med.2013.05.025
- Jacques-Aviñó, Constanza; López-Jiménez, Tomás; Medina-Perucha, Laura; Bont, Jeroen de; Queiroga Gonçalves, Alessandra; Duarte-Salles, Talita y Berenguer, Anna (2020). «Gender-based Approach on the Social Impact and Mental Health in Spain during COVID-19 Lockdown: A Cross-sectional Study». *BMJ Open*, 10: e044617. doi: 10.1136/bmjopen-2020-044617
- Judd, Fiona; Armstrong, Sue y Kulkarni, Jayashri (2009). «Gender-Sensitive Mental Health Care». *Australasian Psychiatry*, 17(2): 105-111. doi: 10.1080/10398560802596108

- Kalkbrenner, Michael (2021). «Enhancing Assessment Literacy in Professional Counseling: A Practical Overview of Factor Analysis». *The Professional Counselor*, 11(3): 267-284. doi: 10.15241/mtk.11.3.267
- Kessler, Ronald C.; McGonagle, Katherine A.; Zhao, Shanyang; Nelson, Christopher B.; Hughes, Michael; Eshleman, S.; Wittchen, Hans-Ulrich y Kendler, K. S. (1994). «Lifetime and 12-Month Prevalence of DSM-III-R Psychiatric Disorders in the United States». *Arch Gen Psychiatry*, 51(1): 8-19. doi: 10.1001/archpsyc.1994.03950010008002
- Kessler, Ronald C. y Zhao, Shanyang (1999). The Prevalence of Mental Illness. En: A. V. Horwitz y T. L. Scheid (eds.), *A Handbook for the Study of Mental Health: Social Contexts, Theories, and Systems* (pp. 58-78). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kola, Lola (2020). «Global Mental Health and COVID-19». *Lancet Psychiatry*, 7(8): 655-657. doi: 10.1016/S2215-0366(20)30235-2
- Kumar, Anant y Nayar, Rajasekharan K. (2021). «COVID 19 and Its Mental Health Consequences». *Journal of Mental Health*, 30(1): 1-2. doi: 10.1080/09638237.2020.1757052
- Lally, Philippa; Jaarsveld, Cornelia H. M. van; Potts, Henry W. W. y Wardle, Jane (2010). «How Are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World». *European Journal of Social Psychology*, 40: 998-1009. doi: 10.1002/ejsp.674
- Li, Wen; Yang, Yuan; Liu, Zi-Han; Zhao, Yan-Jie; Zhang, Qing; Zhang, Ling; Cheung, Teris y Xiang, Yu-Tao (2020). «Progression of Mental Health Services during the COVID-19 Outbreak in China». *International Journal of Biological Sciences*, 16(10): 1732-1738. doi: 10.7150/ijbs.45120
- MacLeod, Andrew K. y Conway, Clare (2007). «Well-being and Positive Future Thinking for the Self versus Others». *Cognition and Emotion*, 21(5): 1114-1124. doi: 10.1080/02699930601109507
- MacLeod, Andrew K. y O'Connor, Rory C. (2018). Positive Future-Thinking, Well-being, and Mental Health. En: G. Oettingen, A. T. Sevincer y P. Gollwitzer (eds.). *The Psychology of Thinking about the Future*. New York: The Guilford Press.
- Magson, Natasha R.; Freeman, Justin Y. A.; Rapee, Ronald M.; Richardson, Cele E.; Oar, Ella L. y Fardouly, Jasmine (2021). «Risk and Protective Factors for Prospective Changes in Adolescent Mental Health during the COVID-19 Pandemic». *Journal of Youth and Adolescence*, 50: 44-57. doi: 10.1007/s10964-020-01332-9
- Malik, Sana y Naeem, Khansa (2020). «Impact of COVID-19 Pandemic on Women: Health, Livelihoods & Domestic Violence». *Sustainable Development Policy Institute*. Disponible en: <http://hdl.handle.net/11540/11907>, acceso 18 de febrero de 2023.
- Manwell, Laurie A.; Barbic, Skye P.; Roberts, Karen; Durisko, Zachary; Lee, Cheolsoo; Ware, Emma y McKenzie, Kwame (2015). «What is Mental Health? Evidence towards a New Definition from a Mixed Methods Multidisciplinary International Survey». *BMJ Open*, 5: e007079. doi: 10.1136/bmjopen-2014-007079
- Milton, Alyssa C.; Ellis, Louise A.; Davenport, Tracey; Burns, Jane M. y Hickie, Ian (2017). «Comparison of Self-reported Telephone Interviewing and Web-based Survey Responses: Findings from the Second Australian Young and Well National Survey». *JMIR Mental Health*, 4(3):e37. doi: 10.2196/mental.8222
- Nivakoski, Sanna y Mascherini, Massimiliano (2021). «Gender Differences in the Impact of the COVID-19 Pandemic on Employment, Unpaid Work and Well-Being in the EU». *Inter Econ*, 56(5): 254-260. doi: 10.1007/s10272-021-0994-5
- O'Connor, Rory C.; Wetherall, Karen; Cleare, Seonaid; McClelland, Heather; Melson, Ambrose J.; Niedzwiedz, Claire L.; O'Carroll, Ronan E.; O'Connor, Daryl B.; Platt, Steve; Scowcroft, Elizabeth; Watson, Billy; Zortea, Tiago; Ferguson, Eamonn y Robb, Kathryn A. (2021). «Mental Health and Well-being during the COVID-19 Pandemic: Longitudinal Analyses of Adults in the UK COVID-19 Mental Health & Wellbeing Study». *The British Journal of Psychiatry*, 218: 326-333. doi: 10.1192/bjp.2020.212
- Oettingen, Gabriele; Sevincer, Timur A. y Gollwitzer, Peter M. (eds.) (2018). *The Psychology of Thinking about the Future*. New York: Guilford Publications, Inc.
- OMS (2018). *Mental Health: Strengthening Our Response*. Disponible en: <https://www.who.int/en/news-room/fact-sheets/detail/mental-health-strengthening-our-response>, acceso 18 de febrero de 2023.
- OMS (2020). *The Impact of COVID-19 on Mental, Neurological and Substance Use Services: Results of a Rapid Assessment*. Geneva: World Health Organization.
- Pattyn, Elise; Verhaeghe, Mieke y Bracke, Piet (2015). «The Gender Gap in Mental Health Service Use». *Soc Psychiatry Psychiatr Epidemiol*, 50(7): 1089-1095. doi: 10.1007/s00127-015-1038-x

- Pérez-Rojo, Gema; López, Javier; Noriega, Cristina; Martínez-Huertas, José Á.; Velasco, Cristina; Carretero, Isabel; López-Frutos, Patricia; Galarraga, Leyre y Pillemer, Karl (2021). «Older People's Personal Strengths During the First Wave of the COVID-19 Pandemic». *Psicothema*, 33(3): 423-432. doi: 10.7334/psicothema2020.453
- Regier, Darrel; Boyd, Jeffrey; Burke, Jack; Rae, Donald; Myers, Jerome; Kramer, Morton; Robins, Lee; George, Linda; Karno, Marvin y Locke, Ben (1988). «One-month Prevalence of Mental Disorders in the United States. Based on Five Epidemiologic Catchment Area Sites». *Archives of General Psychiatry*, 198845(11): 977-986. doi: 10.1001/archpsyc.1988.01800350011002
- Rettie, Hannah y Daniels, Jo (2021). «Coping and Tolerance of Uncertainty: Predictors and Mediators of Mental Health during the COVID-19 Pandemic». *American Psychologist*, 76(3): 427-437. doi: 10.1037/amp0000710
- Rosenfield, Sarah y Mouzon, Dawne (2013). Gender and Mental Health. En: C. S. Aneshensel; J. C. Phelan y A. Bierman (eds.). *Handbook of the Sociology of Mental Health. Handbooks of Sociology and Social Research*. Dordrecht: Springer. doi: 10.1007/978-94-007-4276-5_14
- Rossi, Rodolfo; Socci, Valentina; Talevi, Dalila; Mensi, Sonia; Ntoli, Cinzia; Pacitti, Francesca; Di Marco, Antiniscia; Rossi, Alessandro; Siracusano, Alberto y Di Lorenzo, Giorgio (2020). «COVID-19 Pandemic and Lockdown Measures Impact on Mental Health among the General Population in Italy». *Frontiers in Psychiatry*, 11: 970. doi: 10.3389/fpsy.2020.00790
- Sartorius, Norman (2002). *Fighting for Mental Health*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Scheid, Teresa L. y Brown, Tony N. (2010). Approaches to Mental Health and Illness: Conflicting Definitions and Emphases. En: T. L. Scheid y T. N. Brown (eds.). *A Handbook for the Study of Mental Health. Social Contexts, Theories, and Systems*. Cambridge: Cambridge University Press (2.^a ed.).
- Seedat, Soraya; Scott, Kate M.; Angermeyer, Matthias C.; Berglund, Patricia; Bromet, Evelyn J.; Brugha, Traolach S.; Demyttenaere, Koen; Girolamo, Giovanni de; Haro, Josep M.; Jin, Robert; Karam, Elie G.; Kovess-Masfety, Viviane; Levinson, Daphna; Medina Mora, María E.; Ono, Yutaka; Ormel, Johan; Pennell, Beth-Ellen; Posada-Villa, Jose; Sampson, Nancy A.; Williams, David y Kessler, Ronald C. (2009). «Cross-national Associations between Gender and Mental Disorders in the World Health Organization World Mental Health Surveys». *Archives of General Psychiatry*, 66(7): 785-795. doi: 10.1001/archgenpsychiatry
- Seligman, Martin E. y Csikszentmihalyi, Mihaly (2000). «Positive Psychology. An Introduction». *The American Psychologist*, 55(1): 5-14. doi: 10.1037//0003-066x.55.1.5
- SHARE (2020). *SHARE COVID-19 Survey*. Disponible en: http://www.share-project.org/fileadmin/pdf_documentation/SHARE_COVID19_Survey1_Release_Guide.pdf, acceso 19 de febrero de 2023.
- Simba, Hannah y Ngcobo, Silindile (2020). «Are Pandemics Gender Neutral? Women's Health and COVID-19». *Frontiers in Global Womens Health* 1:570666. doi: 10.3389/fgwh.2020.570666
- Sloven, Natalie; Williams, David R.; Fitzmaurice, Garrett M. y Gilman, Stephen E. (2011). «Sex, Stressful Life Events, and Adult-onset Depression and Alcohol Dependence: Are Men and Women Equally Vulnerable?». *Social Science & Medicine*, 73(4): 615-622. doi: 10.1016/j.socscimed.2011.06.022
- Tabachnick, Barbara y Fidell, Linda (2007). *Using Multivariate Statistics*. Boston, Massachusetts: Allyn & Bacon (5.^a ed.).
- Watkins, Marley (2018). «Exploratory Factor Analysis: A Guide to Best Practice». *Journal of Black Psychology*, 44(3): 219-246. doi: 10.1177/0095798418771807
- Wood, Wendy y Neal, David T. (2007). «A New Look at Habits and the Habit-goal Interface». *Psychological Review*, 114: 843-863. doi: 10.1037/0033-295X.114.4.843
- Wood, Wendy y Neal, David T. (2009). «The Habitual Consumer». *Journal of Consumer Psychology*, 19(4): 579-592. doi: 10.1016/j.jcps

RECEPCIÓN: 15/02/2022

REVISIÓN: 02/12/2022

APROBACIÓN: 30/01/2023

Consumo *online* y desigualdad en España: ¿la emergencia de nuevas formas de fragmentación?

Online Consumption and Inequality in Spain: Are New Forms of Fragmentation Emerging?

Marc Barbeta-Viñas y Albert Sánchez-Gelabert

Palabras clave

Análisis cuantitativo

- Brecha digital
- Consumo digital
- Desigualdad social
- Plataformas

Key words

Quantitative Analysis

- Digital Divide
- Digital Consumption
- Social Inequality
- Platforms

Resumen

En los últimos años el consumo digital, muy en particular el realizado en plataformas de consumo, está viviendo un crecimiento de gran relevancia que está transformando los mercados de consumo. Sin embargo, no existen demasiados trabajos sociológicos que aporten conocimiento acerca de cómo se está desarrollando dicho proceso. A la luz de los estudios que han analizado la brecha digital en sus distintos niveles, proponemos analizar si el consumo *online* constituye un nuevo factor de fragmentación y desigualdad social. Planteamos una estrategia metodológica cuantitativa a partir de la Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares del Instituto Nacional de Estadística. Los resultados apoyan la hipótesis según la cual el consumo digital abre nuevas estructuras de desigualdad social, tanto relativas al acceso, como a diferencias internas entre los consumidores en línea.

Abstract

Digital consumption, particularly on consumer platforms, has seen major growth in recent years and has transformed consumer markets. However, little sociological research has been conducted that provides insight into how this process is unfolding. In the light of studies that have analysed the digital divide at different levels, we propose to analyse whether online consumption is a new factor for social fragmentation and inequality. A quantitative methodological strategy is used based on the “Survey on equipment and use of information and communication technologies in households” of the Spanish Institute of Statistics (*Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares*, Instituto Nacional de Estadística). The results support the hypothesis that digital consumption creates new structures of social inequality, both in terms of access and internal differences between online consumers.

Cómo citar

Barbeta-Viñas, Marc; Sánchez-Gelabert, Albert (2023). «Consumo *online* y desigualdad en España: ¿la emergencia de nuevas formas de fragmentación?». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 184: 23-46. (doi: 10.5477/cis/reis.184.23)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es>

Marc Barbeta-Viñas: Universitat Autònoma de Barcelona | marc.barbeta@gmail.com

Albert Sánchez-Gelabert: Universitat Autònoma de Barcelona | albert.sanchez@uab.cat

INTRODUCCIÓN

Las últimas décadas han estado marcadas por una importante mutación de los mercados de consumo. La aplicación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación como Internet y sus múltiples posibilidades han revolucionado las relaciones comerciales que habían dominado hasta hace pocos años, lo que ha tenido importantísimas consecuencias para las formas de consumir. Entre los cambios más significativos encontramos el llamado consumo *online* (Denegri-Knott y Molesworth, 2010). Este tipo de consumo mayoritariamente realizado a través de plataformas de tecnología digital no ha dejado de crecer en los principales sectores comerciales, encontrando en la pandemia de la COVID-19 su impulso definitivo. En España los consumidores *online* se cuentan por millones en 2020, prácticamente el 80 % de usuarios de Internet ha realizado en este mismo año alguna compra a través de este canal y el volumen de gasto se ha duplicado en los últimos cinco años (ONTSI, 2021).

El desarrollo de estas prácticas de consumo digital ha supuesto una cierta homogeneización de los hábitos adquisitivos de los españoles con respecto a los consumidores de las economías occidentales más avanzadas, quienes han llevado unos años de ventaja en cuanto a la utilización de plataformas de consumo transnacionales (Alonso y Fernández-Rodríguez, 2021b). El consumo digital vendría así a representar una cierta «normalización» de la sociedad de consumo española, y la homologación con las formas comerciales dominantes, más punteras e internacionalizadas. Sin embargo, los avances del consumo digital en el mercado español se han producido en un período marcado por crisis económicas y sociales que han dado como resultado un panorama de fuerte fragmentación social (Rodríguez-López, 2022; Alonso, Fernández-Rodríguez e Ibáñez, 2016; Nachtwey, 2017). Tanto en el trabajo como en el consumo, ésta se tra-

duce en tendencias desiguales y contradictorias que parecen estar pivotando, entre otros ámbitos, sobre el entorno digital y en particular el consumo electrónico (De Marco, 2022; Pérez-Amaral *et al.*, 2020; Calderón-Gómez, 2021; Robles *et al.*, 2016).

Con el propósito de contribuir a la generación de conocimiento acerca de cómo determinadas estructuras sociales inciden en la configuración del consumo *online* en España, en el presente trabajo nos proponemos analizar si este tipo de consumo corre en paralelo a procesos de desigualdad tanto en lo relativo al acceso como a los usos y beneficios vinculados a formas de consumo determinadas (los tres niveles de la brecha digital). Con ello queremos avanzar, a partir de análisis empíricos, en el debate acerca de si efectivamente el consumo en línea tiende a constituir una nueva forma de fragmentación comercial y de consumo (Arvai y Mann, 2022), así como a reforzar las fronteras sociales y simbólicas existentes (Airoldi, 2022; Alonso y Fernández-Rodríguez, 2021a, 2021b).

PLATAFORMAS DE CONSUMO Y DESIGUALDAD

El auge del consumo *online* debe comprenderse en una encrucijada de procesos y factores entre los cuales la llamada cuarta revolución tecnológica adquiere, probablemente, el papel preponderante (Schwab, 2018). El avance de las tecnologías de la información y la comunicación, así como los adelantos en inteligencia artificial y tecnología computacional han posibilitado el desarrollo de Internet y las múltiples transformaciones sociales vinculadas a ello. El incremento de las comunicaciones, la eficiencia, la rapidez y descentralización de los procesos, la gestión y procesamiento de grandes cantidades de información y, sobre todo, el aumento en las posibilidades de intercambios y transacciones han contribuido a generar nuevas condiciones y escenarios para el consumo. Asimismo,

la expansión de dispositivos digitales en sus más variadas formas, desde ordenadores de mesa a portátiles, tabletas o los más recientes teléfonos inteligentes, ha multiplicado las posibilidades de acceso a la red y el uso de infraestructuras que ésta proporciona para las prácticas de consumo (Dijck, 2016).

Entre los procesos vinculados a esta expansión tecnológica cabe destacar el de la *apifificación*. Esta noción hace referencia a la creciente relevancia que están adquiriendo las aplicaciones de *software* en multitud de ámbitos sociales (Morris y Murray, 2018). En el consumo, este crecimiento de las aplicaciones descargables en los dispositivos móviles ha supuesto un nuevo modelo de escaparate y entrada hiperindividualizada a las prácticas adquisitivas. Destacan, por ejemplo, las aplicaciones de marcas comerciales o grandes distribuidores que funcionan como espacios digitales de comercio minorista. A fin de rentabilizar al máximo los negocios de acuerdo con la cultura de consumo digital, estas aplicaciones pretenden ofrecer beneficios y facilidades a sus clientes, dando la oportunidad de realizar distintas acciones: desde la realización de pedidos, pagos, comparación de precios y productos, recibir todo tipo de informaciones, además de dar la posibilidad de participar en campañas de fidelización a los propios consumidores, etc. (Fuentes y Svingstedt, 2017). Algunos estudios estiman que el número de usuarios irá en aumento en los próximos años por lo que es previsible que también lo hagan las aplicaciones, así como su importancia en los procesos de consumo. En este sentido, se ha reportado que las intenciones de compra han aumentado con el uso de aplicaciones (Alnawas y Aburub, 2016; Frick *et al.*, 2020), por lo que la *mediación* digital en el consumo deviene una tendencia creciente (Latour, 2001).

Paralelamente a las aplicaciones, otro aspecto central en la emergencia del consumo *online* ha sido la creciente *plataformización* de los mercados de consumo (Moati, 2021). La centralidad adquirida por las plataformas

responde a un cambio estructural de gran alcance por el que se plantean nuevas formas de organización de las actividades económicas estrechamente vinculadas con los señalados avances de la tecnología digital (Srnicsek, 2019). El ámbito del consumo es uno en el que mayor penetración está mostrando este tipo de tecnología en años bien recientes. Las plataformas aportan un modelo de infraestructura digital a partir de la cual pueden organizarse e interactuar distintos actores económicos, empresas proveedoras, ofertantes de productos, distribuidores, grandes marcas, agencias de publicidad y los mismos usuarios y consumidores (Dijck, Poell y Waal, 2018).

Las plataformas mantienen el control sobre el escenario digital en el que se producen las transacciones, especialmente los datos creados, y generan unas condiciones propicias para la estimulación del consumo (Frick *et al.*, 2020; Zuboff, 2020). En este sentido, es cada vez más relevante el papel que juegan los algoritmos en el rastreo y análisis de trazas digitales, así como el uso de datos transaccionales para el consumo (Barbeta-Viñas, 2023). A través, por ejemplo, de modelos de aprendizaje automático y de archivos transaccionales, las plataformas pueden construir perfiles de sus consumidores en base a la captura de sus propias prácticas en la red, a fin de ajustar recomendaciones, segmentar el mercado con criterios multidimensionales, y predecir, a la vez que estimular, la conducta de los mismos consumidores (Airoldi, 2022; Beer y Burrows, 2013; Latour, 2007).

Esta expansión de las plataformas de tecnología digital en ámbitos como el consumo está reestructurando los mercados, con un impacto social y comercial en gran medida aún desconocido. Investigaciones recientes, de corte posmoderno, señalan la libertad, la liquidez, las oportunidades y el empoderamiento que brindaría en los consumidores el consumo digital (Kozinets, Abrante y Chimenti, 2021; Hoffman y Novak, 2017; Bardhi y Eckhardt, 2017). Sin embargo, otros trabajos no han dejado de in-

sistir en que tanto el acceso como el uso de las nuevas tecnologías digitales, también en el consumo, se han erigido como nuevos factores de desigualdad social (Ragnedda, 2017; Arvai y Mann, 2022). En buena parte, estos procesos de desigualdad se relacionan con las mediaciones digitales que, no obstante, suelen presentarse como auténticas «cajas negras». La tecnología digital, lejos de ser neutra y objetiva, se encuentra socialmente mediada por distintos niveles de estructuras sociales e históricas que se incorporan a los actores no humanos. Estos, como mediadores digitales, tienden a generar prácticas sociales emergentes que, en no pocas ocasiones, reproducen las desigualdades sociales presentes *offline*, así como generan otras de nuevas en el espacio *online* (Latour, 2001; Airoidi, 2022).

La idea de «brecha digital» surge de estas constataciones, a la vez que las múltiples posibilidades que plantea la tecnología digital en la actualidad la complejizan. Así, lejos de constituirse en un acuerdo entre académicos, el debate acerca de si las desigualdades se relacionan solamente con el acceso a Internet o si en cambio tienen mayor relación con los usos de estas tecnologías (Dijk, 2006) puede proyectarse también en el campo del consumo en línea. El rápido desarrollo tecnológico y la expansión que está viviendo el entorno digital convierten este debate en un asunto dinámico y cambiante. Lo que en los primeros años de Internet podía funcionar como predictor de desigualdades (p. ej., el acceso), la relativa generalización de dispositivos digitales en las sociedades avanzadas, así como la centralidad de las plataformas, pueden haber desplazado el foco de la brecha hacia otros aspectos como el uso (Hargittai, 2010; Dijk, 2006).

LA BRECHA DIGITAL Y EL CONSUMO ONLINE

Recientemente se ha propuesto un marco teórico sobre los procesos de desigualdad

social en entornos digitales en tres niveles que permiten organizar e integrar los principales hallazgos (Lutz, 2019). El primer nivel se refiere a la desigualdad de acceso a Internet, entre los que tienen acceso y los que no. Destacando aquello que puede ser de interés para el análisis del consumo digital, estos trabajos señalan que existen barreras socioeconómicas —aunque cada vez menores en los países centrales— en lo relativo al acceso (Arvai y Mann, 2022; Buhtz *et al.*, 2014), así como vinculadas a la edad (Rosales y Fernández-Ardèvol, 2020). Por otra parte, la ampliación de dispositivos con distintas posibilidades en cuanto al acceso a los servicios que ofrece la red persiste como una vía emergente de desigualdad a determinados contenidos. Los dispositivos móviles, por ejemplo, los más extendidos entre la población, pueden tener mayores dificultades para acceder a ciertas plataformas, disminuyendo así las posibilidades de consumo.

El segundo nivel es el referido a las desigualdades en el uso y las habilidades de los usuarios. La mayoría de trabajos señalan desigualdades de origen socioeconómico en los usos de la red, pero también la incidencia de otros factores como la edad, el sexo/género y el nivel de estudios, si bien en relación a los dos primeros se han reportado resultados contradictorios en el ámbito del consumo (De Marco, 2022). En todo caso, estos factores muestran su específica influencia según los tipos de uso distinto llevados a cabo por los usuarios (Lindblom y Räsänen, 2017). De modo que, en algunos tipos de uso, como las redes sociales virtuales, la brecha estaría fuertemente marcada por la edad, mientras que en otros tipos de uso responderían a otros factores (Pew, 2018; Hargittai, 2010).

Desde otras perspectivas, se ha analizado el uso a partir del concepto de *affordance*. En uno de los primeros desarrollos, Donald Norman (2011) definió la *affordance* como las características potenciales de un objeto, por ejemplo, un dispositivo digital, y la relación de éstas sobre cómo podrá ser

usado por un individuo. Se trata de propiedades relacionales usuario-objeto que algunos autores han articulado con el *habitus* de Bourdieu (Fayard y Weeks, 2014). De modo que se pueden analizar las desigualdades existentes ante *affordances* o posibilidades específicas que proporcionan ciertos objetos digitales o las interfaces de las plataformas, en determinados grupos sociales. En esta línea, algunos trabajos recientes han encontrado niveles de *affordances* asociados a objetos digitales o plataformas vinculados a usos con fines relacionales, así como a distinciones simbólicas (Denegri-Knott, Jenkins y Lindley, 2022).

Por otra parte, algunas investigaciones han analizado las «habilidades digitales», entendidas como la capacidad de los usuarios de operar estratégicamente en el medio digital en el cumplimiento de objetivos. En estos casos, también posiciones sociales elevadas, tanto en estudios como en capital económico, favorecen unos mayores niveles de habilidad digital (Deursen y Dijk, 2014). En relación con éstas, algunos trabajos indican el peso que juegan en el aumento de las probabilidades de realizar una compra *online* (Garín-Muñoz *et al.*, 2019). A nivel actitudinal, la llamada «confianza digital» se ha señalado también como un elemento fundamental en las decisiones de compra (Fernández-Bonilla, Gijón y Vega, 2022).

El tercer nivel de desigualdad se ha conceptualizado para analizar aquellos entornos sociales en los que el acceso y el uso son más heterogéneos. Este tercer nivel se refiere particularmente a los «beneficios» y «pérdidas», en términos amplios, no solo monetarios, que implica el saberse desarrollar en la red. Por tanto, se trata de aquellos resultados favorables fuera de la red que consiguen los usuarios como resultado de los mejores usos de la tecnología (Lutz, 2019). Los trabajos dedicados a analizar este tercer nivel de desigualdad se han centrado en la conceptualización del «capital digital», que sería el conjunto de competencias

y posibilidades objetivas de desarrollarse en entornos digitales, con posibilidad de ser acumulado y de relacionarse con otros capitales (cultural, económico, simbólico, social), dando lugar a nuevas estructuras de desigualdad (Ragnedda, 2017). Algunos trabajos centrados en este nivel tratan de observar en qué medida los internautas se ahorran dinero o esfuerzos en determinadas prácticas digitales, si tienen más o menos contactos, etc., por lo que el abanico de desigualdades derivado del consumo *online* puede ser notable. Las plataformas de consumo aportan un contexto de ofertas, recomendaciones, facilidades de pago, desplazamiento, servicios posventa, entre otros, que la mayoría de comercios tradicionales no tienen tan desarrollados (Moati, 2021; Buhtz *et al.*, 2014).

Algunos trabajos señalan que en este nivel las variables actitudinales y las habilidades tecnológicas son más relevantes que los factores sociodemográficos tradicionales, siendo la edad el más importante (Lutz, 2019). En relación con las diferencias que plantea la edad, tiene cabida aplicar al consumo la distinción planteada por Rogers (2013) entre aquellos consumidores *nativamente digitales* y aquellos *digitalizados*, suponiendo mayor socialización y capacidades digitales en los primeros (Rosales y Fernández-Ardèvol, 2020; Smith, Hewitt y Skrbis, 2015).

Por otro lado, trabajos empíricos sobre la realidad española han reportado relaciones de retroalimentación entre distintas formas de capitales (económico, social, cultural) y el llamado capital digital que actuaría, en ocasiones, como «capital puente» hacia otros capitales, favoreciendo procesos de reproducción (Calderón-Gómez, 2021). En esta línea, y acorde con nuestros resultados, distintos trabajos han señalado la importancia del nivel de estudios y, según el caso, la edad y el nivel socioeconómico, como factores determinantes no solo de los usos de Internet y los tipos de consumo realizados en línea, sino también como frontera en relación el acceso

al consumo *online* (De Marco, 2022; Pérez-Amaral *et al.*, 2020, 2021; Fornari, 2020).

Más allá de las ventajas materiales, vinculadas a precios, desplazamientos u ofertas, el consumo *online* configura también unas nuevas fronteras simbólicas por las que se construye un consumidor dinámico, individualizado y legitimado por aquello que representa los segmentos más avanzados y privilegiados de la estructura social. El acceso al consumo digital estaría marcando así un límite simbólico entre el sujeto consumidor hiperconectado al engranaje del consumo y las plataformas, en contraste con el consumidor *low cost* basado en formas de subconsumo precarizadas (Airoldi, 2022; Alonso y Fernández-Rodríguez, 2020, 2021a).

A esta cuestión, así como a las diferencias internas entre los consumidores en línea, vamos a dedicar el análisis que sigue a continuación. Los siguientes objetivos específicos nos sirven para guiar el proceso de análisis:

- Analizar el tipo de compras *online*, la distribución social de los gastos en estas compras, así como la estructura de estos gastos.
- Analizar los factores económicos y sociodemográficos que contribuyen a explicar el consumo *online*, así como las principales diferencias sociales entre los consumidores.
- Elaborar una tipología de consumidores *online* que nos permita establecer un mapa social del consumo digital.

METODOLOGÍA

Estrategia analítica

Se plantea una estrategia analítica con diferentes pasos en los que, en primer lugar, se comparan las características sociodemográficas de las personas según si son o no consumidores en línea. En concreto, se analiza si existe relación entre el hecho de comprar

a través de Internet y un conjunto de variables sociodemográficas. Este análisis se realiza mediante la prueba chi cuadrado de tablas de contingencia que permite identificar la existencia de relación entre variables. En el caso de que exista una relación significativa, se analizan los residuos estandarizados corregidos para identificar las asociaciones entre categorías de variables.

En segundo lugar, para profundizar en las diferencias internas de los consumidores en línea, se realiza un análisis de correspondencias múltiples (ACM). Esta técnica permite examinar relaciones entre variables categóricas y analizar similitudes entre individuos desde una perspectiva multidimensional (Blasius y Greenacre, 2014; LeRoux y Rouanet, 2010). En nuestro caso, un conjunto de variables (variables activas) asociadas al tipo de consumo a través de Internet configuran un espacio factorial y nos permite identificar los principales factores que definen este espacio de consumo en línea y, además, situar a los individuos en este espacio.

En paralelo, también se introducen en el análisis un conjunto de variables sociodemográficas como el nivel de estudios, edad, sexo, nivel de ingresos del hogar, estatus laboral y categoría ocupacional¹. Este conjunto de variables —variables ilustrativas— no interviene en la construcción del espacio de consumo *online*, sino que ayudan a ilustrar la relación entre el espacio de consumo y las características sociodemográficas de los individuos. Esto nos permite analizar cómo se estructura socialmente el espacio de consumo en línea.

Por último, una vez identificados los principales factores que definen el espacio y situados los individuos, se realiza un análisis de clasificación que identifica diferen-

¹ No se incorporan indicadores de habilidades digitales ya que en el análisis se incluyen la edad y el nivel de estudios que son dos de los factores más importantes y con mayor influencia en todos los tipos de habilidades digitales (Deursen, Dijk y Peters, 2017).

tes tipos de consumidores en línea según su proximidad en el espacio factorial.

Datos

Los datos provienen de la Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares del Instituto Nacional de Estadística (INE) en su edición de 2021. La encuesta, que se elabora anualmente desde 2002, está dirigida a personas mayores de 16 años y tiene como objetivo obtener datos del desarrollo y evolución de la Sociedad de la Información. Desde 2006 sigue las recomendaciones metodológicas de la Oficina de Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT).

Medidas

Variables activas: tipos de consumo online

Para la definición del espacio de consumo en línea, se han analizado varias preguntas relacionadas con el hábito de compra en línea. Cabe mencionar que el análisis se lleva a cabo en el caso que la persona encuestada hubiera comprado algún producto o servicio a través de Internet en los últimos tres meses.

En la tabla siguiente, se observan las preguntas analizadas que contemplan la compra en formato físico de diferentes productos, la suscripción a diferentes productos, importe gastado y frecuencia de compra.

TABLA 1. Variables activas asociadas al tipo de consumo en línea

	Sí	
	N	%
<i>Dígame si compró alguno de los siguientes productos, en formato físico, para uso privado, a través de un sitio web o aplicación por Internet, en los últimos 3 meses. Incluya tanto las compras en línea a empresas como a particulares, incluidos los bienes usados.</i>		
Ropa, zapatos o accesorios, joyas	4.308	65,8
Artículos deportivos (excl. ropa deportiva)	2.071	31,6
Juguetes para niños o artículos para su cuidado	1.535	23,5
Muebles, accesorios para el hogar	2.066	31,6
Música en formato físico: CD, vinilos	345	5,3
Películas o series en formato físico: DVD, Blu-ray	248	3,8
Libros impresos, revistas o periódicos en formato físico	1.780	27,2
Ordenadores, tablets, teléfonos móviles	1.380	21,1
Equipamiento electrónico o electrodomésticos	1.863	28,5
Medicamentos o suplementos dietéticos	1.111	17,0
Entregas de restaurantes, de comida rápida, serv. de catering	2.286	34,9
Alimentos o bebidas de tiendas, supermercados	1.266	19,3
Cosméticos, productos de belleza o bienestar	1.981	30,3
Productos de limpieza o de higiene personal	1.181	18,0
Bicicletas, ciclomotores, coches... o sus piezas de repuesto	720	11,0
Otros bienes físicos	1.968	30,1
<i>¿Ha comprado o se suscribió a alguno de los siguientes productos a través de un sitio web o app para uso privado en los últimos 3 meses? Las apps gratuitas están excluidas.</i>		
Música en streaming o descargas	1.121	17,1
Películas o series en streaming o descargas	1.721	26,3
Libros electrónicos, revistas o periódicos en línea	887	13,6
Juegos en línea o como descarga en teléfono, consolas, tablet...	1.069	16,3
Software como descargas, incl. actualizaciones	2.141	32,7
Aplicaciones relacionadas con salud y condiciones físicas	985	15,0

TABLA 1. Variables activas asociadas al tipo de consumo en línea (continuación)

	Sí	
	N	%
¿Ha comprado o se suscribió a alguno de los siguientes productos a través de un sitio web o app para uso privado en los últimos 3 meses? Las apps gratuitas están excluidas.		
Otras aplicaciones (viajes, idiomas...)	1.007	15,4
Entradas eventos deportivos	336	5,1
Entradas eventos culturales (cine, conciertos...)	1.632	24,9
Internet o conexiones telefonía móvil	885	13,5
Suministro electricidad, agua, gas...	617	9,4
Por favor, calcule cuánto dinero ha gastado en total en sus compras a través de un sitio web o app, por motivos privados, en los últimos 3 meses. Excluya la compra de acciones o de otros activos financieros.	N	%
Menos de 50 euros	1.059	17,1
De 50 a menos de 100	1.632	26,3
De 100 a menos de 300	1.866	30,0
De 300 a menos de 500	774	12,5
De 500 a menos de 700	336	5,4
De 700 a menos de 1.000 euros	202	3,3
1.000 o más euros	341	5,5
Total	6.210	100,0
¿Cuántas veces ha comprado o encargado por Internet bienes o servicios por motivos particulares en los últimos 3 meses?	N	%
1 o 2 veces	2.877	44,0
De 3 a 5 veces	2.002	30,6
De 6 a 10 veces	795	12,1
Más de 10 veces	871	13,3
Total	6.545	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

TABLA 2. Variables ilustrativas. Valores absolutos y relativos

Categoría ocupacional	N	%
Directivos	272	4,20
Profesionales científicos e intelectuales	1.126	17,20
Técnicos y profesionales de nivel medio	717	11,00
Empleados de oficina	629	9,60
Trab. servicios y vend. comercios merc.	555	8,50
Agríc. y trabaj. calif. agrop. y pesqueros	620	0,90
Ofic., oper. y artes mec. y otros ofic.	351	5,40
Oper. instal. y máquinas y montadores	224	3,40
Trabajadores no cualificados	256	3,90
Fuerzas Armadas	290	0,44
No ocupado	2.324	35,50
Total	6.545	100,00

TABLA 2. Variables ilustrativas. Valores absolutos y relativos (continuación)

Sexo	N	%
Hombre	3.083	47,10
Mujer	3.462	52,90
Total	6.545	100,00
Ingresos del hogar	N	%
Menos de 900 euros	563	9,80
De 900 a menos de 1.600	1.750	30,40
De 1.600 a menos de 2.500	1.662	28,80
De 2.500 a menos de 3.000	706	12,20
3.000 o más euros	1.083	18,80
Total	5.764	100,00
Estatus laboral	N	%
Trabajando por cuenta ajena	3.535	54,00
Trabajando por cuenta propia	667	10,20
Parado	675	10,30
Estudiante	465	7,10
Jubilado o prejubilado	640	9,80
Incapacitado permanente	103	1,60
Labores del hogar	152	2,30
Otra situación	308	4,70
Total	6.545	100,00
Edad	N	%
Hasta 25	734	11,20
26-35	870	13,30
36-45	1.792	27,40
46-55	1.571	24,00
56-65	1.032	15,80
66-75	441	6,70
76-85	94	1,40
86-95	11	0,20
Total	6.545	100,00
Nivel educativo	N	%
Hasta obligatorios	1.371	21,00
Estudios posoblig. (BAC/CFGM)	1.695	25,90
Est. sup. no uni. (CFGS/tit. propios)	933	14,30
Estudios universitarios	2.540	38,80
Total	6.539	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Variables ilustrativas:
factores sociodemográficos

A fin de analizar la relación entre el consumo de plataformas y las características

sociales y demográficas de los consumidores, se introducen un conjunto de variables ilustrativas que nos permiten analizar cómo se estructura socialmente el espacio

de consumo en línea. Siguiendo la literatura previa, se han introducido las seis variables ilustrativas que acostumbran a ser las más relevantes: edad, sexo, nivel educativo, ingresos del hogar, estatus laboral y categoría ocupacional. En la tabla 2 se pueden observar los valores de las variables, así como su frecuencia absoluta y relativa.

RESULTADOS

Los consumidores en línea: desigualdades en el acceso al consumo

En primer lugar, se analizan las diferencias sociales en el acceso al consumo en línea, correspondientes al primer nivel de la brecha digital (Dijk, 2006). Es decir, se identifican las características sociodemográficas de las personas y se comparan entre consumidores y no consumidores en línea².

Los resultados muestran (véase tabla 3) que cerca de un tercio de las personas no realiza compras a través de Internet (30,1 %). Existen, a su vez, claras diferencias sociales según diferentes variables analizadas. Por ejemplo, uno de los factores que muestran claramente diferencias en el consumo es la edad. El valor de la V de Cramer entre las variables de edad y consumo a través de Internet pone de manifiesto una intensidad de relación moderada entre estas dos variables. A nivel de interpretación, se observa que los grupos de edad más jóvenes son los que presentan unos mayores porcentajes de consumo en línea; en cambio, a partir de 65 años, se observa un incremento significativo del porcentaje de personas que no ha realizado ninguna compra a través de Internet en los últimos tres meses. Ello se muestra consistente con los resultados apor-

tados por De Marco (2022), quien también señala menos probabilidades de consumo *online* para los mayores. No obstante, este autor también observa que los más jóvenes (18-24 años), posiblemente por el menor nivel adquisitivo, consumen menos que las franjas de edad medianas, algo que solo se muestra en los jóvenes-adultos (36-45 años) en nuestros datos.

El nivel educativo alcanzado también deviene un elemento claro de desigualdad en el acceso al consumo en línea: más de la mitad de las personas con los niveles educativos más bajos (hasta obligatorios) no consumen a través de Internet (52,4 %). Esto supone 20 puntos porcentuales por encima de la media del conjunto de la población (30,1 %). A su vez, también se observa que cuanto mayor es el nivel educativo mayor es el porcentaje de población que compra a través de Internet llegando a cerca del 90 % en el caso de población con estudios universitarios. En cuanto al nivel de ingresos del hogar, también es uno de los elementos que tiene un peso significativo en el consumo en línea: aquellos hogares con niveles de ingresos más bajos (hasta 1600 €), son los que presentan menor consumo en línea. De nuevo, el patrón es claro a medida que se incrementan los ingresos del hogar: cerca de un 90 % de hogares con 3000 € o más realizan compras a través de Internet. En su conjunto, estos datos también se muestran consistentes con los datos precedentes tanto de la realidad española (De Marco, 2022; Pérez-Amaral, 2020) como la referida al consumo en línea en otros países (Fornari, 2020; Buhtz *et al.*, 2014).

Siguiendo esta lógica, se analizan también los patrones de acceso al consumo en línea en función de variables ocupacionales individuales. En concreto, en relación con la situación laboral, las personas activas (trabajadores por cuenta propia y ajena) y los estudiantes son quienes presentan un mayor porcentaje de compras por Internet, en contraste con los parados, jubilados y otras categorías.

² Se analiza la pregunta: «¿Ha comprado alguna vez, por motivos particulares, productos o servicios a través de Internet?».

TABLA 3. Características consumidor en línea: edad, nivel educativo, ingresos del hogar y sexo

	Compras a través de Internet					
	Sí		No		Total	
	%	N	%	N	%	N
Edad [V Cramer = 0,408]*						
Hasta 25	82,3	926	17,7	199	100,0	1.125
26-35	90,8	1.041	9,2	105	100,0	1.146
36-45	88,8	2.160	11,2	273	100,0	2.433
46-55	76,2	2.079	23,8	648	100,0	2.727
56-65	59,0	1.580	41,0	1.100	100,0	2.680
66-75	43,5	718	56,5	932	100,0	1.650
76-85	27,5	151	72,5	398	100,0	549
86-95	19,6	18	80,4	74	100,0	92
Nivel Educativo [V Cramer = 0,374]*						
Hasta obligatorios	47,6	2.116	52,4	2.327	100,0	4.443
Estudios posobligatorios	76,1	2.297	23,9	721	100,0	3.018
Estudios superiores no universitarios	83,7	1.183	16,3	230	100,0	1.413
Estudios universitarios	87,3	3.068	12,7	447	100,0	3.515
Ingresos del hogar [V Cramer = 0,274]*						
Menos de 900 euros	50,6	866	49,4	847	100,0	1.713
De 900 a menos de 1.600	65,2	2.441	34,8	1.302	100,0	3.743
De 1.600 a menos de 2.500	75,8	2.135	24,2	680	100,0	2.815
De 2.500 a menos de 3.000	87,6	886	12,4	125	100,0	1.011
3.000 o más euros	89,2	1269	10,8	153	100,0	1.422
Sexo [V Cramer = 0,058]*						
Hombre	72,8	4.178	27,2	1.561	100,0	5.739
Mujer	67,5	4.495	32,5	2.168	100,0	6.663
Total	69,9	8.673	30,1	3.729	100,0	12.402

Nota: * $p \leq 0,001$ ** $p \leq 0,01$ para la prueba chi-cuadrado. Entre corchetes se muestra el coeficiente de V de Cramer como indicador de la intensidad de asociación entre variables. Los porcentajes en cursiva muestran aquellas categorías con residuos corregidos superiores al valor + 1,96 como indicador de asociación entre las categorías de las variables.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Al analizar específicamente según categoría ocupacional, se observa cómo los trabajadores no cualificados (36,8 %) y, especialmente, los agricultores y trabajadores cualificados agropecuarios, forestales

y pesqueros (40,9 %) son los trabajadores que compran en menor medida a través de Internet comparado con el conjunto de categorías ocupacionales.

TABLA 4. Características consumidor en línea: variables ocupacionales

	Compras a través de Internet					
	Sí		No		Total	
	%	N	%	N	%	N
Categoría ocupacional [V Cramer = 0,342]*						
Directivos	91,3	324	8,7	31	100,0	355
Profesionales científicos e intelectuales	93,1	1.322	6,9	98	100,0	1.420
Técnicos y profesionales de nivel medio	91,4	857	8,6	81	100,0	938
Empleados de oficina	89,0	780	11,0	96	100,0	876
Trab. servicios y vend. comercios merc.	76,9	747	23,1	224	100,0	971
Agric. y trabaj. cualif. agrop. y pesqueros	59,1	91	40,9	63	100,0	154
Ofic., oper. y artes mec. y otros ofic.	74,3	478	25,7	165	100,0	643
Oper. instal. y máquinas y montadores	78,4	312	21,6	86	100,0	398
Trabajadores no cualificados	63,2	400	36,8	233	100,0	633
Fuerzas Armadas	92,5	37	7,5	3	100,0	40
No ocupado	55,7	3.325	44,3	2.649	100,0	5.974
Situación laboral [V Cramer = 0,369]*						
Trabajando por cuenta ajena	84,0	4.451	16,0	850	100,0	5.301
Trabajando por cuenta propia	79,8	864	20,2	219	100,0	1.083
Parado	67,3	920	32,7	447	100,0	1.367
Estudiante	79,9	591	20,1	149	100,0	740
Jubilado o prejubilado	42,7	1.031	57,3	1.385	100,0	2.416
Incapacitado permanente	53,0	148	47,0	131	100,0	279
Labores del hogar	42,2	242	57,8	332	100,0	574
Otra situación	66,4	426	33,6	216	100,0	642
Total	69,9	8.673	30,1	3.729	100	12.402

Nota: * $p \leq 0,001$ ** $p \leq 0,01$ para la prueba chi-cuadrado. Entre corchetes se muestra el coeficiente de V de Cramer como indicador de la intensidad de asociación entre variables. Los porcentajes en cursiva muestran aquellas categorías con residuos corregidos superiores al valor + 1,96 como indicador de asociación entre las categorías de las variables.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Los principales factores discriminantes del tipo de consumidor *online*

Una vez identificados los patrones bivariados se procedió a realizar un ACM introduciendo una perspectiva multidimensional. El primer paso después de realizar el ACM es seleccionar el número de factores que definen el espacio factorial asociado al tipo de consumo en línea y a la frecuencia y valor de la compra. Los factores están definidos por el valor propio, a través del cual

podemos calcular la inercia o varianza explicada.

Siguiendo las instrucciones dadas por LeRoux y Rouanet (2010), utilizando la corrección de Benzécri, se identifican la importancia de cada uno de estos factores y su varianza explicada. Tal y como vemos en la tabla siguiente, se identifican seis ejes cuya inercia disminuye progresivamente en cada uno de los subsiguientes factores.

TABLA 5. *Análisis Correspondencias Múltiples con selección de variables activas. Selección de factores*

Factores	Valor propio	Valor propio corregido	% inercia explicada	% inercia acumulada
1	0,1667	0,0175	93,75	93,75
2	0,0614	0,0007	3,89	97,63
3	0,0480	0,0002	0,99	98,62
4	0,0459	0,0001	0,70	99,32
5	0,0431	0,0001	0,40	99,72
6	0,0417	0,0001	0,28	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

La interpretación que se realiza toma como referencia los dos primeros factores que acumulan alrededor de 98 % del total de inercia acumulada. En concreto, el primer factor explica alrededor del 94 % de la varianza total explicada y el segundo factor cerca de un 4 %. El resto de factores identificados no alcanzan explicar un 2,5 % de la varianza total restante.

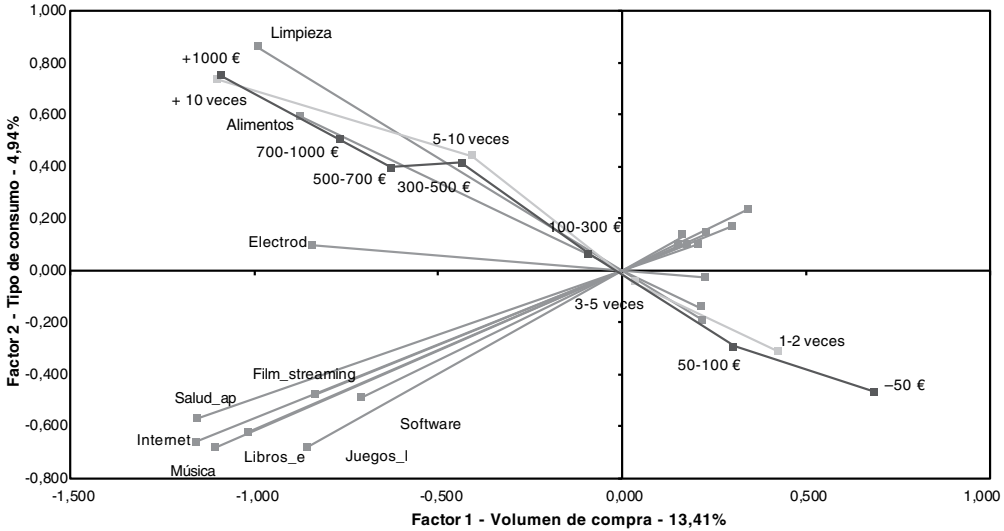
Con el objetivo de interpretar los ejes, se analizan las contribuciones relevantes de las variables a cada factor (véase tabla 1 del anexo). Esto permite entender cómo contribuyen las diferentes variables activas introducidas en el análisis en la formación de los ejes seleccionados. Así, al analizar la contribución de las variables al primer factor, se observa que este eje está definido por la compra de artículos a través de Internet y su intensidad. Es decir, a lo largo del eje horizontal se distinguen, de izquierda a derecha, aquellos consumidores con una alta frecuencia de compra a través de Internet (más de 10 veces en los últimos tres meses) de una gran variedad de diferentes productos, de los consumidores que, por el contrario, presentan una baja intensidad de compra. Estos consumidores han realizado una o dos compras con importes bajos (menos de 50 €). En la tabla del anexo, se observan las contribuciones de las diferentes modalidades al eje horizontal.

La siguiente figura ilustra la contraposición entre las modalidades de las varia-

bles en el eje horizontal: los valores negativos (a la izquierda del eje) corresponden a los múltiples y diversos productos comprados a través de Internet. En el gráfico se proyectan las variables con una mayor contribución, es decir, aquellas asociadas a un mayor valor y frecuencia de compra. En cambio, en los valores positivos del eje horizontal, tal y como se observa, se concentran aquellos consumidores con un consumo en línea más ocasional y sin ningún producto concreto asociado. De este modo, se observa cómo se concentran los valores de «No (compra)» de los productos que definen este eje. Es por este motivo que podemos identificar este eje como un continuo que distingue a las personas con un consumo en línea más activo o frecuente —a la izquierda del eje— de los no consumidores o consumidores ocasionales, en el polo opuesto.

Aunque la inercia explicada del segundo eje es muy inferior al primero, la contribución de las variables introduce matices interesantes (véase tabla 2 del anexo). Este eje incorpora a la frecuencia e importe de compra, el tipo de productos que se consumen ya sean, por un lado, productos en formato físico o, por otro, compras o suscripciones a productos a través de un sitio *web* o *app*. De este modo, se observa en la figura siguiente una contraposición de este tipo de productos a lo largo del eje vertical.

FIGURA 1. Proyección de las variables activas y modalidades que más contribuyen al factor 1

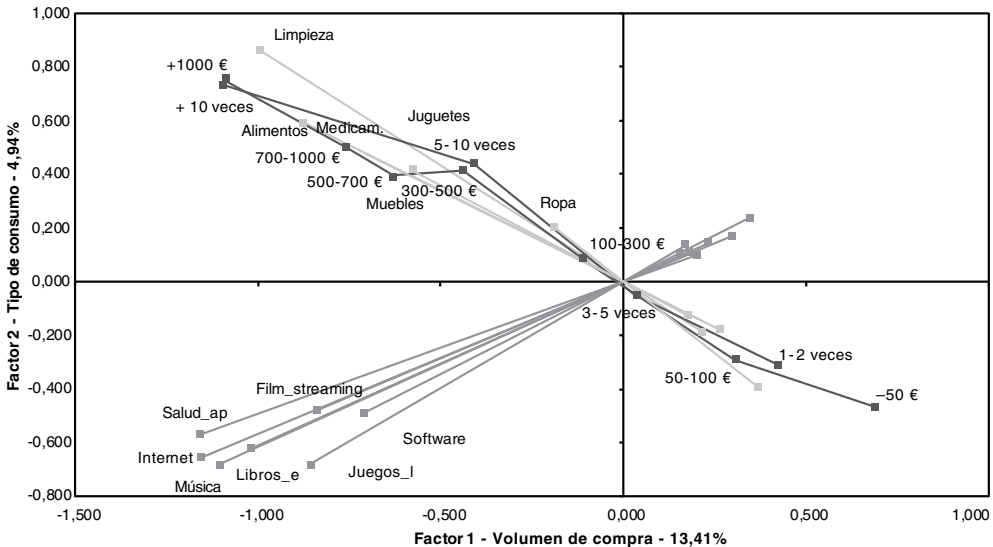


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Por un lado, las líneas oscuras en el gráfico muestran un consumo de productos físicos como productos de limpieza, cosméticos, alimentos, ropa, muebles, juguetes o medicamentos. En el polo contrario del eje —líneas claras en la parte inferior del gráfico—, se observan compras o suscrip-

ciones a productos a través de un sitio web o app muy relacionadas, a su vez, con tipos de consumo cultural: software, música y películas en streaming, juegos en línea, libros electrónicos, Internet. También son de destacar otras aplicaciones como las destinadas a temas de salud.

FIGURA 2. Proyección de las variables activas y modalidades que más contribuyen al factor 2



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

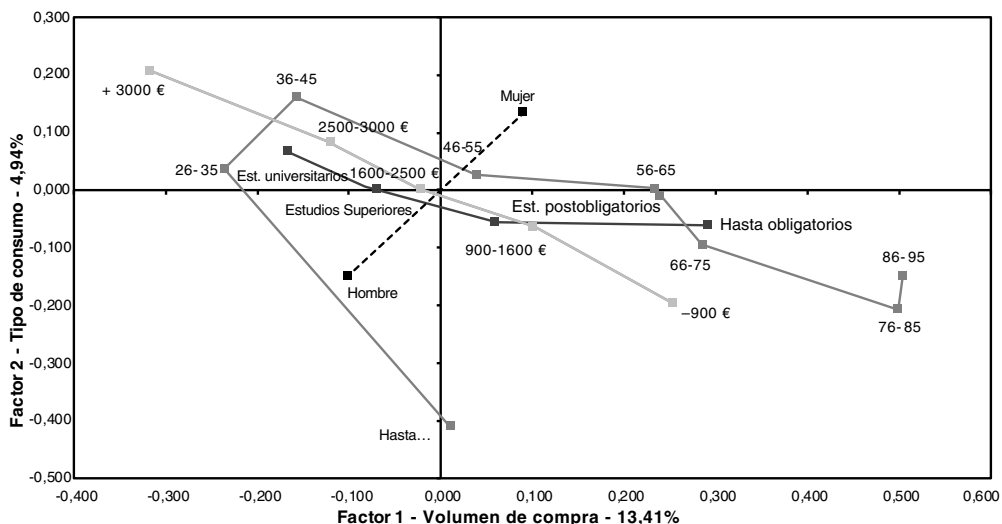
Los factores sociales/sociodemográficos en el consumo online

La superposición de variables sociodemográficas al espacio de consumo en línea mostrado nos permite profundizar en la relación entre los factores individuales y sociales, el volumen y frecuencia de consumo en línea (primer factor del espacio de consumo), y el tipo de consumo en línea (segundo factor del espacio de consumo). En términos generales, desde la perspectiva del tercer nivel de la brecha digital, se produce la reconversión de capitales acumulados por los individuos a «capital digital» que, a su vez, se retransforma en habilidades y conocimiento sobre el funcionamiento de las plataformas y las tecnologías digitales y, finalmente, en acceso a bienes o servicios de consumo (Calderón-Gómez, 2021).

En relación con el primer eje (consumo frecuente-consumo ocasional) se pone de manifiesto una clara relación entre comprar a tra-

vés de Internet y los ingresos del hogar, el nivel educativo, la edad y la categoría ocupacional, de modo consistente con otros trabajos (De Marco, 2022; Arvai y Mann, 2022; Lindblom y Räsänen, 2017). El patrón de relación es claro: un mayor consumo en línea (en términos de frecuencia e importe) entre aquellos hogares con mayores ingresos e individuos con niveles de estudios superiores y con categorías ocupacionales superiores. También se observa que, a medida que incrementa la edad de los individuos, es menor el consumo en línea, manifestándose aquí el segundo nivel de la brecha digital. Ello se puede interpretar, por lo menos parcialmente, porque las personas mayores suelen tener menores habilidades digitales (Deursen y Dijk, 2014; Dijk, 2006). El mismo patrón se observa con el nivel educativo: a menor nivel educativo, menor es el consumo en línea, siendo especialmente bajo en el caso de personas sin estudios o hasta estudios obligatorios (Pérez Amaral et al., 2021; Lutz, 2019; Deursen y Dijk, 2014).

FIGURA 3. Proyección de las variables ilustrativas y sus modalidades en el espacio de consumo en línea



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

En relación con el segundo eje, caracterizado por un determinado tipo de consumo (productos físicos vs. productos en línea), las variables que están jugando un papel

más discriminante son la edad y el sexo. Aquellas personas más asociadas a un consumo de productos en línea son las personas más jóvenes (hasta 25 años) y que, por

tanto, están estudiando o en situaciones de no ocupación. Ello se muestra consistente con los hallazgos anteriores y sugiere una mayor penetración a los productos en línea por los jóvenes nativos (Rogers, 2013), que puede interpretarse por la socialización digital y la familiarización que ello entraña con la tecnología digital (Smith, Hewitt y Skrbis, 2015). Por otro lado, en relación con el sexo, los resultados muestran cómo los hombres son los que se asocian con este tipo de consumo de productos en línea.

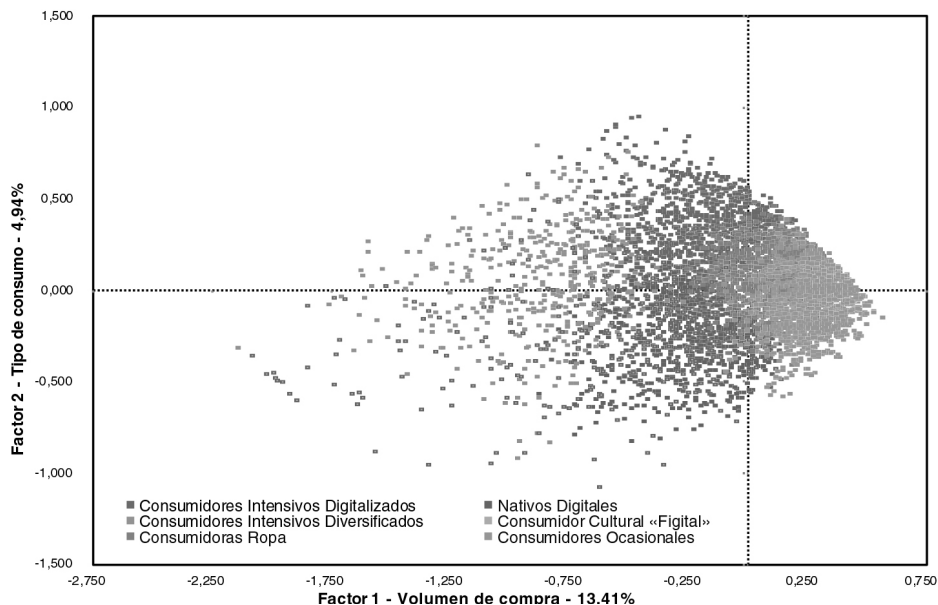
Una propuesta de tipología de consumidores en línea

Una vez definido el espacio de consumo en línea e identificadas las principales variables sociodemográficas asociadas a este espacio, se realiza un análisis de clasificación. A partir de los resultados del análisis de conglomerados y teniendo en cuenta el nivel de agregación en cada nivel del histograma, se selecciona una tipología de seis tipos de consumidores en línea. En la figura 4 se

muestra la dispersión de los individuos dentro del espacio definido por los dos primeros factores descritos anteriormente y su adscripción al tipo de consumidor en línea según los diferentes colores.

El primer grupo identificado representa un 16,6 % del total de los consumidores en línea. Este grupo, *Consumidores Intensivos Digitalizados*, se caracteriza por una frecuencia alta de consumo en línea (+10 veces en los últimos tres meses) y por la compra de múltiples productos, especialmente la compra de productos físicos. Destacan por un consumo de productos como limpieza, cosméticos, alimentos, ropa, muebles, juguetes, medicamentos, entregas de comida y libros. A nivel sociodemográfico, destacan por ser jóvenes-adultos (36-45 años), con niveles educativos y ocupacionales altos (profesionales científicos e intelectuales, técnicos y profesionales de nivel medio y empleados de oficina) y por tener altos ingresos en el hogar. También se observa una mayor presencia de mujeres que de hombres en este grupo.

FIGURA 4. Proyección de los grupos de consumidores en línea



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

El segundo grupo identificado, *Consumidoras de ropa*, con un porcentaje de 26 % del total, corresponde a un tipo de consumo centrado específicamente en un producto: ropa. En relación con la frecuencia e importe, se observa una frecuencia de consumo media (tres-cinco veces) y con un importe que, aunque puede variar, se sitúa entre 100 y 300 €. Este grupo está caracterizado por ser un grupo con mayor presencia de mujeres de edades comprendidas entre 56 y 65 años.

Un tercer grupo, etiquetado como *Consumidores Nativos Digitales*, supone más de un 15 % del total de población analizada ($n = 991$; 15,14 %). Uno de los elementos distintivos de este grupo es la importancia del medio digital para sus prácticas de consumo: ven películas y escuchan música en *streaming*, juegan en línea, compran *software*, compran libros electrónicos y tienen entregas de comida en casa, entre otros. Sociodemográficamente, son el grupo relacionado con edades más jóvenes: hasta 35 años, pero especialmente menores de 25 años; son estudiantes y tienen una frecuencia de consumo media-alta (entre tres y diez veces) y con valores de compra medios (de 300 a 500 €).

Un cuarto grupo identificado es el que representa un mayor número de personas con cerca de un tercio del total (30,1 %; $n = 2007$). Este grupo se puede considerar como un grupo de *Consumidores Ocasionales*, ya que tienen una baja frecuencia de consumo (una o dos veces) y con un importe también mínimo (menos de 50 €). Dado este consumo ocasional, no está caracterizado por el consumo de ningún producto concreto. En términos sociodemográficos, destaca un nivel educativo bajo, por franjas de edad superiores a 46 años y por estar en situaciones ocupacionales de no trabajo (jubilado, parado, labores del hogar).

Más minoritario y disperso es el quinto grupo asociado a un *Consumidores Intensivos Diversificado* ($n = 446$; 6,8 %). Este grupo está asociado a hombres, entre 26 y 46 años,

con niveles de estudios altos, ocupaciones de alta cualificación (directivos, profesionales científicos e intelectuales, y técnicos y profesionales de nivel medio), y viviendo en hogares con altos ingresos (+ 3000 €). En relación con las pautas de consumo a través de Internet, se caracterizan por una frecuencia muy alta (más de diez veces) y por un importe de compra también alto (más de 1000 €).

Finalmente, el último grupo también con mayor dispersión que los otros grupos y similar al anterior, tiene un consumo de múltiples productos, una frecuencia de compra alta (más de diez veces) pero un menor importe de compra que el grupo anterior (entre 300 y 700 €). Aunque presenta un consumo diversificado de productos tanto físicos como en línea, este tipo de consumidor destaca especialmente por un alto consumo de productos culturales, *Consumidor cultural «figital»*, ($n = 311$; 4,75 %)³. En concreto, destacan el consumo de música (compra física y también en *streaming*), películas (compra física y también en *streaming*), libros (compra física y también libros electrónicos), entradas para eventos culturales (cine, conciertos...) o entradas para eventos deportivos. En términos sociodemográficos, también es un grupo con una mayor presencia de hombres.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En este trabajo hemos analizado el consumo *online* en España y las desigualdades sociales con las que se encuentra relacionado. Los datos nos han permitido analizar las desigualdades en el acceso al consumo *online*, así como las diferencias internas entre los consumidores digitales, que nos remiten a los usos del consumo, a partir de un análisis de correspondencias múltiples. Finalmente, hemos desarrollado un análisis de

³ Tipo correspondiente a los consumidores que hibridan consumos físicos y digitales.

clasificación que nos ha permitido configurar una tipología de consumidores en línea.

En cuanto a la cuestión del acceso al consumo en línea (primer nivel de la brecha digital), los datos arrojan algunas conclusiones interesantes. En primer lugar, lejos de existir un consumo a través de Internet de forma generalizada, se pone de manifiesto que cerca de un 30 % de la población no tiene un hábito frecuente de comprar por Internet. Más interesante resulta cuando analizamos las características sociales de estos no consumidores. Se constata una clara influencia de variables económicas y sociales: a mayor capital económico y capital cultural y, probablemente mayor capital digital, mayor es el consumo a través de Internet (Calderón-Gómez, 2021). Por último, la edad se configura como otro de los factores más determinantes para acceder al consumo en línea. En concreto, se observa un claro *gap* generacional en el que, a partir de 55 años, el consumo a través de Internet disminuye progresivamente.

Estos resultados sugieren una primera estructura de desigualdad por la cual se estaría formando una frontera social entre aquellos con y sin acceso al consumo *online*. Si los sectores de la población sin acceso o con acceso escaso a este tipo de consumo se corresponden con los grupos sociales con menos recursos y más precarizados es altamente probable que una parte importante del mismo esté definida por los segmentos que practican consumos defensivos y vinculados al *low cost*, lo que reforzaría la hipótesis de Alonso y Fernández-Rodríguez (2020) acerca de los procesos de dualización social. En este sentido, el consumo *online*, tanto por su capacidad distintiva como por la lógica de cierta novedad en la que estaría enmarcada, entrañaría una *diferencia simbólica* importante entre los sectores que ponen mayores expectativas en el consumo y que se orientan por estrategias diferenciadoras (Conde, 2020). En este contexto, la edad parece jugar como factor transaccional que dificulta aún más las posibilidades de consumir en línea en aquellos

grupos sociales con capitales bajos y, especialmente, sometidos a menor socialización digital (Smith, Hewitt y Skrbis, 2015).

En cuanto al análisis de factores discriminantes del consumo *online* y de los factores sociales a los que quedan asociados (segundo y tercer nivel de la brecha digital), los resultados tienden a reforzar los patrones y diferencias que observábamos en el análisis bivariado sobre acceso a la compra a través de Internet y diferentes variables sociodemográficas. Estas evidencias, por lo tanto, apuntarían a una segunda estructura de desigualdad vinculada al tipo de productos que se consumen. Aunque se observan diferencias claras según capital económico y cultural, en consistencia con la literatura nacional e internacional (De Marco, 2022; Pérez-Amaral *et al.*, 2021; Arvai y Mann, 2022; Fornari, 2020), cabe también tener en cuenta la importancia de la edad en ambos procesos y, especialmente, en el tipo de productos que se consumen.

En relación con los productos, de modo coherente con la hipótesis de la frontera simbólica vinculada al acceso, cabe inferir un desplazamiento de las compras en formato físico o tradicional a compras *online*. Es decir, la estructura del gasto en compras por Internet se ha diversificado por diferentes tipos de productos que años atrás no mostraban el mismo nivel de consumo *online*, al mismo tiempo que han aparecido grupos de consumidores con frecuencia alta de compras (ONTSI, 2011, 2021). La emergencia de plataformas que constituyen *marketplaces* como Amazon y Alibaba, la reconversión de comercios tradicionales a digital, así como la proliferación de servicios *delivery* de entrega de comida a domicilio jugarían a favor de la extensión del fenómeno, reforzando el desarrollo de estos nuevos hábitos de consumo (Moati, 2021).

Por otro lado, el desplazamiento se observa también en el gasto realizado por los usuarios, llegando en algunos casos a can-

tidades relevantes: más de 1000 €. Así, los sectores sociales con mayores capitales y recursos se corresponderían con volúmenes de gasto más elevados y, especialmente, con un abanico de productos más amplio que aquellos que muestran un consumo en línea esporádico y con niveles más bajos de capitales. Ello estaría en consonancia con la «amplitud» de los *habitus* de las clases medias-altas y las nuevas formas de demostración de estatus vinculadas a la flexibilidad, la variedad y la exhibición de conocimiento que entraña el consumo digital (Eckhart y Bradhi, 2020).

Finalmente, en cuanto a la tipología propuesta, hemos observado que a nivel socioestructural todos los tipos identificados a excepción de uno forman parte de lo que en términos jerárquicos podríamos llamar clase media-alta, tanto a nivel formativo como socio-ocupacional. El único grupo con menores recursos y capitales, que podríamos situar en las clases medias y medias-bajas es el del consumo ocasional y se caracteriza por ser numeroso (31 % sobre el total), así como tener baja frecuencia de consumo y gastos reducidos (hasta 50 €). Estas diferencias sugieren, como apuntábamos, una diferenciación interna entre los consumidores digitales que tiende a reproducir las desigualdades presentes en la estructura social. Estos resultados se muestran significativamente coincidentes con el análisis de Fornari (2020) para el caso de Italia. Esta autora encuentra un grupo de consumidores prácticamente desconectados del consumo digital pertenecientes a grupos sociales con bajos recursos y capitales, y una cierta diferenciación interna entre los consumidores digitales.

Respecto a estos últimos, todos con niveles medios y altos de capitales, las diferencias más destacables parecen hacer referencia al tipo de productos y al nivel de gasto, si bien todos ellos invierten unas cantidades relevantes de dinero: entre 100 y 300 € como mínimo hasta 1000 €. Nuestros resultados sugieren entonces la exis-

tencia de un tipo de consumidor plataformizado que habría desplazado partes muy relevantes de su consumo al modelo digital, habiendo ciertas diferencias por sexos, por ejemplo, en el caso de la ropa, más habitual en mujeres. La diferencia por edad marcaría una especialización de los jóvenes nativos digitales en el consumo de productos y servicios en línea y, finalmente, habría aquellos consumidores específicamente centrados en consumos culturales que, como indican algunos trabajos, tienden a reproducir las divisiones sociales *offline* (Airoldi, 2022; Beer, 2013). En todos estos casos estaríamos ante unas ventajas de origen y/o trayectoria que revertirían en mayor capital digital y, a su vez, en los beneficios y posibilidades asociadas a la práctica del consumo *online*, tanto a nivel material como simbólico (Airoldi, 2022; Frick *et al.*, 2020).

En este sentido, trabajos empíricos sobre el caso español (Alonso, Fernández-Rodríguez e Ibáñez, 2023) han reportado beneficios del consumo digital vinculados con la comodidad asociada a las compras *online*. La percepción de ausencia de riesgos y de alta seguridad en aspectos como las devoluciones y las formas de pago, así como la amplitud de los abanicos de productos, las ofertas y la posibilidad de comparar precios, devienen un valor añadido con el que el consumo físico no puede competir (Moati, 2021). Estos beneficios se muestran coincidentes con aquella literatura que vincula el consumo en plataformas con mayor capacidad de elección, uso y acceso a la información por parte de los consumidores (Kozinets, Abrantes y Chimenti, 2021). Ello, además, se percibe como una práctica racional y máximamente optimizadora por parte de los consumidores, imaginando que poseen toda la información disponible en el mercado, así como mayor capacidad de *affordance* en el uso de ciertos dispositivos o plataformas digitales (Fayard y Weeks, 2014). Finalmente, el valor de un cierto *vanguardismo* diferenciador puede jugar como

valor simbólico por cuanto los consumidores perciben el consumo digital como una forma de consumo innovadora, puntera, de futuro y dominante entre los sectores avanzados de la sociedad (Alonso, Fernández-Rodríguez e Ibáñez, 2023).

En definitiva, con este trabajo hemos visto cómo el consumo digital es un nuevo factor de desigualdad a tener en consideración en el desarrollo de la sociología del consumo. Un factor que, sin duda, va a constituirse como fundamental en los procesos de estructuración del consumo en el futuro más próximo. En este sentido, se abre un campo enorme de posibilidades de investigación dada la rapidez y dinamicidad con la que avanza este campo que, en cambio, contrasta con el escaso número de trabajos sobre la cuestión.

Como límites de este trabajo, será clave la investigación con datos cualitativos que permitan la comprensión de las representaciones simbólicas de este tipo de consumo y, con ellas, las razones y los procesos motivacionales subyacentes. Otro de los retos futuros en el contexto actual de proliferación y omnipresencia de datos sociales es el de repensar una aproximación metodológica de forma radicalmente innovadora (Savage y Burrows, 2007) que nos permita el análisis de un gran conjunto de datos y de las trazas que dejamos al interactuar en el entorno digital. Cómo integrar estas trazas digitales como una fuente de información que permita profundizar en el análisis de procesos sociales (Latour, 2007), en general, y en el consumo digital en particular, será fundamental. En este sentido, será necesaria la incorporación específica de métodos digitales que permitan la recopilación y análisis de datos (Rogers, 2013; Conde, 2023).

Esta nueva aproximación metodológica, sin embargo, no puede hacernos olvidar aquellos sectores sociales desconectados del consumo digital y del análisis de los diferentes procesos que puedan conllevar un incremento de la desigualdad social. En

este sentido, es necesario repensar la aproximación metodológica, así como profundizar en análisis más finos y robustos sobre el tipo de productos y servicios consumidos en línea, con el fin de encontrar hábitos de consumo que puedan expresar estilos de vida diferenciados; y, por otro lado, pero no menos importante, calibrar los beneficios y los perjuicios de la práctica del consumo digital en todos sus niveles.

BIBLIOGRAFÍA

- Airoidi, Massimo (2022). *Machine Habitus. Towards a Sociology of Algorithms*. Cambridge: Polity Press.
- Alnawas, Ibrahim y Aburub, Faisal (2016). «The Effect of Benefits Generated from Interacting with Branded Mobile Apps on Consumer Satisfaction and Purchase Intentions». *Journal of Retailing and Consumer Services*, 31: 313-322.
- Alonso, Luis E. y Fernández-Rodríguez, Carlos J. (2020). «La vía semiperiférica hacia la sociedad de consumo: una interpretación sobre el modelo español». *Revista Española de Sociología*, 29(3-sup1): 197-24.
- Alonso, Luis E. y Fernández-Rodríguez, Carlos J. (2021a). «El papel del consumo en la economía de plataformas: el vínculo oculto». *Revista Española de Sociología*, 30(3): a69. doi: 10.22325/fes/res.2021.69
- Alonso, Luis E. y Fernández-Rodríguez, Carlos J. (2021b). COVID-19: cambios en la sociedad de consumo española. En: O. Salido y M. Massó (coords.). *Sociología en tiempos de pandemia*. Madrid: Marcial Pons.
- Alonso, Luis E.; Fernández-Rodríguez, Carlos J. e Ibáñez, Rafael (2016). «Entre la austeridad y el malestar: discursos sobre consumo y crisis económica en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 155: 21-36. doi: 10.5477/cis/reis.155.21
- Alonso, Luis E.; Fernández-Rodríguez, Carlos J. e Ibáñez, Rafael (2020). *Del low cost a la gig economy: el consumo en el posfordismo del siglo XXI*. En: L. E. Alonso; C. J. Fernández y R. Ibáñez (eds.). *Estudios sociales del consumo*. Madrid: CIS.
- Alonso, Luis E.; Fernández-Rodríguez, Carlos J. e Ibáñez, Rafael (2023). «“Estoy en contra de ellas, pero las uso”: un análisis cualitativo de las representaciones sociales del consumo electrónico y

- la economía de plataformas». *Revista Española de Sociología*, 32(2): a171.
- Arvai, Kai y Mann, Katja (2022). *Consumption Inequality in the Digital Age*. SSRN. doi: 10.2139/ssrn.3992247
- Barbata-Viñas, Marc (2023). «La plataformización del consumo: algoritmos y desimbolización». *Revista Española de Sociología*, 32(2): a172.
- Bardhi, Fleura y Eckhardt, Giana (2017). «Liquid Consumption». *Journal of Consumer Research*, 44(3): 582-597. doi: 10.1093/jcr/ucx050
- Beer, David (2013). *Popular Culture and New Media*. New York: Palgrave Macmillan.
- Beer, David y Burrows, Richard (2013). «Popular Culture, Digital Archives and the New Social Life of Data». *Theory, Culture & Society*, 30(4): 47-71. doi: 10.1177/0263276413476542
- Blasius, Jorge y Greenacre, Michael (2014). *Visualization and Verbalization of Data*. Abingdon: Chapman and Hall/CRC.
- Buhtz, Katharina; Reinartz, Annika; König, Andreas; Graf-Vlachy, Lorenz y Mammen, Jan (2014). «Second-Order Digital Inequality: The Case of E-Commerce». *Thirty Fifth International Conference on Information Systems*. Auckland. Disponible en: <https://www.graf-vlachy.com/publications/>, acceso 1 de junio de 2023.
- Calderón-Gómez, Daniel (2021). «The Third Digital Divide and Bourdieu: Bidirectional Conversion of Economic, Cultural and Social Capital to (and from) Digital Capital amongst Young People in Madrid». *New Media & Society*, 23(9): 1-29. doi: 10.1177/1461444820933252
- Conde, Fernando (2020). Una reflexión sobre los procesos de cambio en las pautas de consumo. Los regímenes de historicidad en el consumo. En: L. E. Alonso; C. J. Fernández Rodríguez y R. Ibáñez Rojo (eds.). *Estudios sociales sobre el consumo*. Madrid: CIS.
- Conde, Fernando (2023). *Big Data, Topología e Investigación Social*. Madrid: UNED.
- De Marco, Stefano (2022). «El comercio electrónico en España (2019): un ejemplo de tercera brecha digital». *Revista Internacional de Sociología*, 80(2): e206. doi: 10.3989/ris.2022.80.2.20.98
- Denegri-Knott, Janice y Molesworth, Mike (2010). «Concepts and Practices of Digital Virtual Consumption». *Consumption Markets & Culture*, 13(2): 109-132. doi: 10.1080/10253860903562130
- Denegri-Knott, Janice; Jenkins, Rebecca y Lindley, Sián (2022). «Valuing Digital Possessions: The Role of Affordances». *Journal of Computer-Mediated Communication*, 27(6): 1-11. doi: 10.1093/jcmc/zmac019
- Deursen, Alexander van y Dijk, Jan van (2014). *Digital Skills: Unlocking the Information Society*. New York: Palgrave Macmillan.
- Deursen, Alexander van; Dijk, Jan van y Peters, Oscar (2017). «Habilidades digitales relacionadas con el medio y el contenido: la importancia del nivel educativo». *Panorama Social*, 25: 137-152.
- Dijck, José van (2016). *La cultura de la conectividad: Una historia crítica de las redes sociales*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Dijck, José van; Poell, Thomas y Waal, Martin de (2018). *The Platform Society: Public Values in a Connective World*. Oxford: Oxford University Press.
- Dijk, Jan van (2006). «Digital Divide Research, Achievements and Shortcomings». *Poetics*, 34(4-5): 221-235.
- Eckhardt, Giana y Bardhi, Fiana (2020). «New Dynamics of Social Status and Distinction». *Marketing Theory*, 20(1): 85-102. doi: 10.1177/1470593119856650
- Fayard, Anne-Laure y Weeks, John (2014). «Affordance for Practice». *Information and Organization*, 24: 236-249. doi: 10.1016/j.infoandorg.2014.10.001
- Fernández-Bonilla, Fernando; Gijón, Covadonga y Vega, Bárbara de la (2022). «E-commerce in Spain: Determining Factors and the Importance of the e-Trust». *Telecommunications Policy*, 46(1): 102280.
- Fornari, Rita (2020). «Internet in Everyday Life: Profiling Individual Behaviour in the Field of Online Experience». *DigitCult Scientific Journal on Digital Cultures*, 5(1): 17-28. doi: 10.4399/97888255361643
- Frick, Vivianet; Matthies, Elle; Tøgersen, John y Santarius, Tilman (2020). «Do Online Environments Promote Sufficiency or Overconsumption? Online Advertisement and Social Media Effects on Clothing, Digital Devices, and Air Travel Consumption». *Journal of Consumer Behaviour*, 1-21. doi: 10.1002/cb.1855
- Fuentes, Christian y Svngstedt, Anette (2017). «Mobile Phones and the Practice of Shopping: A Study of How Young Adults Use Smartphones to Shop». *Journal of Retailing and Consumer Services*, 38: 137-146.
- Garín-Muñoz, Teresa; López, Rafael; Pérez-Amaral, Teodosio; Herguera, Iñigo y Valarezo, Ángel (2019). «Models for Individual Adoption of eCommerce, eBanking and Government in Spain». *Telecommunications Policy*, 43(1): 100-111. doi: 10.1016/j.tel-pol.2018.01.002

- Hargittai, Eszter (2010). «Digital Na(t)ives? Variation in Internet Skills and Uses among Members of the “Net Generation”». *Sociological Inquiry*, 80(1): 92-113.
- Hoffman, Donna y Novak, Thomas (2017). «Consumer and Object Experience in the Internet of Things: An Assemblage Theory Approach». *Journal of Consumer Research*, 44(6): 1178-1204.
- Kozinets, Robert; Abrantes, Daniela y Chimenti, Paula (2021). «How Do Platforms Empower Consumers? Insights from the Affordances and Constraints of Reclame Aqui». *Journal of Consumer Research*, 48(3): 428-455. doi: 10.1093/jcr/ucab014
- Latour, Bruno (2001). *La esperanza de Pandora*. Barcelona: Gedisa.
- Latour, Bruno (2007). «Beware; Your Imagination Leaves Digital Traces». *Times Higher Literary Supplement*, 6.
- LeRoux, Brigitte y Rouanet, Henry (2010). *Multiple Correspondence Analysis*. Thousand Oaks, California: SAGE.
- Lindblom, Taru y Räsänen, Pekka (2017). «Between Class and Status? Examining the Digital Divide in Finland, the United Kingdom, and Greece». *The Information Society*, 33(3): 147-158. doi: 10.1080/01972243.2017.1294124
- Lutz, Christoph (2019). «Digital Inequalities in the Age of Artificial Intelligence and Big Data». *Hum Behaviour & Emerg Tech*, 1: 141-148. doi: 10.1002/hbe2.140
- Moati, Philippe (2021). *La plateformization de la consommation*. Paris: Gallimard.
- Morris, Jeremy y Murray, Sarah (2018). *Appified. Culture in the Age of Apps*. Michigan: University of Michigan Press.
- Nachtwey, Oliver (2017). *La sociedad del descenso. Precariedad y desigualdad en la era posdemocrática*. Barcelona: Paidós.
- Norman, Donald (2011). *La psicología de los objetos*. San Sebastián: Nerea.
- ONTSI (2011). *Sociedad en red 2010. Edición 2011*. Madrid: Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital.
- ONTSI (2021). *Compras online en España. Edición 2021*. Madrid: Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital.
- Pérez-Amaral, Teodosio; Valarezo, Ángel; López, Rafael; Garín-Muñoz, Teresa y Herguera, Iñigo (2020). «E-Commerce by Individuals in Spain Using Panel Data 2008-2016». *Telecommunications Policy*, 44(4): 101888. doi: 10.1016/j.tel-pol.2019.101888
- Pérez-Amaral, Teodosio; Valarezo, Ángel; López, Rafael y Garín-Muñoz, Teresa (2021). «Digital Divides across Consumers of Internet Services in Spain Using Panel Data 2007-2019. Narrowing or Not?». *Telecommunications Policy*, 45(2): 102093.
- Pew Research Center (2018). *Social Media Fact Sheet*. Washington D.C.: Pew Research Center: Internet & Technology. Disponible en: <http://www.pewinternet.org/fact-sheet/social-media/>, acceso 1 de junio de 2023.
- Ragnedda, Massimo (2017). *The Third Digital Divide: A Weberian Approach to Digital Inequalities*. New York: Routledge.
- Robles Morales, José M.; Antino, Mirko; De Marco, Stefano y Lobera, Josep A. (2016). «La nueva frontera de la desigualdad digital: la brecha participativa»/«The New Frontier of Digital Inequality. The Participatory Divide». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 156: 97-116. doi: 10.5477/cis/reis.156.97
- Rodríguez-López, Emmanuel (2022). *El efecto clase media*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Rogers, Richard (2013). *Digital Methods*. Massachusetts: MIT Press.
- Rosales, Andrea y Fernández-Ardévol, Mireia (2020). «Ageism in the Era of Digital Platforms». *Convergence*, 26(5-6): 1074-1087. doi: 10.1177/1354856520930905
- Savage, Mike y Burrows, Roger (2007). «The Coming Crisis of Empirical Sociology». *Sociology*, 41(5): 885-899. doi: 10.1177/0038038507080443
- Schwab, Klaus (2018). *La cuarta revolución tecnológica*. Madrid: Debate.
- Smith, Jonathan; Hewitt, Belinda y Skrbis, Zlatko (2015). «Digital Socialization: Young People's Changing Value Orientations towards Internet Use between Adolescence and Early Adulthood». *Information, Communication & Society*, 18(9):1022-1038. doi: 10.1080/1369118X.2015.1007074
- Srnicek, Nick (2019). *Capitalismo de plataformas*. Madrid: Caja Negra.
- Zuboff, Shoshana (2020). *La era del capitalismo de vigilancia*. Barcelona: Paidós.

RECEPCIÓN: 14/07/2022

REVISIÓN: 26/10/2022

APROBACIÓN: 16/12/2022

ANEXO

TABLA 1. Contribución de las variables y modalidades al eje 1

Variables	Modalidades - Coordinadas negativas		Modalidades - Coordinadas negativas		
	valor	contr.	valor	contr.	
Factor 1 – Volumen compra					
Frecuencia compra	5,37	+ 10 veces	3,32	1-2 veces	1,63
MÚSICA_S	5,25	Sí	4,35		
OTRAS_AP	5,20	Sí	4,40		
FILM_STR	5,18	Sí	3,82		
SOFTWARE	5,06	Sí	3,41	No	1,66
SALUD_AP	4,91	Sí	4,17		
Valor compra	4,68			-50 €	1,60
LIMPIEZA	4,53	Sí	3,71		
INTERNET	4,36	Sí	3,77		
ORDENADO	4,06	Sí	2,90		
ELECTROD	3,94	Sí	3,11		
ENTREGAS	3,92	Sí	2,55		
ALIMENTO	3,83	Sí	3,09		
COSMETIC	3,48	Sí	2,43		
DEPORT_M	3,43	Sí	2,35		
LIBROS_E	3,37	Sí	2,91		
MUEBLES	3,18	Sí	2,17		
JUEGOS_L	2,98	Sí	2,49		
LIBROS	2,89	Sí	2,10		
SUMINIST	2,76	Sí	2,50		
OTROS_BI	2,50	Sí	1,75		
CULTURA	2,35	Sí	1,77		
JUGUETES	2,13	Sí	1,63		
MEDICAME	2,13	Sí	1,77		
DEPORTES	2,12	Sí	2,01		
PELÍCULA	1,76	Sí	1,69		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INE.

TABLA 2. Contribución de las variables y modalidades al eje 2

Variables	Modalidades - Coordinadas negativas		Modalidades - Coordinadas negativas		
	valor	contr.	valor	contr.	
Factor 2 – Tipo consumo					
LIMPIEZA	9,25	No	1,66	Sí	7,58
COSMETIC	8,18	No	2,47	Sí	5,71
Frecuencia compra	7,76	1-2 veces	2,37	+ 10 veces	4,04
Valor compra	6,94	-50 €	2,00	+1000 €	1,66
SOFTWARE	6,54	Sí	4,40	No	2,14
OTRAS_AP	5,68	Sí	4,80		
MÚSICA_S	5,41	Sí	4,48		
JUEGOS_L	5,10	Sí	4,27		
ALIMENTO	4,79			Sí	3,87
ROPA	4,63	No	3,05	Sí	1,59
FILM_STR	4,62	Sí	3,40		
MUEBLES	4,00			Sí	2,74
INTERNET	3,83	Sí	3,31		
LIBROS_E	3,41	Sí	2,95		
SALUD_AP	3,24	Sí	2,75		
JUGUETES	2,96			Sí	2,27
MEDICAME	2,64			Sí	2,19
PELÍCULA	2,58	Sí	2,48		
MÚSICA	1,97	Sí	1,86		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INE.

Parlamentos sensibles al género: evidencias desde el caso del Parlamento Vasco

*Gender-Sensitive Parliaments:
An Evidence-Based Case Study of the Basque Parliament*

Arantxa Elizondo y María Silvestre

Palabras clave

Igualdad de género

- Paridad
- Parlamento Vasco
- Representación
- Sensibilidad al género

Key words

Gender Equality

- Gender Balance
- Basque Parliament
- Representation
- Gender-sensitivity

Resumen

El artículo profundiza en el concepto de parlamentos sensibles al género y aplica nuevas categorías analíticas en el caso del Parlamento Vasco. Los principales objetivos son analizar la presencia y rol de las mujeres parlamentarias, conocer la agenda de género, estudiar las medidas de igualdad puestas en práctica en la organización y valorar el grado en que el Parlamento Vasco puede considerarse sensible al género. El estudio aborda la representación política (tanto descriptiva como sustantiva), el desarrollo de las funciones legislativas, de control y de impulso y la dimensión organizativa interna a lo largo de las legislaturas del siglo XXI. La investigación operacionaliza el nivel de sensibilidad al género de los parlamentos y concluye aplicando dicho concepto al Parlamento Vasco mediante la creación de un índice de medición.

Abstract

The article explores the concept of gender-sensitive parliaments and applies new analytical categories to the case of the Basque Parliament. The main objectives are to analyse the presence and role of women parliamentarians; to gain knowledge about the gender agenda; to study the equality measures implemented in the organisation; and to assess the degree to which the Basque Parliament can be considered gender-sensitive. The study deals with the dimensions of political representation (both descriptive and substantive), legislative, scrutiny and policy-proposing functions, as well as internal organisation throughout the parliamentary terms of the 21st century. The research operationalises the level of gender sensitivity of parliaments and applies this concept to the Basque Parliament by presenting a measurement index.

Cómo citar

Elizondo, Arantxa; Silvestre, María (2023). «Parlamentos sensibles al género: evidencias desde el caso del Parlamento Vasco». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 184: 47-64. (doi: 10.5477/cis/reis.184.47)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es>

Arantxa Elizondo: Universidad del País Vasco | arantxa.elizondo@ehu.es

María Silvestre: Universidad de Deusto | maria.silvestre@deusto.es

INTRODUCCIÓN¹

Este artículo analiza la igualdad de mujeres y hombres en el Parlamento Vasco tomando como punto de partida el concepto de parlamentos sensibles al género. El estudio engloba la representación descriptiva (entendida como la proporción de mujeres y hombres), la representación sustantiva de las mujeres (a través de su rol en los puestos de liderazgo institucional y en el impulso de medidas relacionadas con la igualdad de género), así como el análisis de las acciones de igualdad desarrolladas en el nivel del funcionamiento del Parlamento. En cuanto a la delimitación temporal, se tienen en cuenta los datos referidos a las distintas legislaturas transcurridas durante el siglo XXI, es decir, las formadas como resultado de las elecciones de 2001, 2005, 2009, 2012, 2016 y 2020. Esta perspectiva temporal permite mostrar tanto el panorama actual como la óptica evolutiva de los últimos 20 años.

El concepto de parlamentos sensibles al género hace referencia a un Parlamento que responde a las necesidades de mujeres y hombres en su composición, estructura, procesos y *outputs* y que busca eliminar las barreras para la plena participación de las mujeres (Palmieri, 2019: 177). Su definición incluye elementos como la presencia equilibrada de mujeres y hombres, las normas y prácticas que regulan la actividad parlamentaria y la cultura parlamentaria, así como la legislación y otros productos generados por el Parlamento (Childs y Palmieri, 2020). La aplicación de este concepto a un caso concreto de estudio, el Parlamento Vasco, contribuye a buscar evidencias desde una óptica integral sobre el grado de

igualdad alcanzado por los parlamentos en la actualidad. De hecho, esta es una de las contribuciones más relevantes del artículo dado que el enfoque de parlamentos sensibles al género no ha tenido apenas desarrollo teórico ni práctico para los casos tanto de España como de Euskadi.

MARCO TEÓRICO

De la representación descriptiva a la representación sustantiva

A partir de los años ochenta del siglo XX se fue desarrollando una línea de investigación en ciencia política orientada a analizar la incorporación de las mujeres a las instituciones políticas y, en particular, a los parlamentos. En un primer momento, la investigación se centró en el número y las características de las mujeres que iban entrando a las instituciones. En el caso de España, entre las primeras publicaciones sobre la incorporación de las mujeres a la política, hay que destacar la obra pionera de Astelarra (1990). Posteriormente, aparecerían las obras de Uriarte y Elizondo (1997), Gallego (1997) y, más adelante, la de Diz-Otero y Lois-González (2007). Todas ellas abordaban diferentes aspectos generales que afectan al acceso de las mujeres a la política. Además, algunos estudios analizaron de forma específica las características de las mujeres políticas: es el caso del estudio de Valiente, Ramiro y Morales sobre el Congreso de España (2003) y el de Roig i Berenguer sobre el Parlamento de Cataluña, el Congreso y el Parlamento Europeo (Roig i Berenguer, 2009). También Pastor analizó en 2011 los rasgos de las élites políticas parlamentarias en España encontrando que la presencia de mujeres facilita que la agenda de género esté presente, aunque eso no suponga que su estilo de trabajo sea muy diferente al de los hombres (Pastor, 2011: 154). En contexto institucional vasco, se han realizado varios

¹ Este artículo presenta una parte del contenido del estudio financiado por el Instituto Vasco de Administración Pública en la convocatoria de 2020 de ayudas destinadas al fomento de la investigación sobre temas relacionados con la Administración pública, el derecho público o la ciencia de la Administración.

estudios sobre la presencia de mujeres en las instituciones políticas. Los más destacados han sido los de Elizondo y Martínez (1997), Elizondo (1999, 2000, 2004), Elizondo *et al.* (2005), Elizondo *et al.* (2009) y Campos (2016). La mayoría se basan en el análisis de los datos cuantitativos de la evolución de la presencia de mujeres. La única excepción es el estudio de Elizondo y Martínez (1997) que abordaba la relación entre las mujeres políticas y las iniciativas de género, encontrando que en el periodo analizado (1980-1994) las mujeres parlamentarias no se habían distinguido por su protagonismo en las escasas iniciativas tramitadas en aquella época en el Parlamento Vasco en relación a la igualdad de mujeres y hombres.

Los estudios politológicos en el ámbito internacional se han orientado también al impacto de la incorporación política de las mujeres en el funcionamiento de las propias instituciones, analizando si su entrada cuantitativa supone cambios sustantivos en la política y buscando definir la diferencia que las mujeres generan (Palmieri, 2019: 174). Esta cuestión ha generado un fecundo campo de investigación que busca la conexión entre la representación descriptiva —cantidad de mujeres y hombres en los parlamentos— y la representación sustantiva —lo que efectivamente hacen mujeres y hombres— (Carroll, 2001, 2002; Dodson, 2006; Celis *et al.*, 2008; Koning, 2009; Lombardo y Meier, 2014; Celis y Childs, 2020). Siguiendo el argumento que Phillips planteó en su obra seminal de 1995, algunos estudios encuentran que el incremento de mujeres en los parlamentos influye en el grado en que estas instituciones defenderán las preferencias de las mujeres. Otros estudios ponen en cuestión que esa relación directa se mantenga en la actualidad y encuentran que las preferencias políticas de las mujeres están incluso mejor reflejadas que las de los hombres en los parlamentos (Dingler, Kroeber y Fortin-Rittberger, 2019: 315). Numerosos es-

tudios han encontrado que las mujeres parlamentarias dan más apoyo a temas feministas (Norris y Lovenduski 1995: 224) y que su participación ha traído un mayor énfasis en la agenda de los intereses de las mujeres (Wängnerud, 2000: 85; Kaiser 1999: 2-3; Childs, 2001). Estos intereses incluyen cuestiones como la igualdad de mujeres y hombres, los derechos reproductivos, los cuidados, el empleo de las mujeres y la violencia de género (Reingold, 2000; Valiente, Ramiro y Morales, 2003; Rodríguez-Gustá, 2008; Santana, Collar y Aguilar, 2015). Ello se debe a que las diferencias en la experiencia vital generan valores y prioridades de género que se traducen en temas políticos específicos (Mateo-Díaz, 2005: 118).

Institucionalismo feminista y parlamentos sensibles al género

El institucionalismo feminista es un enfoque teórico orientado a analizar cómo operan las normas de género dentro de las instituciones y cómo los procesos institucionales construyen y mantienen dinámicas de poder de género. Desde este enfoque, que ha cobrado fuerza durante la última década, se aborda la manera en que las mujeres acceden a instituciones masculinizadas donde tanto las reglas formales como las normas y prácticas informales reflejan las pautas de los comportamientos de género y, con frecuencia, priman las necesidades y preferencias de los hombres (Lovenduski, 2005; Krook y Mackay, 2011; Kenny, 2014; McRae y Weiner, 2017). El institucionalismo feminista subraya que las desigualdades entre las mujeres y los hombres son estructurales y que las instituciones no son neutrales, sino que están generizadas (Krook y Mackay, 2011). Los estudios sobre la menor presencia y protagonismo político de las mujeres realizados desde este prisma ponen el énfasis en analizar las resistencias a los cambios que existen en las instituciones concretas, pero también en detectar quié-

nes son los agentes críticos que, dentro de las mismas, pueden contribuir a esos cambios y, asimismo, en conocer las dinámicas de inclusión y exclusión existentes en cada contexto institucional (Childs y Krook, 2009; MacKay y Chappell, 2010; Miller, 2021).

El concepto de parlamentos sensibles al género se nutre de las premisas del enfoque del institucionalismo feminista enunciado más arriba. La mayor aportación del concepto es que ofrece una visión integral del Parlamento en el sentido de que considera todas las funciones que realiza en el sistema social y político. El concepto de parlamentos sensibles al género fue utilizado por primera vez en 2001 por la Commonwealth Parliamentary Association en la publicación *Gender Sensitizing Commonwealth Parliaments*. No obstante, fue la Unión Interparlamentaria (IPU) quien contribuyó decisivamente a la difusión del concepto *Gender-sensitive Parliaments* en 2011 en un informe que recogía los resultados de una encuesta sobre la situación de mujeres y hombres en los parlamentos en el mundo (Palmieri, 2011). Dicha encuesta encontró que las mujeres eran de manera abrumadora las principales impulsoras de la igualdad de género en los parlamentos y concluyó que estos debían asumir su parte de responsabilidad. A partir de ese momento se empezaron a plantear las siguientes preguntas: ¿qué están haciendo los parlamentos para fomentar la igualdad de género? ¿son los parlamentos sensibles al género?

El concepto parlamentos sensibles al género se refiere a la necesidad de que estas instituciones tengan estructuras, operaciones, métodos y formas de trabajo que respondan a las necesidades e intereses de toda la ciudadanía, tanto de las mujeres como de los hombres (Palmieri, 2019: 177). Este concepto está siendo impulsado también por organizaciones internacionales como ONU-Mujeres, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) o el European Institute for Gender Equality (EIGE). En con-

secuencia, en los últimos años muchos parlamentos en el mundo están trabajando de forma específica para promover la igualdad de mujeres y hombres y ese proceso implica analizar de manera crítica el funcionamiento de la institución, identificando las barreras invisibles que disuaden la presencia de las mujeres, limitan su participación o dificultan el progreso hacia la igualdad.

Desde un punto de vista académico, esta perspectiva se ha enriquecido recientemente con el enfoque del espacio de trabajo generizado según el cual es de suma relevancia considerar las normas formales pero también las normas informales que configuran el trabajo cotidiano de los parlamentos y que impactan en las formas de trabajar de los parlamentarios y las parlamentarias. Se han analizado algunos elementos de la cultura organizacional parlamentaria, como las dinámicas de reclutamiento y ascenso, las oportunidades para desempeñar distintas funciones parlamentarias o la construcción de identidades y prácticas parlamentarias a través de rituales y ceremonias. Sin embargo, algunos aspectos fundamentales han sido poco estudiados, como la conciliación entre el trabajo y la familia, la contratación del personal parlamentario y las políticas contra el acoso sexual y en razón de sexo (Erikson y Verge, 2020). En todo caso, se han abordado dimensiones como la organización del trabajo, las tareas y funciones asignadas, el liderazgo, las infraestructuras, la interacción entre parlamentarios/as para conocer si existen relaciones y jerarquía generizadas de poder entre las mujeres y los hombres (Erikson y Josefsson, 2020). La propuesta de las cuatro dimensiones elaborada por Childs y Palmieri compila todos los elementos del concepto de parlamentos sensibles al género (Childs y Palmieri, 2020):

1. Igualdad de participación en el Parlamento. Esta dimensión se basa en la representación descriptiva e incluye el acceso de las mujeres al Parlamento y su participación efectiva en el mismo.

2. **Infraestructura parlamentaria.** Esta dimensión aborda la forma en que los parlamentos facilitan el trabajo de sus miembros. Abarca los recursos (incluidos los espacios, los edificios, los muebles) y normas y prácticas que regulan la actividad de las parlamentarias y los parlamentarios.
3. **Cultura parlamentaria.** Esta dimensión se orienta al funcionamiento real de los parlamentos, más allá de las normas escritas. Para ello explora las normas informales, las prácticas y las dinámicas de poder.
4. **Políticas públicas de igualdad de género/representación sustantiva de las mujeres.** Esta dimensión enfoca la relación entre la descripción descriptiva y la representación sustantiva y aborda los productos generados por el Parlamento, la legislación, las políticas públicas y la representación de intereses para analizar si el resultado del trabajo parlamentario contribuye a promover la igualdad de mujeres y hombres.

En suma, la revisión bibliográfica realizada en las líneas previas permite identificar una serie de elementos teóricos que son de gran utilidad para enfocar el análisis que sigue en las siguientes páginas. En primer lugar, desde un punto de vista cuantitativo, los estudios muestran que sigue siendo indispensable analizar la forma y el ritmo de la incorporación de las mujeres a las instituciones políticas, a los parlamentos en particular. Unido a ello, es relevante considerar cuáles han sido las consecuencias de dicha presencia en la agenda parlamentaria y si puede identificarse la existencia de un umbral o masa crítica a partir de la cual su impacto en el funcionamiento institucional es indiscutible (Dahlerup, 2014: 138). En todo caso, algunas autoras sugieren que, más allá de la consideración puramente proporcional de la presencia política de las mujeres, hay que considerar en cada caso cómo se materializa la representación sustantiva analizando el papel efectivo que llevan adelante los agentes legislativos críticos, sean

hombres o mujeres (Childs y Krooks, 2008: 734). Desde un punto de vista más cualitativo, el enfoque del institucionalismo feminista contribuye a desvelar hasta qué punto las instituciones parlamentarias están «generizadas» mediante la referencia a las normas formales pero también a las normas informales que configuran el trabajo cotidiano de los parlamentos. Este mismo enfoque nutre el concepto de parlamento sensible al género, que nos sirve como guía en nuestra investigación puesto que posibilita una visión integral del Parlamento.

Teniendo en cuenta los diferentes elementos que integran el concepto, la hipótesis principal del artículo es que, a pesar del avance realizado en este sentido, el Parlamento Vasco no cumple totalmente con la definición de parlamentos sensibles al género.

Apartado metodológico

El análisis engloba la perspectiva evolutiva de los últimos veinte años y tiene en cuenta las tres dimensiones fundamentales en las que se desarrolla la actuación de los parlamentos: a) la representación política; b) el desarrollo de las funciones legislativas, de control y de impulso; y c) la dimensión organizativa interna.

Los objetivos específicos de la investigación son los siguientes:

1. Analizar la presencia y rol de las mujeres parlamentarias teniendo en cuenta la evolución de la composición por sexo de las cámaras y el papel de las mujeres en los puestos de liderazgo institucional en los principales órganos del Parlamento Vasco: Mesa, Junta de Portavoces y Diputación Permanente.
2. Analizar la existencia de una agenda de género en las funciones legislativas, de control y de impulso. Se estudian los distintos tipos de iniciativas de género tramitadas, así como su evolución cuantitativa. Se considera también el papel

de la comisión parlamentaria especializada en igualdad de género.

3. Estudiar la relación entre la representación descriptiva y la representación sustantiva de las mujeres, analizando la relación entre su presencia cuantitativa y su papel en las iniciativas de género.
4. Analizar las medidas de igualdad puestas en práctica en la organización interna, tanto en el ámbito de la gestión de los recursos como en el funcionamiento institucional.

Teniendo en cuenta las dimensiones que configuran el concepto, hemos establecido cuatro requisitos mínimos necesarios para poder cumplir la definición de parlamentos sensibles al género. El primero se refiere a contar con presencia paritaria de mujeres y hombres en escaños y en órganos de liderazgo, entendida como un mínimo del 40 % para cada uno de los sexos. El segundo requiere la identificación de una agenda de género entendida como un número creciente de iniciativas de género tramitadas en la Cámara, teniendo en cuenta fundamentalmente las iniciativas legislativas. El tercer requisito, por su parte, analiza la presencia en el Parlamento de algún tipo de agente crítico que englobe, como mínimo, la existencia y el papel clave de una comisión específica en materia de igualdad y, por último, el cuarto requisito evalúa la existencia de un plan de igualdad vigente que sea de aplicación tanto a los y las representantes como al personal de servicios y apoyo. El documento tiene que incluir una visión integral de las funciones del Parlamento.

Cada requisito puede operacionalizarse a su vez en diferentes niveles de cumplimiento. Hemos llevado a cabo esta operacionalización para construir un índice de Parlamentos Sensibles al Género (I-PSG) que se aplica y se presenta en el apartado de conclusiones.

Hay que mencionar, asimismo, que el análisis de las iniciativas parlamentarias se

ha realizado a partir de los descriptores existentes en materia de igualdad entre mujeres y hombres de la base de datos del Parlamento: condición de la mujer, derechos de las mujeres, discriminación sexual, igualdad hombre-mujer, movimiento feminista, participación de la mujer y trabajo femenino.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Presencia de mujeres en los escaños

El Parlamento Vasco representa a la ciudadanía vasca, ejerce la potestad legislativa, elige al lehendakari del Gobierno Vasco, impulsa y controla la acción del Gobierno Vasco y aprueba los presupuestos de la comunidad autónoma. El Parlamento se compone por 75 escaños que representan a la ciudadanía de los tres territorios históricos que forman la comunidad autónoma de Euskadi (Araba, Gipuzkoa y Bizkaia), aportando cada uno el mismo número de representantes (25) que se eligen mediante sufragio universal, libre, directo y secreto en elecciones celebradas cada cuatro años.

La composición del Parlamento Vasco por sexo revela que desde 2005 la paridad o representación equilibrada, tal y como se define en la ley vasca de igualdad de ese mismo año (cuando los dos sexos están representados al menos en un 40 %)², está presente en la Cámara de representantes. En dos ocasiones las mujeres han tenido una representación mayor en el Parlamento: en 2005, con un 50,7 % de mujeres y en 2016, cuando las mujeres representaron el 54,7 % de la Cámara. Hay que señalar que desde 2005 la presencia de mujeres y hombres en el Parlamento Vasco ha estado muy cerca de la paridad «pura» 50/50. No podemos validar una relación unívoca de causa-efecto, pero el incremento de

² Art. 3.7 de la Ley 4/2005, de 18 de febrero, para la Igualdad de Mujeres y Hombres.

las mujeres en el Parlamento Vasco, del 34,7 % en 2001 al 50,7 % en 2005, coincide con la aprobación de la Ley 4/2005, de 18 de febrero, para la Igualdad de Mujeres

y Hombres (a partir de ahora ley vasca de igualdad), que establecía la paridad en la composición de las listas electorales en tramos de seis nombres.

TABLA 1. *Personas electas al Parlamento Vasco por sexo (2001-2020)*

Año	Total	Total Mujeres	% Mujeres	Total Hombres	% Hombres
2001	75	26	34,7	49	65,3
2005	75	38	50,7	37	49,3
2009	75	34	45,3	41	54,7
2012	75	36	48,0	39	52,0
2016	75	41	54,7	34	45,3
2020	75	37	49,3	38	50,7
Total	450	212	47,1	238	52,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Emakunde, 2019. *Cifras:* *Mujeres y Hombres en Euskadi* y la web del Parlamento Vasco.

Mujeres en puestos de liderazgo institucional

La representación sustantiva de las mujeres hace referencia a la actividad que desarrollan en el Parlamento, no solo en tér-

minos del posible impacto de su actividad sobre la agenda parlamentaria, sino también con relación al rol que llevan a cabo en la Cámara, en los cargos que ostentan y en el tipo de responsabilidades que asumen.

TABLA 2. *Composición de la presidencia y Mesa del Parlamento Vasco por sexo (2001-2020)*

Año	Presidencia		Vicepresidencias		Secretarías		Total	Total M		Total H	
	Muj.	Hom.	Muj.	Hom.	Muj.	Hom.		N	%	N	%
2001	0	1	0	2	1	1	5	1	20	4	80
2005	1	0	0	2	1	1	5	2	40	3	60
2009	1	0	1	1	0	2	5	2	40	3	60
2012	1	0	1	1	0	2	5	2	40	3	60
2016	1	0	1	1	1	1	5	3	60	2	40
2020	1	0	1	1	0	2	5	2	40	3	60
Total	5	1	4	8	3	9	30	12	40	18	60

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Diagnóstico sobre la igualdad en el Parlamento Vasco 2018* y la web del Parlamento Vasco.

La presidencia de la Mesa del Parlamento Vasco ha estado presidida por una mujer desde 2005, coincidiendo con la aprobación de la ley vasca de igualdad. El número de vicepresidencias es paritario

desde 2009, lo que supone un cambio con respecto a los primeros años del siglo XXI, ya que entre 2001 y 2005 las vicepresidencias estuvieron asignadas a hombres. Por su parte, las Secretarías son los puestos de

la Mesa donde persiste una mayor presencia masculina; en las legislaturas analizadas ha habido nueve secretarías para hombres y tres para mujeres.

En términos porcentuales, se aprecia claramente el establecimiento de una composición paritaria (40/60) de la Mesa a par-

tir de 2005, tal y como establecía la ley de igualdad de ese mismo año. Sin embargo, las mujeres solo han representado el 60 % en la XI Legislatura; en el resto de legislaturas con Mesa paritaria, han representado siempre el 40 %, es decir, el intervalo más bajo de la paridad.

TABLA 3. Composición de órganos del Parlamento Vasco por sexo (2001-2020)

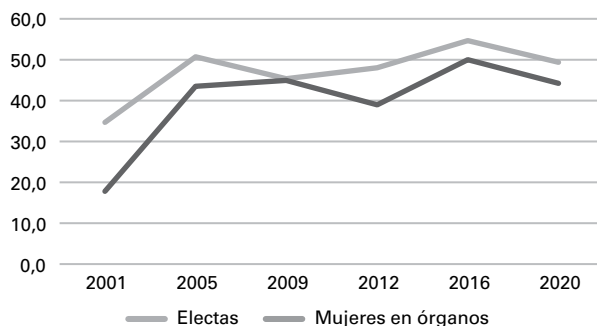
Año	Diputación Permanente		Junta Portavoces		Presidencias Comisiones		Total	Mujeres		Hombres	
	Muj.	Hom.	Muj.	Hom.	Muj.	Hom.		N	%	N	%
2001	2	23	0	5	6	9	45	8	17,8	37	82,2
2005	8	15	1	5	11	6	46	20	43,5	26	56,5
2009	9	14	1	6	12	7	49	22	44,9	27	55,1
2012	7	13	1	4	8	8	41	16	39,0	25	61,0
2016	11	11	1	4	10	7	44	22	50,0	22	50,0
2020	8	12	3	3	8	9	43	19	44,2	24	55,8
Total	45	88	7	27	55	46	268	107	39,9	161	60,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Diagnóstico de situación del Parlamento Vasco 2018* y la web del Parlamento Vasco.

Un análisis más detallado nos permite observar que la paridad se tambalea en determinados órganos, precisamente en los más importantes. Esto es evidente en la Diputación Permanente donde, a pesar de que se ha incrementado progresivamente el número de mujeres, este nunca ha sido superior al de los hombres;

o en la Junta de Portavoces, donde la presencia de 7 mujeres se contrapone a la de 27 hombres en el periodo analizado. Donde sí parece darse un reparto algo más equitativo es en la presidencia de las Comisiones: en este caso, el número de mujeres presidentas de comisiones (55) es superior al de los hombres (46).

GRÁFICO 1. Evolución del porcentaje de mujeres electas y en órganos en el Parlamento Vasco (2001-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la web del Parlamento Vasco.

Según nos muestra el gráfico, las mujeres solo han equiparado su representación como electas y su participación en órganos relevantes de liderazgo en la IX Legislatura iniciada en 2009; antes y después, se observa que el porcentaje de mujeres electas es superior al porcentaje de mujeres electas asumiendo cargos de liderazgo en el Parlamento.

Iniciativas de género en el Parlamento Vasco

A los efectos de esta investigación, se ha tomado el concepto propuesto por Archenti y Johnson para definir qué es una iniciativa de género. De acuerdo con esta definición, ha de cumplir alguno de los siguientes requisitos: que la iniciativa se dirija a mujeres, que busque la mejora de las condiciones sociales de las mujeres, que defienda los derechos de las mujeres o que tenga como finalidad promover la igualdad de mujeres y hombres (Archenti y Johnson, 2006: 133). Hay que subrayar las dificultades metodológicas, puesto que la base de datos del Parlamento no recoge el sexo de la persona proponente de las iniciativas. Esto implica que el cómputo se ha realizado manualmente a la vista del nombre de pila de las y los parlamentarios.

Los diferentes tipos de iniciativas analizadas en el Parlamento Vasco se clasifican a partir de la función parlamentaria que cumplen:

1. Las iniciativas legislativas comprenden los proyectos de ley y las proposiciones de ley.
2. Las iniciativas de impulso engloban proposiciones no de ley, declaraciones institucionales, resoluciones, acuerdos, comunicaciones y planes del Gobierno.
3. Las iniciativas de control incluyen interpelaciones, preguntas, solicitudes de información y comparencias.

La base de datos del Parlamento Vasco cuenta con los siguientes descriptores relativos a la materia de igualdad de mujeres y hombres: condición de la mujer, derechos de

las mujeres, discriminación sexual, igualdad hombre-mujer, movimiento feminista, participación de la mujer y trabajo femenino.

A lo largo de toda la andadura del Parlamento se han presentado un total de 965 iniciativas de género de las cuales solo 15 han sido iniciativas parlamentarias legislativas, entre las que destacan las que dieron origen a las siguientes leyes:

- Ley de Creación de Emakunde-Instituto Vasco de la Mujer, 1988.
- Ley para la Igualdad de Mujeres y Hombres, 2005.
- Ley por la que se modifica la Ley para la Igualdad de Mujeres y Hombres y la Ley sobre Creación de Emakunde-Instituto Vasco de la Mujer, 2012.
- Ley de segunda modificación de la Ley para la Igualdad de Mujeres y Hombres, aprobada en marzo de 2022.

La Ley de Creación de Emakunde nació de una proposición de ley presentada por todos los grupos parlamentarios de la época: PSE, PNV, EA, EE, AP y CDS. Las otras tres iniciativas fueron proyectos de ley presentados por el Gobierno Vasco. El resto de las iniciativas de género son de impulso político (proposiciones no de ley, declaraciones institucionales, comunicaciones y planes del Gobierno) y de control e información (interpelaciones, preguntas, solicitudes de información y comparencias). Llama la atención que hasta la VII legislatura (entre 1980 y 2001) solo se presentaron 31 iniciativas de género, así que las 934 restantes se ubican en el periodo analizado en este estudio (desde 2001 hasta 2021).

Se ve un incremento paulatino del número de iniciativas de género a lo largo de las diferentes legislaturas destacando el período 2009-2012, cuando se presentaron 284 iniciativas. La mayoría de las iniciativas de género corresponden a la categoría de control, un 76,6 % sobre el total. Un 21,9 % corresponde a la función de impulso y las

iniciativas legislativas solo han sido 14 en 20 años, un 1,5 % sobre el total.

Por lo que respecta a las personas proponentes, hay que señalar que no todas las iniciativas pueden ser planteadas por miembros individuales del Parlamento. De acuerdo con el Reglamento, los y las parlamentarias están capacitados para presentar de forma individual proposiciones de ley

y preguntas. Si atendemos al sexo de quien propone estos tipos de iniciativas, un dato sobresale claramente y es que las mujeres son el 88,2 % sobre el conjunto y los hombres solo el 11,8 %. La diferencia fue incluso mayor en los dos primeros mandatos analizados, entre 2001 y 2009, cuando las mujeres superaban ampliamente el 90 % de quienes presentaban las iniciativas.

TABLA 4. *Iniciativas de género en el Parlamento Vasco por legislatura, tipo y sexo de la persona proponente (2001-2021)*

Legislatura	Iniciativas				Proponentes				
	Total	Legislativa	Impulso	Control	Total	Mujeres	% M	Hombres	% H
2001-2005	39	2,0	8,0	29,0	34	33	97,1	1	2,9
2005-2009	102	0,0	30,0	72,0	64	60	93,8	4	6,3
2009-2012	202	3,0	27,0	172,0	160	137	85,6	23	14,4
2012-2016	284	2,0	53,0	229,0	232	202	87,1	30	12,9
2016-2020	246	5,0	77,0	164,0	177	155	87,6	22	12,4
2020-2021*	62	2,0	9,0	50,0	44	40	90,9	4	9,1
TOTAL	934	14,0	204,0	716,0	711	627	88,2	84	11,8
% sobre total	100	1,5	21,9	76,6					

* Legislatura sin finalizar en curso.

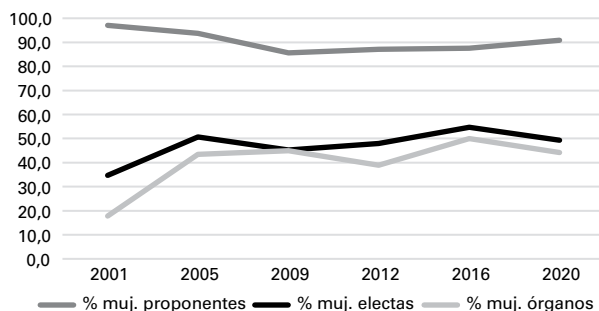
Nota: Algunas iniciativas tienen más de una persona proponente y otras vienen propuestas por órganos (grupos parlamentarios, comisiones, etc.); por eso, la suma de las iniciativas por proponente no coincide con el total.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la web del Parlamento Vasco.

Se ha considerado interesante analizar la correspondencia entre el rol de las mujeres como proponentes de iniciativas de género, su presencia en los escaños y su rol en los órganos institucionales. El siguiente gráfico nos muestra la evolución en los tres

indicadores y permite visualizar claramente el desproporcionado protagonismo de las mujeres en las iniciativas de género presentadas en el Parlamento Vasco, con porcentajes que incluso doblan su presencia en escaños y en órganos parlamentarios.

GRÁFICO 2. *Evolución del porcentaje de mujeres proponentes de iniciativas de género, en escaños y en los órganos del Parlamento Vasco (2001-2020)*



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la web del Parlamento Vasco.

En cuanto a las iniciativas de género presentadas por grupos políticos, en cada legislatura los partidos ubicados en la oposición tienen un peso mucho mayor, puesto que la actividad es fundamentalmente de control al Gobierno. Destaca el caso del PNV, con una gran actividad solo en la legislatura que estuvo en la oposición durante el mandato del lehendakari socialista Patxi López, cuando presentaron 109 iniciativas, en tanto que en el resto de legislaturas

su actividad ha sido casi nula. En el lado opuesto está EH Bildu, grupo que ha presentado el 29,6 % del total de iniciativas de género. Le sigue el PSE con el 14,2 % de las iniciativas. Elkarrekin Podemos solo ha estado en el Parlamento durante un mandato y la mitad del segundo, desde 2016 hasta la actualidad, y ya acumula el 13,2 %. Por tanto, es clara la tendencia a una mayor actividad en los grupos políticos ubicados en la izquierda ideológica.

TABLA 5. *Iniciativas de género en el Parlamento Vasco por legislatura y grupo político (2001-2021)*

	Total	PSE	EH BILDU	PNV	PP	Podemos	Aralar	EA	EB	UPyD
2001-2005	39	5	5,0	0,0	14,0	—	—	0,0	0,0	—
2005-2009	102	19	6,0	0,0	27,0	—	3,0	0,0	0,0	—
2009-2012	202	0	129,0	104,0	12,0	—	37,0	1,0	12,0	4,0
2012-2016	284	99	109,0	0,0	11,0	—	—	—	—	11,0
2016-2020	246	9	27,0	8,0	12,0	104,0	—	—	—	—
2020-2021*	62	1	0,0	1,0	0,0	19,0	—	—	—	—
TOTAL	934	133	276,0	113,0	76,0	123,0	40,0	1,0	12,0	15,0
% sobre total	100	14,2	29,6	12,1	8,1	13,2	4,3	0,1	1,5	1,6

* Legislatura sin finalizar en curso.

Nota: Algunas iniciativas fueron propuestas por más de un grupo y otras por órganos parlamentarios; por eso la suma de las iniciativas por grupo no coincide con el total.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la web del Parlamento Vasco.

Con relación a los agentes críticos, definidos como actores que desde dentro de las mismas instituciones contribuyen al avance de las políticas de igualdad, como ya se ha dicho, son fundamentalmente los partidos de izquierda ubicados en la oposición. Analizando el papel de parlamentarias concretas, se observa que Oihana Etxebarrieta (EH Bildu), Lur Etxebarria (EH Bildu), Eukene Arana (Ezker Batua) y Gloria Sánchez (PSE) concentran el 25 % de las iniciativas de género presentadas en el Parlamento Vasco en estos 20 años. Se puede concluir que estas cuatro mujeres de partidos de izquierda han sido agentes clave en la definición de la agenda de género en las legislaturas en las que han participado.

Índice de Parlamentos Sensibles al Género (I-PSG) aplicado al Parlamento Vasco

Procedemos a comprobar el grado de cumplimiento de los requisitos establecidos en este estudio para aplicar el concepto de parlamento sensible al género a nuestro caso. Para ello, hemos operacionalizado los requisitos en diferentes niveles de cumplimiento y les hemos asignado una puntuación a cada nivel: de 1 a 3 según nivel de cumplimiento bajo, medio o alto. Esto nos permite afinar la clasificación del Parlamento en función del grado de compromiso e intensidad en su grado de sensibilidad de género en cada una de las legislaturas del Parlamento Vasco del siglo XXI (de 2000 a

2021). El valor mínimo del índice de parlamentos sensibles al género (I-PSG) es cero y su valor máximo es doce. Hemos transformado el índice en porcentaje de cumplimiento y hemos calculado el I-PSG de se-

rie con base a 2005 y con base a 2021 para analizar la evolución del mismo teniendo en cuenta la fecha de aprobación de la ley de igualdad autonómica (2005) y orgánica (2007).

TABLA 6. Construcción del Índice de Parlamentos Sensibles al Género (I-PSG)

Requisitos para Parlamentos Sensibles al Género	Puntuación
Requisito 1: contar con una presencia paritaria de mujeres y hombres en escaños y en órganos de liderazgo, entendida esta como un mínimo del 40 % para cada uno de los sexos.	
— Nivel bajo: presencia paritaria de mujeres entre el 40 % y el 50 %.	1
— Nivel medio: presencia paritaria de mujeres por encima del 50 %.	2
— Nivel alto: presencia paritaria de mujeres por encima del 50% y presidencia de las mujeres en los órganos de liderazgo.	3
Requisito 2: identificación de una agenda de género entendida como un número creciente de iniciativas de género tramitadas.	
— Nivel de cumplimiento bajo: existencia de una agenda de género con funciones de control que permanece estable en el tiempo (en cuanto a número de iniciativas).	1
— Nivel de cumplimiento medio: existencia de una agenda de género en las funciones de control con tendencia creciente.	2
— Nivel de cumplimiento alto: existencia de una agenda de género en las funciones de control y en la función legislativa en la que se presentan iniciativas consensuadas entre diferentes grupos políticos.	3
Requisito 3: presencia de algún tipo de agente crítico que englobe, como mínimo, la existencia de una comisión específica en materia de igualdad.	
— Nivel bajo: inexistencia de una comisión específica en materia de igualdad.	1
— Nivel medio: existencia de una comisión específica cuya denominación no se refiere directamente a «igualdad», «género» o «feminismo».	2
— Nivel alto: existencia de una comisión específica cuya denominación recoge expresamente conceptos como «igualdad», «género» y/o «feminismo».	3
Requisito 4: existencia de un plan de igualdad vigente que sea de aplicación tanto a los y las representantes como al personal de apoyo. El documento tiene que incluir una visión integral de las funciones del Parlamento.	
— Nivel de cumplimiento bajo: Plan de Igualdad de aplicación únicamente al personal del Parlamento (<i>staff</i>).	1
— Nivel de cumplimiento medio: Plan de Igualdad de aplicación al personal del Parlamento y al personal político.	2
— Nivel de cumplimiento alto: Plan de Igualdad de aplicación a todo el personal del Parlamento (<i>staff</i> y nivel político) y con objetivos, acciones y medidas referidas a todas las funciones de la Cámara.	3

Fuente: Elaboración propia.

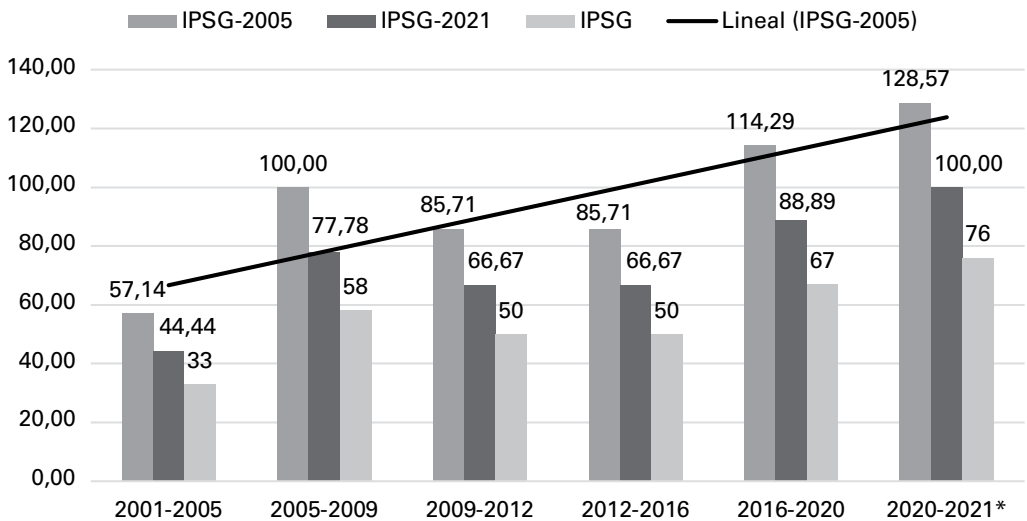
TABLA 7. Aplicación del I-PSG legislaturas Parlamento Vasco (2001-2021)

Legislaturas Parlamento Vasco	Cálculo del índice I-PSG				I-PSG (Puntuación mínima = 0; Puntuación máxima = 12)	I-PSG (%)	I-PSG en serie con base 2005-2009	I-PSG en serie con base 2021
	Requisito 1	Requisito 2	Requisito 3	Requisito 4				
VII 2001-2005	0	2	2	0	4	33	57,14	44,44
VIII 2005-2009	3	2	2	0	7	58	100,00	77,78
IX 2009-2012	1	2	3	0	6	50	85,71	66,67
X 2012-2016	1	2	3	0	6	50	85,71	66,67
XI 2016-2020	3	2	3	0	8	67	114,29	88,89
XII 2020-2021*	3	2	3	1	9	75	128,57	100,00

* Legislatura sin finalizar en curso.

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 3. I-PSG: Índice de Parlamentos Sensibles al Género aplicado al Parlamento Vasco (legislaturas 2001-2021)



* Legislatura sin finalizar en curso.

Fuente: Elaboración propia.

El gráfico recoge el índice parlamentos sensibles al género (I-PSG) (en formato porcentaje) y los índices de serie en base a la legislatura de 2005-2009 (atendiendo a que las leyes de igualdad autonómica y española se aprobaron respectivamente en

2005 y 2007) y con base a la última legislatura. El índice no creció con respecto a 2005 hasta 2016, pero sí lo hizo atendiendo a la legislatura de «control» (2001-2005) de forma muy significativa. Es decir, la aprobación de las leyes de igualdad autonómi-

cas de 2005 y estatal de 2007 sí parecen tener una incidencia en el incremento del I-PSG. Si analizamos el índice con base en 2005, observamos que crece un 14,3 % en la XI legislatura y un 28,6 % en la XII legislatura.

En suma, podríamos afirmar que el Parlamento Vasco cumple con los principales requisitos para entrar en la categoría de parlamento sensible al género en la última legislatura analizada, la XII de 2020 a 2021. Sin embargo, obtiene 9 puntos de los 12 posibles, por lo que su grado de cumplimiento es del 75 %. Se trata de un elevado nivel de sensibilidad al género que mejoraría sustantivamente si el próximo Plan de Igualdad del Parlamento Vasco incluyera medidas y acciones de igualdad que abordaran la promoción y consecución de la igualdad entre mujeres y hombres también en la clase política y en la actividad que le es propia a un Parlamento.

MEDIDAS DE IGUALDAD EN LA DIMENSIÓN INTERNA

Como se ha expuesto en el apartado del marco teórico, el concepto de Parlamentos Sensibles al Género ha tomado del institucionalismo feminista la necesidad de incorporar al estudio de los parlamentos su funcionamiento interno y su dimensión como espacios de trabajo. Esta dimensión se aborda aquí mediante el análisis del reglamento, el Plan de Igualdad y el protocolo de actuación ante casos de acoso sexual y por razón de sexo.

Reglamento

En los últimos años numerosos reglamentos han ido incorporando disposiciones en relación con la conciliación de la vida familiar con las obligaciones parlamentarias para posibilitar el voto a las y los representantes

que están de licencia por maternidad y paternidad, tanto mediante la delegación de voto como mediante la utilización del voto telemático.

El Reglamento del Parlamento Vasco recoge los supuestos excepcionales en los que las parlamentarias y los parlamentarios podrán delegar su voto: durante el periodo de descanso por maternidad o paternidad y cuando no sea posible asistir a los debates y votaciones de los plenos por motivo de embarazo, maternidad, paternidad, ingreso hospitalario o enfermedad grave (art. 89.1). Además, en los casos de embarazo, maternidad, paternidad, ingreso hospitalario o enfermedad grave, así como en situaciones excepcionales que impidan la normal presencia de las parlamentarias y parlamentarios en la Cámara, la Mesa podrá autorizar la emisión del voto telemático (art. 93).

Diagnóstico y Plan de Igualdad

El proceso de elaboración del I Plan de Igualdad del Parlamento Vasco 2018-2021 se puso en marcha en 2017. La empresa consultora Murgibe fue contratada para la elaboración del documento, proceso que duró seis meses y en el que participaron personas adscritas a distintos servicios y áreas del Parlamento. Para ello, se creó un equipo de igualdad integrado por la Presidenta, el Letrado Mayor, las jefaturas de los diferentes servicios, el personal técnico y auxiliar, y el representante de la Junta de Personal. Como primer paso de ese proceso, se realizó un diagnóstico de la situación de la institución centrado en conocer la situación de la administración parlamentaria, es decir, referido a la plantilla o *staff* del Parlamento, diagnóstico que está incluido en el mismo documento del Plan de Igualdad (Parlamento Vasco, 2018).

El diagnóstico incluye, en primer lugar, datos generales sobre la presencia de mujeres en parlamentos en el mundo, así

como sobre las medidas de igualdad que han implementado. A continuación, recoge numerosos datos cuantitativos sobre la plantilla del Parlamento Vasco compuesta por 104 personas (55 mujeres y 49 hombres) en relación a variables como edad, antigüedad, formación, responsabilidades familiares, tipo de jornada, tipo de contrato, retribución económica y procesos de promoción. El diagnóstico encuentra cierta segregación horizontal en el sentido de que hay más mujeres en los cuerpos administrativos (67 %) y más hombres en el cuerpo técnico superior (67 %) y en el cuerpo de servicios auxiliares (65 %). Se utilizó también un cuestionario *online* (que recibió 60 respuestas) para recoger la valoración y la percepción de la plantilla con relación a la igualdad y con la misma finalidad se llevaron a cabo entrevistas a 21 personas. Por último, a pesar de que el dossier se refiere a la plantilla, se ofrecen también datos sobre la composición por sexo de las comisiones y órganos parlamentarios por sexo. Todo ello da como resultado un informe muy completo.

Posteriormente, el documento explica los mecanismos mínimos necesarios que se establecieron para la adecuada gestión del Plan de Igualdad: una estructura encargada de la coordinación, seguimiento y evaluación del plan, un presupuesto asignado al plan integrado en el presupuesto del Parlamento y un programa de trabajo que se concreta en planes operativos anuales.

El Plan de Igualdad del Parlamento Vasco se estructura en 4 ejes estratégicos, 11 líneas de acción y 35 actividades o acciones a desarrollar en el periodo de tres años. Estos son los 4 ejes:

1. Gestión del Plan de Igualdad: incluye acciones que tienen que ver con la inclusión de criterios de igualdad con relación a la plantilla del Parlamento, en los procesos de acceso y promoción, en la formación y en la participación.

2. Mejorar la conciliación y los usos del tiempo: aborda la dimensión de la conciliación de la vida familiar y laboral, así como los usos del tiempo (cómo afectan a la plantilla los horarios de reuniones de comisiones y ponencias).
3. Mejorar la salud y el clima laboral: recoge la referencia al acoso sexual y por razón de sexo, incluyendo la adaptación y difusión del protocolo correspondiente. Asimismo, plantea medidas para impulsar la comunicación entre el *staff* y el personal político.
4. Comunicación igualitaria y visibilización de la participación política de las mujeres: incluye medidas relacionadas con el lenguaje, imágenes y formación, así como con la difusión de las aportaciones de las mujeres en las instituciones y en la representación política. Cabe destacar que este eje es el único que apela a la función de representación del Parlamento puesto que el resto del plan se refiere en exclusiva a la plantilla.

El Informe de Ejecución del Plan de Igualdad, elaborado en 2020 coincidiendo con el final de la XI legislatura, establece que se han acometido 20 de las 35 acciones definidas en el mismo. Es decir, se ha trabajado sobre el 57 % de las acciones previstas para tres años y se han desarrollado, además, dos acciones no incluidas y de gran calado: la revisión de todos los procesos selectivos desde la perspectiva de género y de la inclusión social y la guía de lenguaje inclusivo en euskera y castellano en favor de un uso normalizado del lenguaje inclusivo en clave de igualdad que atienda al correcto tratamiento y a la visualización social de diferentes colectivos (Parlamento Vasco, 2020).

Como valoración podríamos destacar que tanto el contenido del plan como el diagnóstico previo se refieren casi en su totalidad a la plantilla de la institución, dejando al margen el nivel político, parte esencial del Parlamento. Destaca el tardío cumplimiento de la Ley de

Igualdad de 2005, la cual, a pesar de no mencionar específicamente a la institución, marcó el inicio de la aprobación de planes de igualdad como principal herramienta para la implementación de políticas de igualdad en todos los niveles institucionales. Por último, no existe un protocolo específico para prevenir o actuar en los casos de acoso sexual y por razón de sexo en el Parlamento, sino que la materia está integrada en el Protocolo de Resolución de Conflictos, que no es de aplicación para parlamentarios y parlamentarias.

CONCLUSIONES

Retomamos la hipótesis y constatamos su validación en el caso de estudio realizado, por lo que podemos afirmar que el Parlamento Vasco no cumple totalmente con la definición de parlamentos sensibles al género. La hipótesis de nuestro trabajo hace mención a los requisitos establecidos en esta investigación para poder hablar de Parlamentos Sensibles al Género. Precisamente, este aspecto es una de las innovaciones aportadas por esta investigación, la aplicación del concepto y de sus elementos a las instituciones parlamentarias de Euskadi. La construcción del I-PSG es una propuesta conceptual y metodológica que permitirá análisis longitudinales para cuantificar el grado de incremento en la implementación de la perspectiva de género en los parlamentos y, sobre todo, favorecerá los análisis comparados al haber operacionalizado matemáticamente la categoría académica de Parlamentos Sensibles al Género.

Hemos observado que hay una tendencia clara al incremento del número de mujeres en las sucesivas legislaturas desde el inicio del siglo XXI, sobre todo a partir de 2005, año de la aprobación de la ley vasca de igualdad y con ella, de las disposiciones sobre paridad en las candidaturas electorales. Actualmente en el Parlamento Vasco el porcentaje de mujeres se acerca al 50 % y en las tres juntas generales las mujeres ocupan más de la mitad de los escaños. La presencia paritaria

en los escaños es, pues, una realidad. Se ha constatado que, si bien es cierto que el mayor número de mujeres electas ha supuesto una mayor presencia de las mismas en los puestos de liderazgo institucional, esto no ha ocurrido de manera automática ni en todos los ámbitos de poder. Se observa que órganos clave como la Junta de Portavoces y la Comisión permanente son espacios en los que parece costar más alcanzar la paridad en tanto que ha sido más sencillo lograrlo en la presidencia de las comisiones parlamentarias. Al mismo tiempo que ha ido aumentando la presencia de mujeres en las Cámaras también se ha dado un incremento en el número de iniciativas de género tramitadas, la gran mayoría de control. Existe una desproporcionada actividad de las mujeres en las iniciativas de género, con porcentajes mucho más elevados entre las personas proponentes que entre los escaños y órganos institucionales.

El Parlamento Vasco es un 75 % sensible al género. Una de las principales razones por las que no alcanza el máximo valor en el índice es el contenido y estrategia definido en su Plan de Igualdad. Los Planes de Igualdad no pueden ser únicamente instrumentos para garantizar la justicia social de la mano de la mejora de las condiciones laborales. Cada institución o entidad posee una identidad y una misión concretas, que la transversalidad de género permee su naturaleza y mejore su actividad debe ser también un compromiso de quienes la componen. En el caso de los parlamentos está en juego la legitimidad democrática de los sistemas políticos.

BIBLIOGRAFÍA

- Archenti, Néilda y Johnson, Niki (2006). «Engendering the Legislative Agenda With or Without the Quota: A Comparative Study of Argentina and Uruguay». *Sociología, Problemas E Prácticas*, 52: 133-153.
- Astelarra, Judith (1990). *Participación política de las mujeres*. Madrid: CIS.
- Campos, Arantza (2016). *Democracia Paritaria en Euskadi 2001-2016. La Participación Sociopo-*

- lítica de mujeres y hombres en los procesos electorales de la Comunidad Autónoma del País Vasco*. Vitoria: Gobierno Vasco.
- Carroll, Susan J. (2001). *The Impact of Women in Public Office*. Bloomington: Indiana University Press.
- Carroll, Susan J. (2002). Representing Women: Congress Women's Perceptions of Their Representational Roles. En: C. Simon-Rosenthal (ed.). *Women Transforming Congress* (pp. 12-21). Oklahoma City: Oklahoma University Press.
- Celis, Karen y Childs, Sarah (2020). *Feminist Democratic Representation*. Oxford: Oxford University Press.
- Celis, Karen; Childs, Sarah; Kantola, Johanna y Krook, Mona Lena (2008). «Rethinking Women's Substantive Representation». *Representation*, 44(2): 99-110.
- Childs, Sarah (2001). «Attitudinally Feminist? The New Labour Women MPs and the Substantive Representation of Women». *Politics*, 21(3): 178-185. doi: 10.1111/1467-9256.00149
- Childs, Sarah y Krook, Mona L. (2008). «Critical Mass Theory and Women's Political Representation». *Political Studies*, 56(3): 725-736.
- Childs, Sarah y Krook, Mona L. (2009). «Analyzing Women's Substantive Representation: From Critical Mass to Critical Actors». *Government and Opposition*, 44(2): 125-145.
- Childs, Sarah y Palmieri, Sonia (2020). *A primer for parliamentary action: Gender-sensitive Responses to COVID-19*. UN Women.
- Dahlerup, Drude (2014). The Critical Mass Theory in Public and Scholarly Debates. En: R. Campbell y S. Childs (eds.). *Deeds and Words: Gendering Politics after Joni Lovenduski* (pp. 137-163). Colchester: ECPR.
- Dingler, Sarah C.; Kroeber, Corinna y Fortin-Rittberger, Jessica (2019). «Do Parliaments Underrepresent Women's Policy Preferences? Exploring Gender Equality in Policy Congruence in 21 European Democracies». *Journal of European Public Policy*, 26(2): 302-321. doi: 10.1080/13501763.2017.1423104
- Diz-Otero, Isabel y Lois-González, Marta I. (2007). *Mujeres, instituciones y política*. Barcelona: Bellaterra.
- Dodson, Debra L. (2006.) *The Impact of Women in Congress*. Oxford: Oxford University Press.
- Elizondo, Arantxa (1999). *La presencia de las mujeres en los partidos políticos de la Comunidad Autónoma del País Vasco*. Vitoria: Gobierno Vasco.
- Elizondo, Arantxa (2000). *Emakumeen Eskubide Politikoak: instituzioak eta alderdiak*. Giza Eskubideei Buruzko Deustu Koadernoak-Cuadernos Deusto de Derechos Humanos, n.º 9. Bilbao: Universidad de Deusto.
- Elizondo, Arantxa (2004). «La participación política de las mujeres en Euskadi: datos y reflexiones». *Revista Feminismo/s*, 3: 75-88.
- Elizondo, Arantxa y Martínez, Eva (1997). «Women in Politics: Are They Really Concerned about Equality? An Essay on The Basque Political System». *European Journal of Women Studies*, 4(4): 451-472. doi: 10.1177/135050689700400404
- Elizondo, Arantxa; Novo, Ainhoa; Martínez, Eva y Casillas, Itziar (2005). *Participación social y política de las mujeres y los hombres en Euskadi*. Vitoria: Emakunde.
- Elizondo, Arantxa; Novo, Ainhoa; Martínez, Eva y Almirante, Jaione (2009). *La presencia de mujeres y hombres en los ámbitos de toma de decisión en Euskadi*. Vitoria: Emakunde.
- Erikson, Josefina y Josefsson, Cecilia (2020). «The Parliament as a Gendered Workplace: How to Research Legislators' (UN)Equal Opportunities to Represent». *Parliamentary Affairs*.
- Erikson, Josefina y Verge, Tània (2020). «Gender, Power and Privilege in the Parliamentary Workplace». *Parliamentary Affairs*.
- Gallego Méndez, María T. (1997). *Mujer y política*. En: A. I. Blanco García (coord.). *Mujer, violencia y medios de comunicación* (pp. 53-62). León: Universidad de León.
- Kaiser, Pia (1999). «Party Incentives and Women's Parliamentary Participation: A Comparative Study of Six OECD Countries». Paper. *Annual Meeting of the American Political Science Association (APSA)*.
- Kenny, Meryl (2014). «A Feminist Institutional Approach». *Government and Opposition*, 10(4): 679-684.
- Koning, Edward A. (2009). «Women for Women's Sake: Assessing Symbolic and Substantive Effects of Descriptive Representation in the Netherlands». *Acta Política*, 44(2): 171-191.
- Krook, Mona L. y Mackay, Fiona (2011). *Gender, Politics and Institutions. Towards a Feminist Institutionalism*. New York: Palgrave.
- Lombardo, Emanuela y Meier, Petra (2014). *The Symbolic Representation of Gender*. London: Ashgate.
- Lovenduski, Joni (2005) *Feminizing Politics*. Cambridge: Polity.
- Mackay, Fiona y Chappell, Louise (2010). «New Institutionalism Through a Gender Lens: Towards a Feminist Institutionalism?». *International Political Science Review*, 31(5): 573-588. doi: 10.1177/0192512110388788

- Mateo-Díaz, Mercedes (2005). *Representing Women?: Female Legislators in West European Parliaments*. Ecp Press Monographs.
- McRae, Heather y Weiner, Elaine (2017). *Towards Gendering Institutionalism*. London: Rowman and Littlefield.
- Miller, Cherry M. (2021). *Gendering the Everyday in the UK House of Commons*. Cham: Macmillan, Palgrave.
- Norris, Pippa y Lovenduski, Joni (1995). *Political Recruitment: Gender, Race and Class in the British Parliament*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Palmieri, Sonia (2011). *Gender-Sensitive Parliament*. Geneva: Inter-Parliamentary Union.
- Palmieri, Sonia (2019). Feminist Institutionalism and Gender-Sensitive Parliaments: Relating Theory and Practice. En: M. Sawyer y K. Baker (eds.). *Gender Innovation in Political Science* (pp. 173-194). Cham: Palgrave, Macmillan.
- Pastor, Raquel (2011). *Género, élites políticas y representación parlamentaria en España*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Phillips, Anne (1995). *The Politics of Presence*. Oxford: Clarendon Press.
- Reingold, Beth (2000). *Representing women: Sex, gender and legislative behavior in Arizona and California*. London: University of North Carolina Press.
- Rodríguez-Gustá, Ana L. (2008). «Las políticas sensibles al género: variedades conceptuales y desafíos de intervención». *Temas y Debates*, 12(16): 109-129.
- Roig i Berenguer, Rosa M.^a (2009). *La élite parlamentaria femenina en el parlamento de Cataluña, en el Congreso de Diputados y en el Parlamento Europeo (1979-2000)*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Santana, Andrés; Coller, Xavier y Aguilar, Susana (2015). «Las parlamentarias regionales en España: masa crítica, experiencia parlamentaria e influencia política». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 149: 111-130.
- Uriarte, Eurne y Elizondo, Arantxa (1997). *Mujeres en política: análisis y práctica*. Barcelona: Ariel.
- Valiente, Celia; Ramiro, Luis y Morales, Laura (2003). «Mujeres en el parlamento: Un análisis de las desigualdades de género en el Congreso de los Diputados». *Revista de Estudios Políticos*, 121: 179-208.
- Wängnerud, Lena (2000). «Testing the politics of presence: women's representation in the Swedish Riksdag». *Scandinavian Political Studies*, 23(1): 67-91. doi: 10.1111/1467-9477.00031

DOCUMENTACIÓN INSTITUCIONAL

- Commonwealth Parliamentary Association (CPA) (2001). *Gender-Sensitizing Commonwealth Parliaments. The Report of a Commonwealth Parliamentary Association Study Group*. Kuala Lumpur. Disponible en: https://www.iknowpolitics.org/sites/default/files/cpa_gender20sensitizing20commonwealth20parliaments_2001_1.pdf
- Commonwealth Parliamentary Association (CPA) (2020). *Gender Sensitising Parliament's Guidelines: Standards and a Checklist for Parliamentary Change*. Disponible en: <https://www.cpahq.org/media/s20j1lws/cwp-gender-sensitizing-guidelines.pdf>
- European Institute for Gender Equality, EIGE (2018). *Gender-sensitive Parliament Tool*. Disponible en: https://eige.europa.eu/gender-mainstreaming/toolkits/gender-sensitive-parliaments?language_content_entity=en
- Inter-Parliamentary Union (IPU) (2011). *Gender-sensitive Parliaments*. Disponible en: <http://archive.ipu.org/pdf/publications/gsp11-e.pdf>
- Parlamento Vasco (2018). *Diagnóstico sobre la igualdad en el Parlamento Vasco*. Consultora Murgibe. Disponible en: https://www.congreso.es/docum/ddocum/dosieres/sge/sge_2/pdfs/ccaa/ccaa10.pdf
- Parlamento Vasco (2018). *Plan para la igualdad de mujeres y hombres en el Parlamento Vasco 2018-2021*. Disponible en: <https://www.euskadi.eus/gobierno-vasco/-/plan-departamental/plan-para-la-igualdad-de-mujeres-y-hombres-2018-20021-del-departamento-de-salud/>
- Parlamento Vasco (2020). *Plan para la igualdad de mujeres y hombres en el Parlamento Vasco. Informe XI Legislatura*. Disponible en: https://www.emakunde.euskadi.eus/contenidos/informacion/emakunde_planes/es_def/adjuntos/plan_xi_legislatura_cas.pdf

RECEPCIÓN: 24/03/2022

REVISIÓN: 14/07/2022

APROBACIÓN: 17/02/2023

Resiliencia social en España en un marco comparativo

Social Resilience in Spain in a Comparative Framework

Teodoro Hernández de Frutos y Esther Casares García

Palabras clave

Desempleo

- Desigualdad
- Pobreza
- Resiliencia

Key words

Unemployment

- Inequality
- Poverty
- Resilience

Resumen

Resiliencia es la capacidad que tienen los organismos de resistir ante las adversidades y conseguir recuperarse para continuar con su desarrollo. Intuitivamente se podría argumentar que el mercado laboral, la desigualdad y la pobreza someten a España a un grado de resiliencia muy alto, dado que las cifras de estos subindicadores son muy elevadas si las comparamos con otros países de su entorno. Para contrastar el grado de resiliencia en España en un marco internacional se construye un índice comparado de resiliencia compuesto y jerárquico de medias con coeficientes de importancia y ponderación equitativa a través de trece variables básicas de ocho países de la Unión Europea en un intervalo de tiempo de once años.

Abstract

Resilience is the ability of organisms to resist adversity and recover to continue their development. Intuitively it could be argued that unemployment, inequality and poverty subject Spain to a very high degree of resilience, given that the figures for these sub-indicators are very high when compared with neighbouring countries. To compare the degree of resilience in Spain in an international framework, a comparative composite and hierarchical resilience index of K means is constructed with importance coefficients and equitable weighting using thirteen basic variables for eight European Union countries over a time interval of eleven years.

Cómo citar

Hernández de Frutos, Teodoro; Casares García, Esther (2023). «Resiliencia social en España en un marco comparativo». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 184: 65-84. (doi: 10.5477/cis/reis.184.65)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es>

Teodoro Hernández de Frutos: Universidad Pública de Navarra | theo@unavarra.es

Esther Casares García: Universidad Pública de Navarra | casares@unavarra.es

INTRODUCCIÓN

La reciente publicación de la Unión Europea sobre un fondo destinado a la recuperación denominado *The Recovery and Resilience Facility* (<https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/recovery-coronavirus/recovery-and-resilience-facility>), ha puesto la lupa en la consideración de los momentos difíciles por los que puede atravesar un país, y en las posibilidades de extender este concepto hasta niveles macro. La resiliencia es un concepto que se originó en la física de los materiales cuando se observó que un objeto sometido a una fuerza puede recuperar su forma anterior u original una vez que ha cesado el efecto. Trasplantado al campo de la ciencia del desarrollo y la investigación del comportamiento social hace ya varias décadas, inspiró la investigación de los principales factores protectores, oportunidades y experiencias que permiten a las personas resistir el estrés, inmunizándoles incluso para prosperar ante la adversidad. El término resiliencia fue introducido en una primera ocasión en el campo de la ecología por Holling en 1973 y desde entonces ha ganado popularidad en diferentes campos de las ciencias sociales, así como en la incipiente ciencia de la gestión de desastres naturales y ambientales. En un nivel fundamental, la resiliencia se relaciona con la capacidad de un sistema para reanudar la funcionalidad a raíz de una perturbación. Sin embargo, la adopción generalizada de resiliencia entre disciplinas ha generado ambigüedad en torno a la aplicación definitiva del concepto.

Desde la perspectiva sistémica, la resiliencia se entiende como la capacidad dinámica para adaptarse con éxito a los desafíos que amenazan la función, la supervivencia o el desarrollo de la estructura dado que existen numerosas variables que interactúan en la estabilidad de los individuos y de las sociedades, de modo que la capacidad para adaptarse con éxito a la

adversidad dependerá de las interacciones de los subsistemas que devuelven el equilibrio en un momento amenazante. Un componente importante de la resiliencia son las circunstancias ambientales de una vida peligrosa, adversa e insegura que conducen a una vulnerabilidad individual. Las personas podrían ser más resistentes en unos momentos de sus vidas y menos durante otros, y podrían ser más reactivos en algunos aspectos de sus vidas que en otros. Así pues, desde la teoría de los sistemas, la resiliencia explica satisfactoriamente por qué algunas personas se hunden en un medio ambiente hostil, mientras que otras sobreviven sin que parezca que les afecte, como si estuvieran inmunizados contra las trabas que se han ido encontrando a lo largo de su existencia. Según Masten (2021) la resiliencia es un concepto flexible que puede servir para comprender muchos tipos de sistemas adaptativos complejos, incluida una persona, una familia, una economía, una organización empresarial, una comunidad o una sociedad, y muchos ecosistemas dinámicos en todo el planeta.

A pesar de un importante desarrollo en la década de los años setenta del siglo xx en un ambiente positivista de las ciencias sociales en general, no ha sido hasta bien empezado el siglo xxi cuando se ha aplicado de manera generalizada a aspectos como el impacto del trauma y al estrés en el desarrollo de las personas y las familias (Parke y Cookston, 2021), en los estudios de individuos y su ambiente (Achterberg *et al.*, 2021) o en la tenacidad entre los líderes (Barton *et al.*, 2020). Abordar los desafíos teóricos y metodológicos de la complejidad de la vida moderna desde la teoría de la resiliencia descansa, según algunos autores, en la capacidad de adaptación de muchos sistemas sociales, a menudo en una relación homeostática (Masten y Palmer, 2019). Múltiples caminos de la propedéutica de la resiliencia están convergiendo con el surgimiento de la teoría de los sistemas de

desarrollo en un marco integrador. A medida que se abre esta nueva frontera del trabajo interdisciplinar sobre la resiliencia, se presta cada vez más atención a armonizar unas definiciones canónicas y cartesianas que sean capaces de alinear un mismo concepto entre ramas de conocimiento y niveles de análisis divergentes (Boss, Bryant y Mancini, 2016). Lo que está permitiendo incorporar la resiliencia a diversos niveles, sobre diferentes épocas y desde diferentes perspectivas disciplinarias en términos de equilibrio u homeostasis cuando se trata de considerar un grupo de individuos como si se trataran de un sistema integrado (Doty, Davis y Arditti, 2017).

LA RESILIENCIA SOCIAL

Trasplantar el concepto de resiliencia individual a un nivel macro o colectivo no ha sido un camino fácil y no han faltado controversias y disputas considerables. Los ecologistas Brand y Jax (2007) argumentan a favor de restringir la aplicación de la noción de resiliencia a los ecosistemas por razones de claridad conceptual porque, aunque como objeto límite, la resiliencia podría facilitar el intercambio de pensamientos a través de las fronteras disciplinarias, sin embargo, emplear una definición demasiado amplia podría hacer que el término se convierta en demasiado vago e inmanejable, lo que a su vez podría incluso obstaculizar el progreso científico. Los geógrafos Cannon y Müller-Mahn (2010) sostienen que el concepto de resiliencia es inadecuado e incluso falso cuando se está transfiriendo acríticamente a los fenómenos sociales. Sin embargo, otros autores (Keck y Sakdapolrak, 2013) justifican su uso a niveles macro porque la resiliencia social conserva el potencial de ser elaborada en un marco analítico coherente que abre una nueva perspectiva sobre los desafíos actuales del cambio global. Aslam y Kamal (2016) exponen que debido a la naturaleza multi-

facética del concepto de resiliencia social existen dificultades teóricas y prácticas pronunciadas para llevar a cabo una evaluación rápida, racional, precisa y significativa de la resiliencia social, pero que ello no excluye su utilidad.

Las investigaciones llevadas a cabo utilizando la noción de resiliencia social han seguido básicamente líneas desiguales y divergentes. Cabe destacar un campo bien asentado y de un cierto empaque iniciado bajo el auspicio de la *Resilience Alliance* sobre el análisis institucional de desastres naturales; los llevados a cabo por la Estrategia Internacional de las Naciones Unidas para la Reducción de los Desastres (UNISDR), uno de cuyos principales campos ha sido el estudio de la resiliencia o capacidad de un sistema, comunidad o sociedad expuesta a peligros para resistir y recuperarse de manera oportuna y eficiente; los del *International Journal of Disaster Risk Reduction*, financiando y publicando significativos estudios sobre la resiliencia social aplicada a catástrofes de todo tipo como los llevados a cabo sobre desastres naturales en Indonesia (Kusumastutit et al., 2014), sobre tormentas en Pakistán (Qasim et al., 2016), sobre los efectos de la guerra en Afganistán (Eggerman y Panter-Brick, 2010) o sobre los peligros costeros en la cuenca del río Mississippi (Cai et al., 2016). Estos trabajos se caracterizan por incluir índices de resiliencia basados en numerosas variables, en algunas ocasiones inconexas como se reconoce en los propios estudios, lo cual provoca una cierta descontextualización y colinealidad. Mientras otro grupo de investigaciones sobre resiliencia social cabría etiquetarlas como incipientes e intuitivas como por ejemplo, los efectos resilientes de la economía del neoliberalismo (Hall y Lamont, 2013); las consecuencias del *bullying* en las comunidades escolares de adolescentes y jóvenes en España (Hernández y Olmo, 2014); las condiciones de vida y prácticas socioeconómicas en nueve países euro-

peos basada en el trasfondo de la crisis europea desde 2008 del proyecto RESCuE; los hogares vulnerables en Europa desde una investigación cualitativa (Promberger *et al.*, 2019); o el impacto de la COVID-19 en cinco países europeos (Correia y Pereira, 2012).

Con todos esos antecedentes, pero sobre todo con el informe de la Unión Europea de titular, no de definir, a los estados como resilientes ante la grave crisis de la COVID-19 y tomando en cuenta además, que gran parte de las aportaciones primigenias se caracterizan por un cambio de prisma del uso de la resiliencia, pero que al no establecer claramente sus objetivos, adolecen de una construcción que enlace la teoría con la práctica como ha sucedido en los estudios sobre desastres naturales a lo largo de la última década, establecemos una hipótesis nula basada en afirmar que España presenta el grado más alto de resiliencia de la Unión Europea en el periodo establecido comparativamente con países de parecida estructura social según el concepto de convergencia industrial de Kerr *et al.*, (1960). Para construir esta hipótesis adoptamos la definición más común en ambientes científicos sociales que establecen que la resiliencia social consiste en la capacidad de resistir a determinadas disrupciones que golpean la vida de las personas en momentos puntuales de su existencia y que requiere de una gran determinación, así como de una gran capacidad para restaurar un equilibrio de supervivencia y bienestar anterior a la crisis o por lo menos de adaptarse colectivamente.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes de información estadística sobre temas laborales proceden de la *Labour Force Survey*, EU-LFS (Encuesta de Población Activa, EPA) reflejada en Eurostat con metadatos armonizados para to-

dos los países miembros, por medio de la tasa de desempleo, desempleo de larga duración, temporalidad y trabajo compartido, definidas según el Reglamento Marco Europeo Integrado de Estadísticas Sociales y siguiendo las definiciones y recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo. Los países eligen un diseño de muestreo específico de acuerdo con la estructura del país y la población, de acuerdo con la información existente y teniendo en cuenta las restricciones presupuestarias. Sobre los temas de desigualdad, privación y pobreza, se acude a la encuesta *Statistics on Income and Living Conditions*, EU-SILC (Encuesta de Condiciones de Vida. ECV), por aportar metadatos multidimensionales comparables sobre: a) ingresos, b) pobreza, c) exclusión social, d) vivienda, e) trabajo, f) educación, g) salud; organizados en virtud de un reglamento marco y obligatorio para todos los Estados miembros de la Unión Europea. Se basa en la idea de un «marco común» en contraste con el concepto de una «encuesta común». El marco común se define por listas armonizadas de variables objetivo primarias (anuales) y secundarias (cada cuatro años o con menor frecuencia), por requisitos comunes (para imputación, ponderación, cálculo de errores de muestreo), conceptos comunes (hogar e ingresos) y clasificaciones (CIUO, NACE, CINE) con el objetivo de maximizar la comparabilidad de la información producida. Los países eligen un diseño de muestreo específico de acuerdo con la estructura del país y la población, de acuerdo con la información existente y teniendo en cuenta las restricciones presupuestarias.

METODOLOGÍA

Los índices compuestos y jerárquico basados en criterios de ponderación, agregación y robustez, son puntuaciones cuantitativas obtenidas mediante la combinación de ín-

lices unidimensionales a través de un conjunto de reglas que implican combinaciones matemáticas de diferentes indicadores y se utilizan para resumir datos complejos en forma de un valor único denominado índice compuesto (Greco *et al.*, 2018). Los indicadores son importantes para captar una realidad que puede servir para medir los impactos adversos y la intensidad de la capacidad de la comunidad para responder y recuperarse de un desastre. Como señalan Atkinson y Marlier (2010), los indicadores compuestos permiten a un país medir su realidad social actual sobre la base de un conjunto explícito de criterios para evaluar el progreso realizado en la eficacia de diferentes medidas públicas. Su fortaleza radica en que es muy complicado entender el «progreso humano», por ejemplo, identificando tendencias comunes entre varios índices individuales. Se comprenderían más fácilmente mediante un concepto complejo en forma de un único número que englobe una plétora de indicadores (Saltelli, 2007). Por otro lado, los indicadores sociales también se pueden utilizar para comparaciones internacionales, así como para la evaluación comparativa contextualizada. Esto último es importante porque las políticas específicas y sus impactos medidos a través de indicadores pueden entenderse correctamente solo en el contexto del entorno institucional amplio en el que operan, y esto requiere un análisis de todo el sistema. Este potencial papel internacional de los indicadores sociales es particularmente crucial en un contexto multinacional formal, como la Unión Europea (UE), que reúne a países con niveles de vida heterogéneos.

Las dificultades para desarrollar índices de resiliencia útiles se deben a varios factores. En primer lugar, no hay consenso sobre la definición de resiliencia y cómo se relaciona la resiliencia con otros términos similares como vulnerabilidad, recuperación, adaptabilidad y sostenibilidad. Diferentes campos de estudio tienen diferentes énfasis

en el concepto de resiliencia y esto sin duda ha afectado a los enfoques de medición, así como a la elección de los indicadores a medir. En segundo lugar, no está claro si la resiliencia debe ser un concepto general o específico para un determinado tipo de amenaza. No se sabe si la naturaleza del peligro afectará a los enfoques de medición y a los indicadores asociados. Pocos estudios de medición se centran en la validación de los índices de resiliencia. A menudo, los índices se derivan de la combinación de una serie de indicadores que se consideran importantes con sus pesos asignados subjetivamente. Sin la validación de los índices derivados, es difícil justificarlos como una herramienta objetiva de toma de decisiones para monitorear el progreso de la resiliencia en el espacio, el tiempo y el tipo de amenaza (Cai *et al.*, 2018).

SELECCIÓN DE SUBÍNDICES

La selección de los subíndices que determinan la resiliencia de un índice compuesto y jerárquico como el que proponemos, se caracteriza por ser básicamente como la mayor parte de este tipo de indicadores un proceso subjetivo (Qasim *et al.*, 2016). La recolección de datos y la adquisición de conocimiento se vuelven subjetivas debido a las diferentes perspectivas del mundo que reflejan la raza, la etnia, el género, la edad, las identidades sociales y culturales. Cuando se trata de una comparación internacional, el problema se amplía significativamente porque los subíndices pueden significar diferentes realidades nacionales por lo que se pueden conseguir finalmente resultados inconsistentes. Los países que podrían englobar una resiliencia social macro están influenciadas por muchos factores diferentes, como la historia, la política, la demografía, las tradiciones y factores de desarrollo similares lo que hace complicada su medición. Estas variaciones pueden afec-

tar a los datos e indicadores seleccionados como ocurre con índices tan admitidos como el de desarrollo humano de Amartyan Sen. En definitiva, el problema radica en que lo que un investigador puede determinar como un indicador crítico puede no ser visto de la misma manera por investigadores diferentes.

Una de las cuestiones fundamentales para que funcionen los indicadores compuestos es la elección de aquellos subíndices que son más pertinentes para identificar y capturar la información que se desea medir, evitando una selección sesgada (OCDE, 2014). Los indicadores deben elegirse *a priori* de acuerdo a un marco conceptual y de calidad. Muchos de los indicadores clave orientados a procesos no están incluidos en los marcos de resiliencia social existentes, ya que no son fáciles de poner en práctica debido a su naturaleza dinámica. Como han reflejado los escasos estudios sobre resiliencia social, se trata de un concepto multifacético que requiere componentes físicos, sociales, económicos e institucionales para su medición y que muchas veces no están disponibles (Papathoma-Köhle *et al.*, 2019). Debido a las constricciones propias del fenómeno hemos reducido los subíndices a tres y las variables para cada uno de ellos a 13: laboral (desempleo, desempleo de larga duración, temporalidad, trabajo compartido), desigualdad (Gini, Gini después de transferencias sociales, Gini después de transferencias sociales incluidas pensiones y deciles 80/20), pobreza y privación (pobreza relativa AROP, privación, hogares con poco trabajo, AROPE, hogares con trabajos de pobreza). Los valores de las variables se tomaron en porcentajes o ratios para evadir dificultades asociadas a las diferentes unidades de medida. El índice compuesto resultante está basado en una secuencia temporal a través de las medias y desviaciones típicas de once años (2010-2020) mediante la selección de países que podrían admitir

una cierta homogeneidad comparativa por asemejarse en tamaños de población, estructuras de edades, marcos legislativos, proximidad geográfica, cultura occidental o posición geoestratégica.

DESEMPLEO

El paro, o desempleo, es una de las tres variables junto a la actividad y a la ocupación que determina la situación laboral. Existen varias tasas sobre esta variable, la utilizada en el artículo es sobre la base de la población activa y no sobre la base de la población total. Siguiendo los criterios establecidos por la OIT, se considera que una persona de 15 a 74 años (16-74, caso específico de España) está desempleada si cumple con las siguientes condiciones: 1) no estar empleado de acuerdo con la definición de empleo; 2) estar actualmente disponible para trabajar, es decir, para un empleo remunerado o por cuenta propia antes del final de las dos semanas siguientes a la semana de referencia; 3) buscar activamente trabajo, es decir, haber tomado medidas específicas en el período de cuatro semanas que finaliza con la semana de referencia para buscar un trabajo por cuenta ajena, por cuenta propia o que se encontró un trabajo para comenzar más tarde, es decir, en un período máximo de tres meses a partir de la final de la semana de referencia. Para garantizar que la medición del desempleo esté armonizada en todos los países participantes, el Reglamento (CE) n.º 1897/200022 de la comisión establece una definición operativa de desempleo. También establece los principios que deben seguirse para formular las preguntas de la encuesta sobre la situación laboral. La definición de desempleo es coherente con las normas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), adoptadas por las 13.^a y 14.^a Conferencias Internacionales de Estadísticos del Trabajo. Esto garantiza que las estadísticas de la EPA de la UE sean

comparables a las de otros países, especialmente las de otros miembros de la OCDE (European Commission, 2019).

La tasa específica de paro para un intervalo de edad determinado, es el cociente entre los parados de edades comprendidas entre los extremos del intervalo y los activos de dicho intervalo.

$$T_i(\text{paro}) = D_i / A_i, i \leq 16$$

$[i, i + k)$ intervalo de edad de amplitud k

T_i = tasa de paro específica del intervalo $[i, i + k)$

D_i = número de parados en el intervalo $[i, i + k)$

A_i = número de activos en el intervalo $[i, i + k)$

DESEMPLEO DE LARGA DURACIÓN

Según Eurostat, la tasa de paro de larga duración expresa el número de parados de larga duración de 15 a 74 años como porcentaje de la población activa de la misma edad. Los desempleados de larga duración (12 meses y más) son personas de al menos 15 o 16 años (dependiendo del país), que no viven en hogares colectivos, que estarán sin trabajo durante las próximas dos semanas, que estarían disponibles para comenzar a trabajar dentro de las próximas dos semanas y que están buscando trabajo (han buscado activamente empleo en algún momento durante las cuatro semanas anteriores o no están buscando trabajo porque ya han encontrado un trabajo para comenzar más tarde). La duración del desempleo se define como la duración de la búsqueda de un trabajo o como el período de tiempo desde que se tuvo el último trabajo (si este período es más corto que la duración de la búsqueda de un trabajo). Existen otros indicadores que reflejan el paro de larga duración, así Eurostat proporciona datos de desempleo de muy larga duración o desempleo de larga duración en relación a la población total. En nuestro caso la opción empleada es la de desempleo de larga duración en comparación con la población activa.

TEMPORALIDAD

Desde Eurostat a efectos de comparabilidad, se define la temporalidad como los empleados con un trabajo/contrato de duración limitada, siendo empleados cuyo trabajo principal terminará después de un período fijado de antemano o después de un período no conocido de antemano, pero definido por criterios objetivos, como la finalización de una asignación o el período de ausencia de un empleado reemplazado temporalmente. El concepto de contrato de duración determinada solo es aplicable a los trabajadores por cuenta ajena, no a los autónomos. En el empleo temporal, el fin de la relación laboral o del contrato queda determinado por condiciones objetivas, tales como la expiración de cierto plazo, la realización de una tarea determinada, la reincorporación de un empleado al que se había reemplazado temporalmente, la realización de un período de prácticas, formación o la sustitución de la parte de trabajo no desarrollada por los parcialmente jubilados. En el caso de un contrato de trabajo de duración limitada, las condiciones correspondientes para su terminación se mencionan generalmente en el contrato.

TRABAJO COMPARTIDO

A efectos estadísticos, la Unión Europea considera el trabajo a tiempo parcial como un trabajo de menos de 35 o 30 horas por semana. En algunos casos, los acuerdos de trabajo pueden implicar horas muy reducidas o ninguna hora fija predecible, por lo que el empleador no tiene la obligación de proporcionar un número específico de horas de trabajo. Estos acuerdos se rigen por diferentes formas contractuales según el país, incluidos los llamados «contratos de cero horas», pero se conocen comúnmente como «trabajo de guardia». Su principal característica es la alta variabilidad del

número y la programación de las horas de trabajo. Teóricamente, el trabajo compartido puede ser preferido por algunos trabajadores sobre los contratos permanentes bajo ciertas condiciones, dado que representa una forma alternativa de participación en la fuerza de trabajo para los trabajadores con familiares a cargo, especialmente las mujeres con hijos u otras responsabilidades de cuidado, así como para los trabajadores que desean combinar el trabajo con la educación o la formación profesional.

EL COEFICIENTE GINI

Se trata de una variable no lineal, altamente reconocida a nivel académico, utilizada para medir el reparto de la riqueza sobre la desigualdad de ingresos contabilizados por los porcentajes acumulados del número de individuos, con valores que van desde 0 (igualdad completa) a 1 (desigualdad completa, es decir, una persona tiene todos los ingresos, todos los demás no tienen ninguno). Se calcula como una proporción de las áreas en el diagrama de la curva de Lorenz. Si el área entre la línea de perfecta igualdad y la curva de Lorenz es **a**, y el área por debajo de la curva de Lorenz es **b**, entonces el coeficiente de Gini es $a/(a+b)$ (Hey y Lambert, 1979). En definitiva, la curva de Lorenz muestra el porcentaje del ingreso total obtenido por el porcentaje acumulado de la población. En una sociedad perfectamente igualitaria, el 25 % «más pobre» de la población ganaría el 25 % del ingreso total, el 50 % «más pobre» de la población ganaría el 50 % del ingreso total y la curva de Lorenz seguiría la trayectoria de la línea de igualdad de 45°. A medida que aumenta la desigualdad, la curva de Lorenz se desvía de la línea de igualdad; el 25 % «más pobre» de la población puede ganar el 10 % del ingreso total; el 50 % «más pobre» de la población puede ganar el 20 % del ingreso total y así sucesivamente. El coeficiente de

Gini es equivalente al tamaño del área entre la curva de Lorenz y la línea de igualdad de 45° dividida por el área total bajo la línea de igualdad de 45°.

$$G = \frac{1}{n} \left((n+1-2) \left(\frac{\sum_{i=1}^n (n+1-i) y_i}{\sum_{i=1}^n y_i} \right) \right)$$

X = proporción acumulada de la variable población.

Y = Proporción acumulada de la variable ingresos.

LOS COEFICIENTES DE GINI DE LA RENTA DISPONIBLE EQUIVALENTE ANTES DE LAS TRANSFERENCIAS SOCIALES (PENSIONES INCLUIDAS Y EXCLUIDAS EN LAS TRANSFERENCIAS SOCIALES)

Según Eurostat (2021), las transferencias sociales de ingresos son desembolsos en efectivo realizados por organizaciones gubernamentales o no gubernamentales a personas u hogares identificados como altamente vulnerables, con el objetivo de aliviar la pobreza o reducir la vulnerabilidad. Las transferencias de ingresos son pagos a individuos por los cuales no se intercambian bienes o servicios corrientes. Es el caso de la seguridad social y las prestaciones por desempleo. Dependiendo del país, los detalles de la transferencia de ingresos pueden variar. La seguridad social cubre los pagos de pensiones, pero también los beneficios de jubilación anticipada. Las administraciones públicas de transferencia pagan suplementos a las personas temporalmente inactivas debido a licencias o estudios inesperados, incapacidad para pagar servicios específicos como el alquiler, las facturas de servicios públicos de supervivencia y el cuidado de niños y jóvenes. El efecto de los sistemas de bienestar,

en otras palabras, pensiones y otras transferencias sociales, para abordar la desigualdad de ingresos puede demostrarse comparando los coeficientes de Gini antes y después de las transferencias sociales, para proporcionar una evaluación cuantitativa de su impacto redistributivo.

COEFICIENTE DE DECILES Y RELACIÓN 80/20

Según Eurostat, en la Unión Europea, el indicador preferido para medir la desigualdad de la distribución del ingreso es el ratio de participación del quintil del ingreso. También conocido como el S80/S20, que se calcula como la relación entre el ingreso disponible total recibido por el 20 % de la población con el ingreso más alto (el quintil superior) y el recibido por el 20 % de la población con el ingreso más bajo (el quintil inferior). La principal debilidad del coeficiente de Gini como medida de la distribución del ingreso es que es incapaz de diferenciar diferentes tipos de desigualdades. Las curvas de Lorenz pueden cruzarse, reflejando diferentes patrones de distribución del ingreso, pero sin embargo, proporcionan como resultado valores de coeficiente de Gini muy similares. Esta propiedad preocupante de la curva de Lorenz complica las comparaciones de los valores del coeficiente de Gini y puede confundir las pruebas de la hipótesis de la desigualdad de ingresos. El coeficiente de Gini además, es más sensible a las desigualdades en la parte media del espectro de ingresos, pero los datos brutos utilizados para calcular las inversiones de Gini a menudo son de calidad relativamente baja, especialmente en la parte superior de la distribución: los niveles más altos de ingresos y riqueza son a menudo inverosímilmente bajos (Alvaredo, 2018).

RIESGO DE POBREZA (AT RISK OF POVERTY, AROP)

El criterio de Eurostat es considerar como umbral para definir el riesgo de pobreza un valor igual al 60 % de la mediana de la renta (calculada en unidades de consumo equivalentes). Dicho umbral es, por tanto, una medida relativa cuyo valor depende del nivel de renta y de cómo se distribuya ésta entre la población, aumentando o disminuyendo en la medida en que lo haga la mediana de los ingresos. En particular, la principal preocupación es el número relativo de personas en cada país con una renta disponible o equivalente inferior al 60 % de la mediana nacional, por lo que se ha llegado a adoptar como el principal indicador del riesgo de pobreza. Se trata de una medida relativa, en lugar de absoluta, por lo que la suposición implícita es que las personas evalúan su situación en relación con los demás. Las personas consideradas en riesgo de pobreza son aquellas que pueden no ser capaces de participar en las actividades normales de la sociedad, o disfrutar de un nivel de vida que la gran mayoría da por sentado, debido a la falta de ingresos. Los ingresos necesarios para ello tienden a estar relacionados con la prosperidad o la riqueza del país en cuestión. Las definiciones relativas de la pobreza se utilizan ampliamente en países avanzados, mientras que las medidas absolutas tienden a utilizarse más en las economías en desarrollo, donde la pobreza puede ser mucho más grave y generalizada. Lo paradójico de esta medida es que una persona por ejemplo en Luxemburgo con unos ingresos muy notables se pueda considerar en riesgo de pobreza. Es por ello que hay que insistir en el concepto relacional de la riqueza.

PRIVACIÓN MATERIAL SEVERA

Según Eurostat, la tasa de privación material y social severa es un indicador EU-SILC que muestra una carencia forzada de elementos necesarios y deseables para llevar una vida adecuada. La medida, adoptada por el subgrupo de indicadores del Comité de Protección Social, distingue entre las personas que no pueden pagar un determinado bien, servicio o actividades sociales. Se define como la proporción de la población que experimenta una falta forzada de al menos 7 de 13 elementos de privación (6 relacionados con el individuo y 7 relacionados con el hogar). El concepto denominado privación multidimensional se encuentra estrechamente vinculado con la exclusión social y está relacionado con la privación o falta de acceso a ciertos bienes y servicios, considerados necesarios por la sociedad, pudiendo ser de primera necesidad o no. Su medición se realiza mediante variables no monetarias e indicadores de privación, utilizándose agregaciones de estos indicadores para construir medidas de pobreza. A este tipo de privación multidimensional también se le ha llamado en ocasiones pobreza carencial (Lelkes *et al.*, 2009).

BAJA INTENSIDAD LABORAL

De acuerdo a Eurostat, la variable de personas que viven en hogares con muy baja intensidad laboral se define como el número de miembros en edad de trabajar que lo hicieron en un tiempo igual o inferior al 20 % de su tiempo total de trabajo potencial durante el año anterior. La intensidad laboral de un hogar es la relación entre el número total de meses que todos los miembros del hogar en edad de trabajar han trabajado durante el año de referencia de ingresos y el número

total de meses que los mismos miembros del hogar teóricamente podrían haber trabajado en el mismo período. Los meses trabajados se miden en términos de equivalente a tiempo completo. Para las personas que declararon haber trabajado a tiempo parcial, se calcula una estimación del número de meses en términos de equivalente a tiempo completo sobre la base del número de horas habitualmente trabajadas en el momento de la entrevista. El indicador (cuasi)desempleo (QJ) se calcula como el número de personas de 0 a 64 años que viven en hogares donde los adultos trabajaron menos de 20 % de su potencial de tiempo de trabajo total combinado durante los 12 meses anteriores. Se excluyen a los estudiantes de 18 a 24 años y a las personas jubiladas según su condición económica actual autodefinida o que reciben alguna pensión (excepto pensión de sobrevivientes), así como personas en el tramo de edad de 60 a 64 años que están inactivas y viven en un hogar donde el principal ingreso son las pensiones exceptuando la pensión de sobrevivientes. Los hogares compuestos únicamente por niños, estudiantes menores de 25 años y/o personas de 65 años o más se excluyen del cálculo del indicador (Social Protection Committee, 2015).

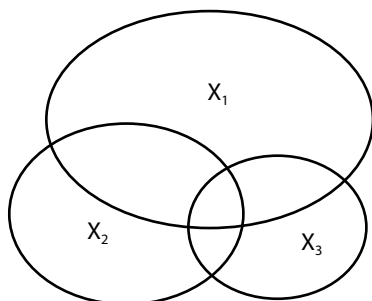
RIESGO DE POBREZA Y EXCLUSIÓN (AT RISK OF POVERTY AND EXCLUSION, AROPE)

Según Eurostat, esta variable compuesta incluye el conjunto de personas que o bien se encuentran en riesgo de pobreza (AROP), o que viven en hogares con muy baja intensidad de trabajo y/o que presentan una tasa de privación material y social severa. Este indicador corresponde a la suma de las personas que se encuentran: en riesgo de pobreza o con privación material severa o viviendo en hoga-

res con muy baja intensidad laboral. Las personas solo se cuentan una vez, incluso si están presentes en varios subindicadores. La tasa de riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE) presentada junto con los desgloses (k) (A R O P m i u n t _ k) se calcula como el porcentaje de personas (o miles de personas) en cada desglose k que se encuentran en riesgo de pobreza (EQ_INC20 < ARPT60) o con privaciones severas (SEV_DEP) o que viven en un hogar con muy baja intensidad laboral (WI < 0,2) sobre la población total en esa dimensión. La variable de peso utilizada es el Peso de Sección Transversal Ajustado (RB050a), donde j denota la población, o subconjunto de la población que está en riesgo de pobreza (EQ_INC20 < ARPT60) o severamente privada (SEV_DEP) o viviendo en un hogar con muy baja intensidad de trabajo (WI < 0,2).

$$AROPE_{at_k} = \frac{\sum_{i=j_at_k} RB050a_i}{\sum_{i=j_at_k} RB050a_i} = \times 100$$

$$AROPE_{at_k} = \frac{\sum_{i=j_at_k} RB050a_i}{1000} = \times 100$$



X₁=En riesgo de pobreza
 X₂=Privación
 X₃=Hogares con baja intensidad de trabajo

RIESGO DE POBREZA EN EL TRABAJO

Con la adopción, en 2003, de un nuevo indicador, la agencia europea de indicadores sociales se completó con un elemento destinado a responder a la pregunta de si el trabajo es lo suficiente como para escapar de la pobreza, lo que dio paso a establecer el vínculo entre el trabajo y el riesgo de pobreza. El empleo aparece en promedio como la mejor manera de salir de la pobreza, pero no deja de lado completamente el riesgo, en otras palabras, existen personas que pese a trabajar, se encuentran en riesgo de pobreza. De acuerdo con la definición acordada para las estadísticas de la UE (European Commission, 2009), debe medirse como la proporción de personas cuyo estado de actividad más frecuente es empleado, pero que está en riesgo de pobreza, lo que significa que viven en un hogar en donde el ingreso equivalente es inferior al 60 % del ingreso equivalente medio de toda la población (es decir, el umbral de pobreza), lo que supone combinar factores del «mercado laboral» (por ejemplo, desempleo, bajos salarios, tiempo parcial) y factores «familiares» (por ejemplo, solo un asalariado en una familia numerosa). Dos aspectos problemáticos con el enfoque estadístico del tipo trabajador pobre es en primer lugar, la definición de «trabajadores»; dado que la definición adoptada para las estadísticas de la UE es muy restrictiva en comparación con las otras definiciones; en segundo lugar, el problema general de considerar el dualismo entre el trabajador como individuo y el hogar en riesgo de pobreza). Mientras que las definiciones estadounidense y francesa se basan principalmente en un criterio de participación en el mercado laboral, la definición de la UE solo tiene en cuenta el empleo. Las personas en el trabajo son aquellas que han pasado más de la mitad del período de referencia como empleados, es decir, cuya situación de actividad más frecuente es estar empleada (Ponthieux, 2010).

TABLA 1. *Indicadores y variables descriptivos*

Indicadores	Indicador	Unidad de medida	Fuente	Procedencia
Trabajo	Desempleo en la fuerza laboral	Porcentaje de población de 16 a 74 años. Todos los países de 15 a 74 años (en Italia, España, Reino Unido, Islandia, Noruega: de 16 a 74 años) que cumplen con las condiciones de la OIT. Personas que no estaban empleadas durante la semana de referencia, habían buscado trabajo activamente durante las últimas cuatro semanas y estaban disponibles para comenzar a trabajar de inmediato o dentro de dos semanas.	European Labour Force Survey (EU-LFS).	(EUROSTAT) Statistical Office of the European Union.
	Trabajo temporal involuntario	Porcentaje de población de 16 a 74 años. Trabajadores no autónomos. Empleados cuyo trabajo principal terminará después de un período fijado de antemano, o después de un período no conocido de antemano, pero definido por criterios objetivos, como la finalización de una asignación o el período de ausencia de un empleado reemplazado temporalmente. El concepto de contrato de duración determinada solo es aplicable a los trabajadores por cuenta ajena	European Labour Force Survey (EU-LFS).	
	Desempleo larga duración en la fuerza laboral	Porcentaje de población de 16 a 74 años. proporción de personas desempleadas durante 12 meses o más en el número total de personas activas en el mercado laboral. Las personas activas son aquellas que están empleadas o desempleadas.	European Labour Force Survey (EU-LFS).	
	Trabajo compar-tido	Porcentaje de población de 16 a 74 años que son subempleados porque trabajan a tiempo parcial, aunque desean trabajar horas adicionales y están disponibles para hacerlo. El trabajo a tiempo parcial se registra como autoinformado por los individuos.	European Labour Force Survey (EU-LFS).	
Desigualdad	Gini	Ratio 0-1. Edad total.	Income and living Condition (ILC). Eurostat	(EUROSTAT) Statistical Office of the European Union.
	Gini después transferencias sociales excepto pensiones	Ratio 0-1. Edad total.		
	Gini después transferencias sociales con pensiones	Ratio 0-1. Edad total.	Income and living Condition (ILC). Eurostat	
	Deciles 80/20	Ratio entre deciles. Edad total. Relación de participación en el quintil de ingresos S80/S20 para el ingreso bruto de mercado.	Income and living Condition (ILC). Eurostat	

TABLA 1. *Indicadores y variables descriptivos (continuación)*

Indicadores	Indicador	Unidad de medida	Fuente	Procedencia
Pobreza	Pobreza relativa	Porcentaje población con renta disponible equivalente por debajo del umbral de riesgo de pobreza, que se establece en el 60 % de la renta disponible equivalente mediana nacional.	Income and living Condition (ILC). Eurostat	(EUROSTAT) Statistical Office of the European Union.
	Privación	Porcentaje de personas con privaciones materiales severas con condiciones de vida severamente restringidas por la falta de recursos, experimentan al menos 4 de 9 siguientes elementos de privación.	Income and living Condition (ILC). Eurostat	
	Personas que viven en hogares con muy baja intensidad laboral	Porcentaje de personas de 0 a 59 años que viven en hogares donde los adultos (18 a 59 años) trabajaron el 20% o menos de su potencial laboral total durante el último año.	Income and living Condition (ILC). Eurostat	
	Personas en riesgo de pobreza o exclusión social	Porcentaje de personas según la suma de riesgo de pobreza después de las transferencias sociales, privación material severa y hogares con muy baja intensidad laboral.	Income and living Condition (ILC). Eurostat	
	Riesgo de pobreza en el trabajo	Porcentaje de personas que se clasifican como empleadas según su estado de actividad más frecuente y están en riesgo de pobreza. Existen dos posibilidades de medición: a tiempo completo y a tiempo parcial. Se ha escogido la primera.	Income and living Condition (ILC). Eurostat	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT (2022).

TABLA 2. Matriz de distribución K-medias 2010-2020 en ocho países europeos

Pais/Indicador	Alemania	España	Francia	Italia	Polonia	Portugal	Suecia	Reino Unido
Desempleo (N = 10)	M	20,0450	9,4640	10,7270	7,2360	11,7360	7,7000	5,7640
	DT	4,1474	0,7877	1,5199	2,9911	3,7686	0,7497	1,7722
Desempleo de larga duración	M	8,9450	2,6640	6,3090	3,2820	6,0090	1,3450	1,7910
	DT	2,8675	0,3906	1,2510	1,8286	2,4873	0,2115	0,7726
Temporalidad	M	25,1550	15,6640	14,6910	25,4180	21,1450	16,2820	5,9450
	DT	0,9207	1,3284	0,6889	1,5123	3,4420	0,5618	0,5260
Trabajo compartido	M	14,8730	18,2550	17,9450	7,3180	11,0910	25,8450	26,3270
	DT	0,6891	0,9264	0,4845	1,2525	0,5564	0,9791	0,5533
Gini	M	30,0820	33,7820	29,5180	32,6360	29,7910	26,7450	32,4090
	DT	1,6315	0,7884	0,7054	0,4411	1,4089	0,7980	1,1059
Gini incluida pensiones	M	56,2910	49,0640	50,9000	48,5090	47,1640	56,8550	54,1360
	DT	2,0315	1,4179	2,3354	0,6188	0,8559	3,6111	0,9994
Gini excluida pensiones	M	36,2640	38,1550	35,7180	34,9550	33,4730	35,7360	40,6730
	DT	1,5571	1,3329	0,7181	0,5610	1,0335	1,7095	0,6021
Deciles 80/20	M	4,8460	6,3460	4,3850	5,8650	4,6880	5,6650	5,3400
	DT	0,5982	0,3561	0,1281	0,2386	0,3231	0,3943	0,1503
En riesgo de pobreza (AROP)	M	16,6360	21,2640	13,6000	19,8180	16,5090	18,1360	15,9000
	DT	1,0801	0,7018	0,2898	0,5510	1,2243	1,0132	0,6356
Privación	M	4,4450	5,7180	4,8360	10,3550	8,6000	8,0450	1,5000
	DT	1,1691	0,8909	0,4653	2,3901	4,1979	2,0457	0,4123
Hogares falta de trabajo	M	9,5910	13,2550	8,6550	11,1550	6,2910	8,9000	8,7820
	DT	1,1211	2,4337	0,6905	0,8982	1,0634	2,3052	0,4070
En riesgo de pobreza y exclusión (AROPE)	M	19,9000	27,0360	18,2360	27,8090	22,8550	24,3640	18,1550
	DT	1,6168	1,1595	0,7433	1,7283	3,8836	2,5339	0,3857
Hogares con trabajo de pobreza	M	8,8360	12,0270	7,5090	11,3360	10,4640	10,3360	8,8450
	DT	1,0661	1,0640	0,4437	0,7685	0,6516	0,5409	0,4275

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT (2022).

ASIGNACIÓN DE PESOS A LOS INDICADORES COMPONENTES Y SU AGREGACIÓN

La ponderación para la confección del índice compuesto de resiliencia es doble. Primero, se especifica la importancia explícita que se atribuye a cada criterio, dado que el peso asignado se considera como una especie de coeficiente al que se adjunta a un criterio, exhibiendo su importancia en relación con el resto de los criterios. En segundo lugar, se indica la importancia implícita de los atributos, como lo muestra el compensar entre los pares de criterios en un proceso de agregación. La diferencia entre distribuir ponderaciones iguales y no distribuir las es que los esquemas de ponderación equitativa podrían aplicarse jerárquicamente. Más específicamente, si los indicadores se agrupan en un orden superior (por ejemplo, una dimensión) y la ponderación se distribuye por igual entre dimensiones, no significa necesariamente que los indicadores individuales tendrán la misma ponderación. Sin embargo, a menudo se encuentra que la ponderación equitativa no se justifica adecuadamente (Greco *et al.*, 2018). Por ejemplo, elegir pesos iguales debido a la simplicidad de la construcción, en lugar de un esquema alternativo que se base en un marco teórico y metodológico adecuado, conlleva un enorme costo de simplificación excesiva, especialmente en ciertos esquemas de agregación (Paruolo, Saisana y Saltelli, 2013).

Conceptualmente, los pesos iguales pierden el sentido de diferenciar entre indicadores esenciales y menos importantes al tratarlos a todos por igual. Al elegir el esquema de ponderación, se asume que se concibe como subjetivo, ya que se basa únicamente en las percepciones que se han asignado al modelo. Hay va-

rios enfoques participativos en la literatura para hacer que este ejercicio subjetivo sea lo más transparente posible. Sin embargo, si el objetivo no está bien definido o el número de indicadores es muy grande, probablemente sea imposible llegar a un consenso sobre su importancia, por lo que al suponer que se convierta en un debate interminable y desacuerdo entre los participantes, se ha excluido en el modelo esta opción. En el proceso de jerarquía analítica seguido se asigna la importancia de cada criterio en relación con los demás expresándose en una escala ordinal con nueve niveles, que van desde «igualmente importante» hasta «mucho más importante», y representan cuántas veces más importante es un criterio que otro. Los pesos obtenidos son menos propensos a errores de juicio, porque, además de establecer los pesos relativamente, se introduce una medida de consistencia que evalúa la intuición cognitiva de los tomadores de decisiones en el entorno de comparación por pares. De forma estándar un índice compuesto adquiere la siguiente fórmula:

$$I = \sum_{i=1}^N W_i X_i$$

X_i es una variable ajustada a escala y normalizada; W_i es el peso asignado a la variable.

RESULTADOS

España presenta el índice de resiliencia más alto de los países estudiados seguida de Italia y Portugal. A ello contribuye poderosamente el subindicador 1 referido al mercado laboral. Lo cual no es de extrañar si recordamos que el desempleo entre la población de 16 a 74 años llegó a alcanzar el 26,1 % de la fuerza de trabajo en el año 2013, es decir 6 100 000 personas, cuando

TABLA 3. Contribución de cada dimensión al total multidimensional

Indicador/País	Peso	Alemania	España	Francia	Italia	Polonia	Portugal	Suecia	Reino Unido
Desempleo	8	35,416000	160,360000	75,712000	85,816000	57,8880000	93,8880000	61,6000000	46,112000
Desempleo de larga duración	9	17,595000	80,505000	23,976000	56,781000	29,5380000	54,0810000	12,1050000	16,119000
Mercado laboral	7	93,674000	176,085000	109,648000	102,837000	177,9260000	148,0150000	113,9740000	41,615000
Temporalidad	7	191,165000	104,111000	127,785000	125,615000	51,2260000	77,6370000	180,9150000	184,289000
Trabajo compartido									
Subindicador 1		0,337848	0,521061	0,337121	0,371049	0,3165780	0,3736210	0,3685940	0,288135
Gini	5	150,410000	168,910000	147,590000	163,180000	148,9550000	167,1350000	133,7250000	162,045000
Gini incluida pensiones	5	281,455000	245,320000	254,500000	242,545000	235,8200000	280,3650000	284,2750000	270,680000
Gini excluida pensiones	5	181,320000	190,775000	178,590000	174,775000	167,3650000	185,8200000	178,6800000	203,365000
Desigualdad	5	24,230000	31,730000	21,925000	29,325000	23,4400000	28,3250000	20,4800000	26,700000
Deciles 80/20									
Subindicador 2		0,637415	0,636735	0,602605	0,609825	0,5755800	0,6616450	0,6171600	0,662790
En riesgo de pobreza (AROP)	7	116,452000	148,848000	95,200000	138,726000	115,5630000	126,9520000	111,3000000	119,189000
Privación	7	31,115000	40,026000	33,852000	72,485000	60,2000000	56,3150000	10,5000000	39,837000
Hogares falta de trabajo	7	67,137000	92,785000	60,585000	78,085000	44,0370000	62,3000000	61,4740000	77,826000
Pobreza	9	179,100000	243,324000	164,124000	250,281000	205,6950000	219,2760000	163,3950000	209,376000
En riesgo de pobreza y exclusión (AROPE)									
Hogares con trabajo de pobreza	7	61,852000	84,189000	52,563000	79,352000	73,2480000	72,3520000	52,1150000	61,915000
Subindicador 3		0,4556566	0,609172	0,406324	0,618929	0,4987430	0,5371950	0,3987840	0,508143
Índice de resiliencia		0,476970	0,588989	0,448680	0,533267	0,4636336	0,5241536	0,4615126	0,486350

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT (2002).

en el resto del continente no superaba el 15 % y solo Portugal con el 17,2 % se acercó a nuestro país, pero lejos de Francia (10,3 %), Italia (12,4 %) o Alemania (5,1 %). La media del desempleo entre el año 2011 y 2021 fue del 12,8 %, solamente igualado por Grecia cuyos conocidos problemas económicos fueron desastrosos hasta el punto de la amenaza de abandonar el euro, pero muy por debajo de la mayoría de países incluidos en las estadísticas de EUROSTAT. Entre el tercer trimestre del año 2008 y el cuarto de ese mismo año se destruyeron en España nada menos que 606 000 empleos, y entre el cuarto trimestre del año 2008 y el primero del año 2009 se eliminaron otros 811 000 empleos; es decir que en solo dos trimestres se desvanecieron 1 400 000 empleos, de los cuales 933 000 fueron temporales. Lo cual a pesar de ser llamativo no deja de ser sorprendente cuando se observa que en algún año el desempleo global alcanzó la cifra del 26,1 %, con una media del 20,04 % en la década; con el desempleo de larga duración con una media del 8,94 %; o con la temporalidad con una media del 25,159 %. Sin embargo, también hay que mencionar que estas cifras contrastan con la generación de empleo record, ya que entre el segundo y el tercer trimestre del año 2015 se generaron 593 000 empleos, de los cuales 313 000 fueron temporales, de nuevo cifras muy poco frecuentes en la Unión Europea. No es de extrañar que en el primer subíndice (mercado laboral) las cifras obtenidas doblen al resto de países. Igual ocurre con el segundo subíndice (desigualdad) cuyo variable 80/20 indica una gran polarización, a pesar de que las medidas Gini no sean tan diferentes al resto de países. Y lo mismo cabe decir con el tercero (pobreza) y ello a pesar de que la variable privación presenta unas cifras razonables. Por lo tanto, la hipótesis nula se confirma y cabe adjudicar a España como un país marcadamente resiliente.

CONCLUSIÓN

Hasta hace un puñado de años, el concepto de resiliencia se ha aplicado a nivel individual o como mucho a pequeños grupos. Sin embargo, la elasticidad del término posibilita un uso más colectivo, sobre todo a raíz de la experiencia del golpeo, de la resistencia y de la vuelta a la normalidad de la COVID-19. Un hecho de características mundiales, pero que se asemeja de alguna manera a determinadas grandes catástrofes naturales puntuales y restringidas a señaladas latitudes del planeta como las que sufren países como Pakistán, la India o regiones como California. Otros fenómenos sociales también podrían etiquetarse como provocadores de resiliencia social, en el sentido de golpeo, resistencia y vuelta a la normalidad, así las crisis económicas que golpearon las economías mundiales en el *crack* del 29 del siglo xx, la crisis del petróleo, las crisis de las guerras mundiales o la crisis reciente de los bonos basura. Nuestra investigación apunta hacia el uso de la resiliencia social quizá de menor magnitud, pero también de considerables daños provocados por los efectos combinados e interactivos del desempleo, la desigualdad y la pobreza.

Para comprobar los efectos de estos jinetes del Apocalipsis en términos de Beveridge, se confecciona un índice de resiliencia compuesto que cubre el espacio de once años en términos de *ex ante* y *ex post* de la crisis de 2008. En la serie temporal derivada, España emerge como el país con mayor dosis de resiliencia social de los ocho países homogéneos y convergentes seleccionados, independientemente del peso que se den a las variables para conjuntarlas en un índice compuesto. Ocupa también esta posición en un análisis transversal anual compuesto porque las cifras de desempleo y temporalidad son tan altas e injustificadas que afectan al resto. E igual ocurre con las cifras de desigualdad,

en donde presenta de nuevo las cifras más altas, exceptuando el Gini después de las pensiones que maquilla ligeramente el panorama de este subíndice. Y lógicamente ocurre lo mismo con el apartado de la pobreza, cuyas variables se encuentran relacionadas en su mayoría con los ingresos procedentes del mercado laboral y con el reparto de la riqueza. Las variables seleccionadas tienen la ventaja de conjuntar a tres ámbitos teóricos que se ajustan al modelo perfeccionado. Reflejan el sufrimiento padecido por estos países en una década y la capacidad de recuperarse, superar las adversidades y hacer un uso inteligente de los recursos, las redes y las estructuras de apoyo para seguir adelante. Cabe señalar finalmente el gran nivel de resiliencia que atesora España golpeada por unas cifras que no dejan de ser inexplicables en el contexto europeo.

BIBLIOGRAFÍA

- Achterberg, Michelle; Dobbelaar, Simone; Boer, Olga D. y Crone, Eveline A. (2021). «Perceived Stress as Mediator for Longitudinal Effects of the COVID-19 Lockdown on Wellbeing of Parents and Children». *Scientific reports*, 11(1): 1-14.
- Alvaredo, Facundo (2018). *The World Inequality Report*. Harvard: Harvard University Press.
- Aslam, Naeem y Kamal, Anila (2016). «Stress, Anxiety, Depression, and Posttraumatic Stress Disorder among General Population Affected by Floods in Pakistan». *Pakistan Journal of Medical Research*, 55(1): 29.
- Atkinson, Anthony B. y Marlier, Eric (eds.) (2010). *Income and Living Conditions in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Barton, Michelle A.; Christianson, Marlys; Myers, Christopher G. y Sutcliffe, Kathleen (2020). «Resilience in Action: Leading for Resilience in Response to COVID-19». *BMJ leader*, leader-2020.
- Boss, Pauline; Bryant, Chalandra M. y Mancini, Jay A. (2016). *Family Stress Management: A Contextual Approach*. Thousand Oaks, California: Sage Publications.
- Brand, Fridolin S. y Jax, Kurt (2007). «Focusing the Meaning (s) of Resilience: Resilience as a Descriptive Concept and a Boundary Object». *Ecology and society*, 12(1).
- Cai, Heng; Lam, Nina; Qiang, Yi; Zou, Lei; Correll, Rachel M. y Mihunov, Volodymir (2018). «A Synthesis of Disaster Resilience Measurement Methods and Indices». *International journal of disaster risk reduction*, 31: 844-855.
- Cai, Heng; Lam, Nina; Zou, Lei; Qiang, Yi y Li, Kenan (2016). «Assessing Community Resilience to Coastal Hazards in the Lower Mississippi River Basin». *Water*, 8(2): 46.
- Cannon, Terry y Müller-Mahn, Detlef (2010). «Vulnerability, Resilience and Development Discourses in Context of Climate Change». *Natural hazards*, 55(3): 621-635.
- CIS (Series históricas). Banco de Datos. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. Disponible en: <https://www.cis.es/cis/opencms/ES/index.html>
- Correia, José A. y Pereira, Elvira (2012). «Social Resilience and Welfare Systems under COVID-19: A European Comparative Perspective». *Global Social Policy*, 21(3): 569-594.
- Doty, Jennifer L.; Davis, Laurel y Arditti, Joyce A. (2017). «Cascading Resilience: Leverage Points in Promoting Parent and Child Well-Being». *Journal of Family Theory & Review*, 9(1): 111-126.
- Eggerman, Mark y Panter-Brick, Catherine (2010). «Suffering, Hope, and Entrapment: Resilience and Cultural Values in Afghanistan». *Social science & medicine*, 71(1): 71-83.
- European Commission (2009). *Portfolio of Indicators for the Monitoring of the European Strategy for Social Protection and Social Exclusion*.
- European Commission (2019). *Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the Implementation of Council Regulation (EC) No 577/98. COM (2019) 14 final*.
- Eurostat (2021). *Guide to Statistics in European Commission Development Cooperation*. Vol. 3. Economic Statistics.
- Eurostat (2022). Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa_etgar/default/table?lang=en
- Greco, Salvatore; Ishizaka, Alessio; Matarazzo, Benedetto y Torrisi, Gianpiero (2018). «Stochastic Multi-Attribute Acceptability Analysis (SMAA): an Application to the Ranking of Italian Regions». *Regional studies*, 52(4): 585-600.
- Hall, Peter y Lamont, Michelle (2013). Introduction: Social Resilience in the Neoliberal Era. En: P. Hall y M. Lamont (eds.). *Social Resilience in the Neoli-*

- beral Era* (pp. 1-31). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hernández, Teodoro y Olmo, Nuria del (2014). «Factores de riesgo y protección/resiliencia en el acoso escolar adolescente. Análisis longitudinal». *Revista Internacional de Sociología*, 72(3): 583-608.
- Hey, John D. y Lambert, Peter J. (1979). «Relative Deprivation and the Gini Coefficient». *Quarterly Journal of Economics*, 95: 567-573.
- Holling, Crawford S. (1973). «Resilience and Stability of Ecological Systems». *Annual review of ecology and systematics*, 4(1): 1-23.
- Keck, Markus y Sakdapolrak, Patrick (2013). «What is Social Resilience? Lessons Learned and Ways Forward». *Erdkunde*, 67(1): 5-19.
- Kerr, Clark; Harbison, Frederick H.; Dunlop, John T. y Myers Charles A. (1960). «Industrialism and Industrial Man». *Int'l Lab. Rev.*, 82: 236.
- Kusumastuti, Ratih D.; Husodo, Viverita; Suardi, Lenny y Danarsari Dwi, N. (2014). «Developing a Resilience Index toward Disasters in Indonesia». *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 10: 327-340.
- Lelkes, Orsolya; Medgyesi, Marton; Tóth, Istvan G. y Ward, Terry (2009). Income Distribution and the Risk of Poverty. En: T. Ward; O. Lelkes; H. Sutherland y I. Toth (eds). *European Inequalities. Social Inclusion and Income Distribution in the EU* (pp. 45-64). Budapest: Társi.
- Masten, Ann S. (2021). Resilience in Developmental systems. En: M. Ungar (ed.). *Multisystemic Resilience: Adaptation and Transformation in Contexts of Change*. Oxford: Oxford University Press.
- Masten, Ann S. y Palmer, Alyssa R. (2019). Parenting to Promote Resilience in Children. En: M. H. Bornstein (ed.). *Handbook of parenting*. New York: Routledge. (3.^a ed.).
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2014). *Boosting Resilience Through Innovative Risk Governance*. Paris: OECD Publishing.
- Papathoma-Köhle, Maria; Cristofari, Giulia; Wenk, Martin y Fuchs, Sven (2019). «The importance of Indicator Weights for Vulnerability Indices and Implications for Decision Making in Disaster Management». *International journal of disaster risk reduction*, 36: 101-103.
- Parke, Ross D. y Cookston, Jeffrey T. (2021). «Transnational Fathers: New Theoretical and Conceptual Challenges». *Journal of Family Theory & Review*, 13(3): 266-282.
- Paruolo, Paolo; Saisana, Michaela y Saltelli, Andrea (2013). «Ratings and Rankings: Voodoo or Science?». *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, 176(3): 609-634.
- Ponthieux, Sophie (2010). Assessing and Analysing In-Work Poverty Risk. En: A. B. Atkinson y E. Marlie (eds). *Income and Living Conditions in Europe* (pp. 307-327). Publications Office of the European Union.
- Promberger, Markus; Meier, Lars; Sowa, Frank y Boost, Marie (2019). Chances of «Resilience» as a Concept for Sociological Poverty Research. En: B. Rampp; M. Endreß y M. Naumann (eds.). *Resilience in social, cultural and political spheres* (pp. 249-278). Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Qasim, Said; Qasim, Mohammad; Shrestha, Rajendra P.; Khan, Amir N., Tun, Kyawt y Ashraf, Muhammad (2016). «Community Resilience to Flood Hazards in Khyber Pukhthunkhwa Province of Pakistan». *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 18: 100-106.
- Saltelli, Andrea (2007). «Composite Indicators between Analysis and Advocacy». *Social Indicators Research*, 81(1): 65-77.
- Social Protection Committee (2015). *Portfolio of EU Social Indicators for the Monitoring of Progress towards the EU Objectives for Social Protection and Social Inclusion 2015*. Brussels: European Commission.

RECEPCIÓN: 29/03/2022

REVISIÓN: 06/09/2022

APROBACIÓN: 16/12/2022

La economía que viene. Los efectos de las relaciones sociales digitales sobre el rendimiento, la coordinación y la independencia laboral

The Economy that Lies Ahead. The Effects of Digital Social Relations on Work Productivity, Coordination and Independence

Félix Requena y José Manuel García-Moreno

Palabras clave

- Brecha digital
- Capital Tecnológico
- Redes Sociales
- Tecnologías de la información y la comunicación
- Trabajo

Key words

- Digital Divide
- Technological Capital
- Social Networks
- Information and Communication Technologies
- Work

Resumen

El trabajo es uno de los ámbitos que más se ha adaptado a los cambios debidos a la era de la información y la comunicación. Este estudio examina los efectos de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en los trabajadores españoles: en su rendimiento laboral, en su capacidad de coordinación con los compañeros y en la posibilidad de lograr una mayor independencia laboral. Se han usado dos encuestas del CIS (2014 y 2016) sobre Redes Sociales Digitales. Los resultados indican que la probabilidad de mejorar el rendimiento, la coordinación y la independencia laboral es mayor cuando se usan algunas TIC, existiendo además diferencias sociodemográficas y de estatus socioeconómico, aumentando esa probabilidad, cuando se usa y se tiene conciencia del potencial de la red de lazos fuertes.

Abstract

The workplace is one of the environments that has most adapted to changes that have occurred in the context of the *information and communication age*. This study examines the effects of information and communication technologies (ICT) on Spanish workers, specifically, on their work performance, ability to coordinate with colleagues and on the possibility of achieving greater work independence. Two studies by the Spanish Centre for Sociological Research (2014 and 2016) on *Digital Social Networks* are used to meet this objective. The results indicate a greater probability of improving performance, coordination and work independence when using some ICT. Differences are also found in sociodemographic and socioeconomic status variables, which increase this probability in some cases when users are aware of the potential of a network of strong ties.

Cómo citar

Requena, Félix; García-Moreno, José Manuel (2023). «La economía que viene. Los efectos de las relaciones sociales digitales sobre el rendimiento, la coordinación y la independencia laboral». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 184: 85-104. (doi: 10.5477/cis/reis.184.85)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es>

Félix Requena: Universidad de Málaga | frequena@uma.es

José Manuel García-Moreno: Universidad de Málaga | jmgarciamoreno@uma.es

INTRODUCCIÓN¹

Este artículo estudia los efectos de las TIC sobre el trabajo de los españoles y su rendimiento, capacidad de coordinación laboral con los compañeros y la independencia en el desarrollo del trabajo. El contexto es el de la sociedad red y la era de la información, donde la generación del conocimiento y su procesamiento son la base del poder y la riqueza, en un escenario de interdependencia global donde la sociedad está integrada en redes de comunicación (Castells, 1996, 2001, 2006; Castells y Tubella, 2007).

A partir de estas premisas, en este trabajo, se estudia cómo se articulan las redes de relaciones afectadas por las TIC en el ámbito laboral, relaciones que van más allá de los contactos individuales o familiares (Rainie y Wellman, 2012). Además, se parte de que las TIC en general e Internet en particular han favorecido cambios positivos en los estilos de vida en la medida en que han nacido nuevas formas para la interacción *online*, aumentando el capital social (Wellman *et al.*, 2001) y el desarrollo de estrategias de acumulación de conocimiento (Kline y Konstanze, 2013). La participación en redes de relaciones reduce los costes de transacción y aumenta la confianza en la red donde se demuestra el peso de los lazos fuertes y los débiles (Granovetter, 1973, 1985; Requena, 1991). En contextos laborales, la presencia de TIC en marcos de relación en red favorece el rendimiento y coordinación entre trabajadores (Davison *et al.*, 2014) así como una mayor independencia en el desempeño laboral (Dierckx y Stroeken, 1999). Sin embargo, existen diferencias en términos de brecha digital (DiMaggio *et al.*,

2001) tanto a nivel individual como organizacional que se explicarán por variables de estratificación social (Norris, 2001; Cabero, 2004; Dewan y Riggins, 2005) y como materialización del capital tecnológico de los individuos (Selwyn, 2002).

El marco geográfico de este estudio es España. Un país que ocupa el puesto 11 de 28 en *The European Commission's Digital Economy and Society Index*, que presenta grandes contrastes en términos de conectividad, uso, capital humano e integración de tecnologías digitales e Internet (European Commission, 2019). Así, mientras el 88 % de los hogares españoles tiene acceso a banda ancha ultrarrápida (puesto 13 de 28 de la Unión Europea), solo el 55 % de las personas de 16 a 74 años cuenta con competencias digitales básicas (puesto 17 de 28). Además, solo un 3 % del empleo total está ocupado por especialistas TIC (puesto 18 de 28) no llegando al 4 % el número de titulados TIC (puesto 14 de 28). Estos datos muestran las grandes diferencias que se pueden estar produciendo en España en términos de capital tecnológico (Selwyn, 2004) pues la competencia digital entre la población no es la deseable abriéndose una importante brecha digital entre los que tienen esa competencia a nivel básico o a nivel especialista, brecha que se podría reforzar aún más cuando las TIC tienen impactos positivos en el ámbito laboral (Ala-Mutka, 2011).

Son muchos los trabajos, localizados en otros países, que se han centrado en el estudio de los efectos de las TIC en el desempeño de los trabajadores y en la creación de redes sociales con marco de referencia en el ámbito laboral. Estudios centrados en cómo la creación de redes de contactos favorece el acceso a recursos imprescindibles para la producción en Estados Unidos (Neff, 2005) u otros en los que se alude a cómo las TIC bien encauzadas favorecen la innovación en empresas de servicios globales (Gray, Parise e Iyer, 2011) o como, en

¹ Este estudio ha sido realizado gracias al apoyo del Ministerio de Ciencia e Innovación de España bajo el proyecto PID2020-115673RB-I00; el Programa FEDER Andalucía financiado por la Unión Europea: Proyecto UMA18-FEDERJA-103; y Programa FEDER Andalucía financiado por la Unión Europea: Proyecto UMA20-FEDERJA-015.

un estudio en China, el conocimiento compartido entre trabajadores en comunidades virtuales favorece la creatividad y la innovación (Yan, Davison y Mo, 2013). Sin embargo, en el caso español, los trabajos se han centrado más en la empresa que en los trabajadores, tal es el caso de los trabajos de Joan Torrent quien ha analizado el impacto de las TIC a partir del concepto de empresa red (Torrent y Vilaseca, 2007) tanto en la innovación como en la productividad del trabajo (Torrent y Ficapal, 2010a, 2010b).

Es decir, el contexto de la era de la información en el caso español, estaría ampliando la red de relaciones más allá del ámbito personal (Requena, 2003, 2008) permitiendo que el ámbito laboral se vea beneficiado por las TIC, pues aumenta y mejora la comunicación en esos entornos (López y Soto, 2010), crea sentido de pertenencia a la comunidad de relaciones sociales (Hampton y Wellman, 2001) y refuerza la posición estructural de aquellos trabajadores que mejor saben aprovechar su posición en la red, sacando el máximo beneficio de su capacidad para intermediar (Burt, 2004) de cara a su desempeño laboral, tanto del hecho de recibir ayuda de su entorno como de aportar información, por ejemplo, en la búsqueda de empleo.

Así, el objetivo de este trabajo consiste en analizar si el rendimiento, la coordinación y la independencia laboral de los trabajadores españoles cambia como consecuencia de la presencia de las TIC en sus entornos laborales, tratando de conocer si hay diferencias en sus efectos dependiendo del uso de determinadas tecnologías (la telefonía móvil, el correo electrónico, las apps de mensajería instantánea —tipo Whatsapp— o las redes sociales virtuales); viendo si esos efectos son diferentes dependiendo de variables sociodemográficas y de estatus socioeconómico, o de si existen o no lazos fuertes en las estructuras reticulares de dichos trabajadores.

MARCO TEÓRICO

Las redes sociales en el contexto de la sociedad red

El mundo ya es una sociedad red (Castells, 2001, 2006), una sociedad basada en las redes de comunicación digital en Internet (Requena y Ayuso, 2019). Un tipo de red que no es solo de individuos, familias o amigos, sino que ha llegado al ámbito del trabajo y de las organizaciones, provocando que los grupos sociales se hayan convertido en redes sociales mediadas por Internet (Rainie y Wellman, 2012).

Cuatro son los puntos de análisis que se han de tomar en consideración cuando estudiamos las redes sociales en las organizaciones (Kilduff y Brass, 2010): las relaciones sociales teniendo en cuenta cómo conectan y separan a los actores; los procesos de integración en la red como forma de comprender la manera en la que se crean los lazos sociales, cómo estos lazos se van renovando y cómo se van extendiendo al conjunto de la organización; cómo es el patrón estructural en términos de agrupamiento, conectividad y centralización; y, finalmente, cuál es la utilidad que esas conexiones en red tienen para los miembros de esa estructura de red.

En el ámbito laboral contamos con actores (los trabajadores), que, desde el punto de vista del análisis de redes, tienen relaciones sociales basadas en lazos sociales que los vinculan dentro y fuera de la organización en la que trabajan (Freeman, 2004). Estos lazos sociales facilitarían el surgimiento de confianza interpersonal y compromiso mutuo en términos de capital social (Requena, 2008). Los contextos laborales son espacios en los que las relaciones sociales que se establecen pueden ser de tipo instrumental, donde los actores que forman parte de ellas entran en contacto unos con otros con el objetivo de proporcionarse seguridad, bienes, servicios o, lo que es más

importante, información (Requena, 2003, 2008). La omnipresencia de las TIC en el entorno vital de los individuos, potenciarían el surgimiento de esas relaciones interpersonales instrumentales, en la medida en que se produce incremento y/o acumulación de capital social y que genera beneficio común para los que participan en esa organización (Pigg y Crank, 2004). En un contexto laboral, la presencia de las TIC permitiría el desarrollo de estrategias de acumulación de conocimiento gracias a que se desarrolla un mayor capital social mediado por esas tecnologías (Kline y Konstanze, 2013).

Por otra parte, los actores que se integran dentro de una red organizacional, como puede ser una laboral, lo hacen en la medida en que se producen lazos sociales que llegan y se extienden por esa organización, en lo que se ha venido a denominar *embeddedness*. Es decir, incrustación que ofrece ventajas a los actores como es el menor coste de transacción y aumento de la confianza en la información que reciben por estar integrado en una red de lazos fuertes y débiles (Granovetter, 1985). Además, son sujetos con relaciones múltiples, que tienen vínculos en más de un contexto (dentro y fuera de su trabajo, por ejemplo). Es un capital social que se genera a partir del conjunto de posiciones estratégicas que los individuos tendrían en las redes sociales, con diferencias según la densidad de la red o el grado de estabilidad relativa de esas redes (Coleman, 1990). La acción social en contextos de relación se construye gracias al desarrollo de interacciones, siendo las relaciones sociales que nacen en redes sociales las que originan la interdependencia de los actores y las estructuras en las que estos participan. Nace así el vínculo a partir de la cooperación y la coordinación (Coleman, 1988), tal y como puede suceder en un ámbito laboral, como se plantea en este trabajo.

El patrón estructural dependerá de la posición que los actores ocupen en cuanto

a agrupamiento, conectividad y centralidad. Es el planeamiento de Burt (1992, 1997, 2000, 2004) en torno a los huecos estructurales. El capital social que cada actor ha ido creando en torno a sí debe ser utilizado para obtener beneficio personal. Los actores en las organizaciones podrán conectar grupos sociales desconectados entre sí, gracias a que ocupan posiciones que permiten esa conexión en un proceso de maximización de su capacidad de intermediación.

La utilidad de la interacción social mediada por TIC en red en los entornos laborales

El contexto de la sociedad red ha convertido a la información en uno de los principales valores en el mundo empresarial y laboral (Castells, 2001) ya que una buena gestión de esa información permite aumentar la productividad de los trabajadores. Las empresas son hoy organizaciones que han logrado que parte de su trabajo se desarrolle gracias a las TIC, gestionando información y creciendo gracias a la presencia de Internet en el proceso productivo (Leonardi y Barley, 2010). Es decir, aquellos ámbitos en los que se implantan las TIC, ya sea de forma individual (personas que las usan en su vida cotidiana) o en organizaciones (empresas, por ejemplo, que las usan para la comunicación horizontal y vertical) se percibe la utilidad y la facilidad de su uso (Davis, 1986, 1989).

Las organizaciones con actores impactados por las TIC funcionan porque existe competencia digital. La competencia digital se entiende como el uso de las TIC con el fin de alcanzar, entre otros, objetivos relacionados con el trabajo, la empleabilidad, así como la inclusión social (Ala-Mutka, 2011). Tener competencia digital, ayuda a conseguir otras que son clave para comprender cómo los ciudadanos pueden participar de manera activa en la sociedad (en

general) y en la economía (en particular). De esta forma las TIC deben ser entendidas no solo desde el punto de vista de alcanzar con ellas objetivos económicos, sino también objetivos de tipo social (Mumford, 2006). Se encuadrarían en este punto concreto, el establecimiento de relaciones sociales o la aparición de elementos que van en beneficio individual y grupal, donde la presencia de competencia digital en uso de TIC ayuda a la mejora de la comunicación y la coordinación, la productividad, la responsabilidad y la capacidad de autonomía-independencia (Ala-Mutka, 2011).

Entre las TIC aplicadas al ámbito laboral tendríamos aquellas que tienen una clara orientación hacia la comunicación, como tecnologías en red importantes para la interacción y las relaciones sociales. La comunicación mediada por TIC: 1) aumenta el contacto y el apoyo dentro de la comunidad, proporcionando sentido de pertenencia (Hampton y Wellman, 2001); 2) crece la posibilidad de intercambio de información con impacto positivo en la creación de conocimiento y en el aumento de la colaboración de los participantes en dicha comunicación en entornos laborales (López y Soto, 2010) con la existencia de una mejora en los procesos de comunicación horizontal y vertical en dichos entornos (Davison *et al.*, 2014); 3) proporciona una mejor coordinación cuando se crean redes de apoyo entre los propios trabajadores (Cunha y Orlikowski, 2008); 4) la presencia de estas tecnologías en estos entornos puede favorecer una mayor independencia laboral y formas de trabajo independiente (Dierckx y Stroeken, 1999), y 5) las TIC en el ámbito laboral mejorarían el rendimiento de los trabajadores tanto desde el punto de vista individual, como de equipo o de la propia organización (Davison *et al.*, 2014) pues en lugar de aumentar la presencialidad permiten equilibrar los ámbitos laborales y personales de esos trabajadores (Moqbel, Saggi y Kock, 2013).

El capital tecnológico como marco de desigualdad

En el contexto de la sociedad red, la presencia de Internet ha permitido que las personas tomen parte en redes para el empleo más eficientes que las redes tradicionales, reduciendo distancias sociales a pesar de la permanencia de barreras de acceso, desigualdad en la competencia tecnológica e incluso en la alfabetización digital (Mann, 2014). Es decir, con independencia de que las TIC estén más o menos extendidas e influyan de manera positiva, sigue existiendo una brecha digital basada en la desigualdad, el alcance y la diversidad de su uso (DiMaggio *et al.*, 2001) establecida en la estratificación social.

Tres son los niveles de análisis en torno a los cuales podemos situar las implicaciones de la brecha digital (Dewan y Riggins, 2005): 1) nivel individual (basado en las desventajas sociales, económicas y tecnológicas de los individuos en el acceso y uso de las TIC); 2) nivel organizacional (referido a la manera en que unas organizaciones compiten mejor que otras en base a su mayor adaptación al contexto tecnológico); y 3) nivel global (referido a las diferencias entre países que lleva a muchos de ellos a situaciones de clara desventaja tecnológica). El impacto de las TIC en el rendimiento laboral, la coordinación con compañeros de trabajo o la capacidad para ganar en independencia laboral se comprende mejor en los dos primeros niveles, y todo ello de la mano de variables de estratificación social como sexo, nivel educativo, ingresos (Norris, 2001), la edad y la situación laboral (Cabero, 2004) o el estatus socioeconómico (Dewan y Riggins, 2005). Y, si el análisis se centra en la presencia de Internet en el lugar de trabajo, esta brecha digital permite descubrir nuevas formas de segmentación del mercado laboral basadas en la precariedad o la innovación laboral (Calderón-Gómez *et al.*, 2020). Te-

ner en cuenta el factor estructural permite explicar las diferencias de los individuos a partir de la posición social que se ocupa en la sociedad.

Esto lleva al concepto de capital tecnológico. Con este concepto se puede ahondar en el peso de variables de estructura social en relación con una brecha digital que es una brecha de tipo social con base en las características de la estratificación social existentes. La brecha digital aludiría así a diferencias que están relacionadas con la cantidad de capital tecnológico que pueden tener los individuos, con el compromiso que estos manifiestan a la hora de sentirse atraídos por la tecnología y, finalmente, con su capacidad para adoptar el factor tecnológico como estrategia de reproducción en la era de la información, partir de una diferente movilización del capital económico, cultural y social (Selwyn, 2002). El capital tecnológico de los individuos, en este sentido, depende de: 1) su capital económico a la hora de realizar intercambios de material tecnológico y/o capacidad para la adquisición de hardware y software tecnológico; 2) su capital cultural marcado por asumir la necesidad de invertir en la adquisición de competencias para el uso de las TIC tanto desde el punto de vista formal como informal, la objetiva socialización por medio de bienes tecno-culturales a través de los agentes de socialización (familia, pares u otras agencias) y, finalmente, por la acreditación formal e institucionalizada de conocimientos relacionados con las TIC; y 3) su capital social como red de contactos tanto personales como no personales con base tecnológica (Selwyn, 2004). El capital tecnológico podrá ser un factor de desigualdad en contextos laborales.

Junto al concepto de capital tecnológico tendríamos el concepto más actualizado de capital digital. Cuando hablamos de capital digital aludimos a varios factores interconectados que influirán en

un usuario (trabajador en este caso) para adoptar tecnologías en sus contextos de interacción. Esos factores son: infraestructura, calidad, accesibilidad, habilidades, capacidad técnica, actitud y habilidades sociales (Park, 2017). Factores que hacen que el capital digital sea cada vez más importante en el contexto de la web 3.0 (Ragnedda y Destefanis, 2021) y con un impacto positivo en el empleo, la economía y las finanzas, entre otras cuestiones (Ragnedda *et al.*, 2022).

Hipótesis

Del marco teórico presentado se concluye que los trabajadores están impactados por la presencia de las TIC en su ámbito laboral, con efectos positivos en el proceso de producción (Leonardi y Barley, 2010; Cunha y Orlikowski, 2008; Torrent y Ficapal, 2010a). La vida laboral se ha modificado como consecuencia de la presencia de esas tecnologías, modificación que va en la línea de la irrupción de nuevas competencias útiles en el marco de la sociedad de la información, de la sociedad red para la gestión de la información (Castells, 2001, Ala-Mutka, 2011). Así, la hipótesis principal de este trabajo es que *como consecuencia de la presencia y uso de las TIC en el ámbito laboral aumenta la probabilidad de que los trabajadores de una empresa mejoren su rendimiento en el trabajo, mejoren la coordinación laboral con otros compañeros y ganen en independencia a la hora de realizar sus funciones*. Pero esto no sucede por igual en el conjunto de los trabajadores, sino que habrá diferencias dependiendo de la tecnología que se use, según factores de segmentación sociodemográfica y de estatus socioeconómico (brecha digital social), así como dependiendo del grado en el que dicho trabajador haga suyo el potencial de su propia red tanto en beneficio propio como en el

de su entorno de lazos fuertes (Granovetter, 1973).

Partiendo de esta hipótesis general, contamos con 3 subhipótesis:

(H₁) Hipótesis del *hardware* y *software* que potencia los efectos de las TIC en el contexto laboral. Es decir, *el uso de teléfono móvil, correo electrónico, apps de mensajería instantánea (Whatsapp) y redes sociales virtuales aumenta la probabilidad de que, en el contexto laboral, mejore el rendimiento, mejore la coordinación con los compañeros/as y se gane en independencia a la hora de realizar el trabajo.*

Por tanto, la presencia de TIC en el ámbito de trabajo de los españoles redundaría en un aumento de su rendimiento laboral, coordinación y comunicación (Cunha y Orlikowski, 2008; Davison *et al.*, 2014) y podría estar favoreciendo la ganancia de independencia en el desempeño de su trabajo (Dierckx y Stroeken, 1999).

(H₂) Hipótesis de la desigualdad socio-estructural en los efectos de las TIC en el contexto laboral. Esto es, *el perfil de los trabajadores que mejoran su rendimiento, coordinación laboral e independencia funcional en entornos laborales impactados por las TIC, se identificará con jóvenes, hombres, de alto nivel de estudios y de alto estatus socioeconómico.*

El impacto que tienen las TIC en los entornos laborales españoles podría ser diferente según variables como el sexo y nivel de estudios (Norris, 2001), la edad (Cabero, 2004) y el estatus socioeconómico (Dewan y Riggins, 2005). Esto vendría a demostrar cómo las diferentes inversiones en recursos económicos, humanos y culturales, dan lugar a diferencias en posesión de capital tecnológico (Selwyn,

2002, 2004) de los trabajadores españoles y, por tanto, existe no solo una brecha digital (DiMaggio *et al.*, 2001) en uso de TIC, sino una brecha digital social en la que la desigualdad vendría por temas educativos, generacionales e incluso económicos que explicarían la diferente capacidad de penetración y uso de las tecnologías (Torres *et al.*, 2017).

(H₃) Hipótesis de los lazos fuertes que potencian los efectos de las TIC en el contexto laboral. Es decir, *hay más probabilidad de mejorar el rendimiento en el trabajo, la coordinación con otros compañeros/as y la ganancia en independencia a medida que aumenta la seguridad respecto a que, en caso de necesidad, se pueda recibir ayuda de compañeros de trabajo, así como si se ha informado a un familiar/amigo/vecino sobre un puesto de trabajo.*

Es probable que en España los efectos de las TIC en entornos laborales se refuercen entre aquellos que usan los lazos fuertes (red de compañeros/as de trabajo, familiares, amigos o vecinos). Es decir, se crean lazos sociales fuera y dentro que redundan en el desempeño profesional mediante lazos sociales que vinculan (Freeman, 2004), que proporcionan seguridad, información y bienes (Requena, 2008), todo ello gracias a la posición estratégica que los individuos tienen en las redes de relaciones como capital social (Coleman, 1990) gracias a esos lazos fuertes que proporcionan ventajas por estar integrados en dichas redes (Granovetter, 1985). Aquel que conoce y maneja al máximo su capacidad de intermediación (Burt, 1992, 2004) podría conseguir, además, mejores resultados en términos de rendimiento, coordinación e independencia laboral.

TABLA 1. Estadísticos descriptivos para las variables en los modelos de regresión

	N	Mín.	Máx.	Media	Desv. típ.
Variables independientes					
<i>Ha usado en los últimos 6 meses</i>					
Teléfono móvil (llamadas y/o sms)	1.977	0	1	0,99	0,110
Correo electrónico (email)	1.972	0	1	0,78	0,416
Whatsapp (u otra aplicación, Line, Telegram, Snapchat)	1.976	0	1	0,88	0,331
Redes sociales virtuales (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.)	1.972	0	1	0,62	0,486
Variables control					
<i>Sociodemográficas</i>					
Hombre (<i>dummy</i>)	1.977	0	1	0,55	0,498
<i>Intervalos de edad (dummy)</i>					
18 a 29 años	1.977	0	1	0,16	0,369
30 a 44 años	1.977	0	1	0,44	0,496
45 a 64 años	1.977	0	1	0,39	0,488
65 y más años	1.977	0	1	0,01	0,087
<i>Nivel de estudios (dummy)</i>					
Primarios	1.970	0	1	0,05	0,213
Secundarios 1.ª Etapa	1.970	0	1	0,25	0,434
Secundarios 2.ª Etapa	1.970	0	1	0,14	0,349
Formación Profesional	1.970	0	1	0,24	0,425
Superiores	1.970	0	1	0,32	0,468
<i>Estatus socioeconómico (dummy)</i>					
Clase Alta/Media Alta	1.933	0	1	0,26	0,441
Nuevas Clases Medias	1.933	0	1	0,27	0,445
Viejas Clases Media	1.933	0	1	0,13	0,335
Obreros Cualificados	1.933	0	1	0,21	0,405
Obreros No Cualificados	1.933	0	1	0,13	0,333
<i>La presencia de lazos fuertes</i>					
Ha informado a algún familiar, amigo/a o vecino/a sobre algún puesto de trabajo	1.959	0	1	0,49	0,500
Seguridad de recibir ayuda de compañeros/as de trabajo y/o estudios	1.749	0	10	6,36	2,568
Variables dependientes					
Mejora el rendimiento de su trabajo	1.826	0	1	0,64	0,481
Mejora la coordinación laboral con sus compañeros/as	1.760	0	1	0,68	0,468
Gana en independencia a la hora de realizar su trabajo	1.821	0	1	0,54	0,498

Fuente: CIS, Barómetros 3038 (septiembre de 2014) y 3128 (febrero de 2016). Elaboración propia.

DATOS, VARIABLES Y MÉTODO

Datos

Los datos utilizados en este trabajo se han obtenido de los Barómetros Españoles 3038 (septiembre de 2014) y 3128 (febrero de 2016) producidos por el Centro de Investigaciones Sociológicas de España (CIS)². Ambos barómetros se centraron en el estudio de las redes sociales virtuales y las apps de mensajería instantánea. La muestra de estos barómetros es aleatoria y representativa de la población residente en España con 18 y más años, y con un total de 4922 casos. En este artículo hemos trabajado con una submuestra de 1977 casos (encuestados que, en el momento del estudio, declaraban que estaban trabajando); en esta submuestra se da un nivel de confianza del 95,5 % (dos sigmas) y un error muestral de $\pm 2,2$.

Se trata de una encuesta realizada cara a cara en domicilios con afijación proporcional, de tal forma que las características sociodemográficas de la población que ha sido encuestada coinciden con los datos oficiales de población que publica el Instituto Nacional de Estadística de España (INE).

El cuestionario de estos barómetros incluía diferentes variables sobre el nivel de uso de TIC y variables sobre los efectos que las TIC tienen sobre el ejercicio de las actividades laborales, variables sociodemográficas y de estatus socioeconómico, así como variables que miden la capacidad de recibir ayuda por parte de los compañeros de trabajo o la información, por parte de los encuestados, a su entorno social más cer-

cano respecto a algún puesto de trabajo. Todas ellas son variables que hemos utilizado para el diseño de los análisis desarrollados en este trabajo y que presentamos en la tabla 1.

Variables dependientes

Para el cálculo de las variables dependientes se han seleccionado tres ítems de la pregunta en la que se indagaba sobre los efectos de las TIC en el trabajo:

Ahora nos gustaría que valorase el efecto de las nuevas tecnologías de la comunicación sobre su trabajo. ¿Con qué frecuencia experimenta las siguientes situaciones? Mucho, bastante, poco o nada: 1) mejora el rendimiento en su trabajo; 2) mejora la coordinación laboral con sus compañeros/as; 3) gana en independencia a la hora de realizar su trabajo.

Para incluir esas tres variables de efecto de las TIC en el trabajo en los modelos de regresión logística binaria se procedió a la recodificación de las variables ordinales de origen en tres variables dicotómicas (*dummy*). Así, las tres categorías originarias «mucho», «bastante» y «poco» se recodifican con valor 1 en *Sí ha mejorado el rendimiento en el trabajo* ($n = 1166$), *Sí ha mejorado la coordinación laboral con los compañeros/as* ($n = 1191$) y *Sí ha ganado en independencia a la hora de realizar su trabajo* ($n = 989$), mientras que la categoría originaria *nada* se recodifica con valor 0 en *No ha mejorado el rendimiento en el trabajo* ($n = 660$), *No ha mejorado la coordinación laboral con los compañeros/as* ($n = 569$) y *No ha ganado en independencia a la hora de realizar su trabajo* ($n = 832$).

Variables independientes

El uso de TIC

Se ha trabajado con cuatro variables dicotómicas referidas al uso en los últimos

² Para disponer de toda la información técnica de las encuestas se puede acceder a la página web del Centro de Investigaciones Sociológicas. En concreto, para el estudio 3038 en http://www.cis.es/cis/opencm/ES/1_encuestas/estudios/ver.jsp?estudio=14107 y para el estudio 3128 en http://www.cis.es/cis/opencm/ES/1_encuestas/estudios/ver.jsp?estudio=14263

6 meses de 1) Teléfono móvil (llamadas y/o sms), 2) Correo electrónico (*email*), 3) Whatsapp (u otra aplicación, Line, Telegram, Snapchat) y 4) Redes sociales virtuales (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.). Todas han recibido el mismo tratamiento estadístico tomando como categoría de referencia el no haberlo/s usado.

VARIABLES DE CONTROL

Se han añadido a los modelos una serie de variables control que servirán para el contraste de parte de las hipótesis planteadas en este estudio: sociodemográficas, estatus-socioeconómico y presencia de lazos fuertes.

Las variables sociodemográficas del estudio han sido: sexo, intervalos de edad y nivel de estudios³. Todas las variables han sido tratadas como variables *dummy*.

La variable estatus socioeconómico⁴ es una variable que el propio CIS crea una vez cuenta con los datos de la encuesta, considerando para ello otras variables (situación laboral, educación e ingresos, etc.). Para el análisis ha sido considerada como variable *dummy*.

Finalmente se han incluido en el estudio dos variables que nos permiten medir la presencia o no de lazos fuertes, así como la propia intensidad de estos. La primera de ellas, correspondiente a una variable que mide la sensación de seguridad respecto a si recibiría ayuda de compañeros/as de trabajo en caso de necesitarlo. Esta variable construida con una escala de 0 a 10 es incluida tal cual en los modelos de análisis.

La segunda variable corresponde a una variable dicotómica que mide si se ha informado o no a algún familiar, amigo/a o vecino/a sobre algún puesto de trabajo en los últimos 6 meses.

Método

Para ejecutar el contraste de hipótesis se ha utilizado el análisis de regresión logística binaria, tratando de explicar si las personas que usan TIC y trabajan, ven efectos en su trabajo desde el punto de vista de la mejora del rendimiento, la coordinación y la ganancia de independencia. Es una técnica adecuada para este objeto de estudio puesto que explica la probabilidad de una (o más) variables binarias (dicotómica) a partir de una serie de covariables, modelando distribuciones de probabilidad marginal y odds ratio (Collet, 2003). Es una técnica predictiva para variables dependientes no métricas que, además, permite el tratamiento de las variables independientes y de control como variables *dummy* (Hair *et al.*, 2014). Por tanto, con este método, se puede pronosticar la mejora del rendimiento, la coordinación y la ganancia de independencia laboral (variables dependientes) a partir de las variables independientes y de control señaladas.

RESULTADOS

Los efectos de las TIC en el trabajo

Los resultados iniciales vienen a mostrar una relación positiva en términos de correlación entre el uso de TIC y los efectos de ese uso en el trabajo. Sin embargo, esa relación tiene diferente fuerza dependiendo del tipo de tecnología de la comunicación que se haya usado (véase tabla 2).

³ De la variable nivel de estudios no se ha utilizado la categoría originaria *Sin estudios* por falta de muestra (n = 5).

⁴ Para más información sobre cómo el CIS crea la variable de estatus socioeconómico, se puede consultar el documento: NOTA DE INVESTIGACIÓN en http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/NotasdeInvestigacion/NI010_CNO11-CNAE09_Informe.pdf

TABLA 2. Coeficientes de correlación entre variables dependientes y variables independientes

	Teléfono móvil	Correo electrónico (email)	Whatsapp (u otra aplicación)	Redes sociales virtuales
Mejora el rendimiento de su trabajo	0,059*	0,324**	0,209**	0,169**
Mejora la coordinación laboral con sus compañeros/as	0,068**	0,289**	0,210**	0,165**
Gana en independencia a la hora de realizar su trabajo	0,034	0,321**	0,177**	0,145**

Nivel de significación: * 0,05 (bilateral); ** 0,01 (bilateral).

Fuente: CIS, Barómetros 3038 (septiembre de 2014) y 3128 (febrero de 2016). Elaboración propia.

En la tabla 3 se muestran los resultados del análisis de regresión. En el primer modelo, donde se consideran las variables independientes de uso de TIC, la capacidad explicativa es del 14 %, 11,9 % y 13,8 % (R cuadrado) para cada una de las tres variables dependientes. En los tres casos, el uso de correo electrónico y de Whatsapp u otra *app* de mensajería instantánea, son variables que influyen en los efectos de las TIC en el trabajo. Así, entre los que usan el *correo electrónico* frente a los que no lo hacen, la probabilidad de mejorar en el rendimiento del trabajo como efecto de las TIC es 4,2 veces superior, la probabilidad de mejorar la coordinación laboral con compañeros/as es 3,3 veces superior, siendo la probabilidad de ganar en independencia a la hora de realizar el trabajo 5,1 veces superior. Usar Whatsapp (u otra aplicación similar) aumenta la probabilidad de mejorar el rendimiento del trabajo (1,7 veces más), mejora la coordinación con compañeros (1,8 veces más probable) y se gana en independencia laboral (1,4 veces superior) frente a aquellas personas que no usan este tipo de aplicaciones de mensajería instantánea. Así, por ejemplo, una persona que usa correo electrónico combinado con el uso de *apps* de mensajería en contraposición a quién no lo hace, tendría una probabilidad 7,2 veces mayor de mejorar su rendimiento laboral, 6 veces mayor de coordinarse mejor con sus compañeros de trabajo y 7,6 veces mayor de ganar en independencia a la hora de realizar su trabajo. De esta forma se confirma que, aquellos que tienen competencia

tecnológica de uso en algunas TIC, mejoran su capacidad de coordinación, su productividad y su rendimiento (Ala-Mutka, 2011). Por su parte, el teléfono móvil y las redes sociales virtuales serían variables independientes sin capacidad predictiva en las variables dependientes de efecto de las TIC en el trabajo.

En el segundo modelo se incluyen parte de las variables de control (las sociodemográficas y estatus socioeconómico). La capacidad predictiva (R cuadrado) crece considerablemente hasta el 29,5 % (en la variable de mejora del rendimiento del trabajo), el 25,6 % (en la variable mejora la coordinación laboral) y el 25,7 % (en la variable de ganancia en independencia a la hora de realizar el trabajo). En relación con los efectos de las tecnologías de comunicación en el trabajo, los hombres frente a las mujeres tendrían 1,9 veces más probabilidad de mejorar el rendimiento, 2,2 veces más probabilidad de mejorar la coordinación laboral y 1,6 veces más probabilidad de ganar en independencia a la hora de realizar el trabajo. La probabilidad de mejorar el rendimiento en el trabajo como efecto de las TIC es 3,2 y 2,4 veces superior entre los que tienen estudios superiores o secundarios de segunda etapa, respectivamente, frente a los que tienen estudios primarios. Mejorar la coordinación laboral con los compañeros como efecto de las TIC es 3,4 veces superior entre los que tiene estudios superiores, y 2,2 y 2,1 veces superior entre los que tienen estudios secundarios de primera y segunda etapa frente a los que tienen estudios

primarios. Así mismo, ganar en independencia laboral es más probable entre los que tienen estudios superiores (2,9 veces más que entre los que tienen estudios primarios). El nivel de estudios se confirma como un factor de diferenciación en términos de brecha digital (Torres *et al.*, 2017). Por su parte, el estatus socioeconómico también tiene capacidad predictiva en este modelo. Se comprueba cómo, frente a los obreros no cualificados, es en las clases sociales superiores donde los efectos de las tecnologías de la comunicación en el trabajo son más destacados. Así, las personas de clase alta/media alta tienen casi cinco veces más de probabilidad de mejorar el rendimiento en el trabajo que los obreros no cualificados, y 4,3 veces más de mejorar la coordinación laboral y 4,8 veces más de ganar en independencia a la hora de realizar su trabajo. En el caso de las nuevas clases medias la probabilidad de mejoría en el rendimiento es 2,5 veces mayor, 2,2 veces mayor la probabilidad de mejorar la coordinación y 2,7 veces mayor la probabilidad de ganar en independencia (siempre frente al obrero no cualificado). Y, en el caso de las viejas clases medias, la probabilidad de mejorar el rendimiento es 2,7 veces mayor y 2,8 veces mayor de ganar en independencia en el trabajo que entre los obreros no cualificados. Así, por ejemplo, un hombre, de estudios superiores y de clase alta/media alta, frente a una mujer de estudios primarios y obrero no cualificado, tendría, como efecto de las TIC en el trabajo, una probabilidad 30,1 veces superior de mejorar el rendimiento en el trabajo, 33,3 veces superior de mejorar la coordinación con sus compañeros y 22,4 veces superior de ganar en independencia a la hora de realizar su trabajo. Lo que confirma que el estatus socioeconómico es un factor de diferenciación social en entornos impactados por las TIC (Dewan y Riggins, 2005). La edad, por su parte, aparece como una variable sin capacidad explicativa en el modelo.

En el último modelo añadimos las variables relacionadas con la presencia de la-

zos fuertes: seguridad respecto a si *recibiría ayuda de compañeros de trabajo en caso de necesitarlo y si se ha informado o no a algún familiar, amigo/a o vecino/a sobre algún puesto de trabajo en los últimos 6 meses*. La capacidad predictiva (R cuadrado) mejora ligeramente para las variables *mejora del rendimiento* (30,3 %) y *gana en independencia* (26,6 %), mientras que para la variable de *mejora la coordinación laboral* dicha capacidad predictiva se mantiene en el 25,3 % (0,4 puntos porcentuales inferior respecto al segundo modelo). Así, por cada punto que aumenta la seguridad respecto a si se recibiría ayuda de un compañero de trabajo (recordemos que es una variable medida de 0 a 10) la probabilidad de mejorar el rendimiento de su trabajo crece 1,1 y misma probabilidad en relación con la mejora de la coordinación laboral con sus compañeros. Es decir, es más probable mejorar ese rendimiento y la coordinación a medida que aumenta la seguridad respecto a recibir ayuda de compañeros de trabajo. Esto demostraría la importancia de mejorar el clima laboral como un aspecto clave en las nuevas organizaciones con especial incidencia en factores como la satisfacción con el trabajo, la integración del empleado, su autonomía, etc. (Patterson *et al.*, 2005) así como la posible influencia de elementos culturales e institucionales en el desarrollo del clima laboral en contextos innovadores (Newman *et al.*, 2009). Finalmente, aquellos que han informado a un familiar y/o amigo sobre un puesto de trabajo frente a los que no lo han hecho, tienen una probabilidad 1,4 veces mayor de mejorar la coordinación con sus compañeros de trabajo y 1,3 veces mayor de ganar en independencia a la hora de realizar su trabajo, lo que viene a demostrar, una vez más, el poder de las redes sociales en su impacto económico (Granovetter, 2005) y la importancia de la posición en la red y su uso instrumental (Burt, 2004).

TABLA 3. Análisis de regresión logística binaria sobre los españoles que trabajan y que consideran el uso de TIC tiene efectos sobre su trabajo

Variables	Modelo I			Modelo II			Modelo III		
	Mejora el rendimiento de su trabajo	Mejora la coordinación laboral con sus compañeros/as	Gana en independencia a la hora de realizar su trabajo	Mejora el rendimiento de su trabajo	Mejora la coordinación laboral con sus compañeros/as	Gana en independencia a la hora de realizar su trabajo	Mejora el rendimiento de su trabajo	Mejora la coordinación laboral con sus compañeros/as	Gana en independencia a la hora de realizar su trabajo
Independientes	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio
Teléfono móvil	1,709	2,426	1,067	1,441	2,125	1,061	1,308	2,01	1,234
Correo electrónico	4,233 ***	3,287 ***	5,131 ***	1,811 ***	1,397 *	2,552 ***	1,768 **	1,288	2,649 ***
WhatsApp u otra aplicación	1,714 **	1,826 ***	1,494 *	2,016 ***	2,032 ***	1,588 *	1,787 *	1,951 **	1,388
Redes sociales virtuales	1,068	1,119	0,971	1,339 *	1,324	1,103	1,256	1,309 *	1,084
Variables control									
Sexo									
Hombre				1,913 ***	2,243 ***	1,604 ***	1,966 ***	2,156 ***	1,529 **
Mujer (ref.)				—	—	—	—	—	—
Intervalo de edad									
18 a 29				0,295 *	0,647	0,609	0,341	0,546	0,243
30 a 44				0,356	0,653	0,573	0,401	0,588	0,233
45 a 64				0,449	0,800	0,637	0,558	0,717	0,279
65 y más (ref.)				—	—	—	—	—	—
Nivel de estudios									
Primarios (ref.)				—	—	—	—	—	—
Secundarios 1.ª Etapa				1,126	1,337	1,536	1,593	1,574	1,982 *
Secundarios 2.ª Etapa				2,418 **	2,196 *	2,169 *	3,271 **	2,422 *	2,633 *
Formación Profesional				1,710 *	2,104 *	1,968 *	2,146 *	2,350 *	2,396 *
Superiores				3,209 ***	3,441 ***	2,940 **	4,587 ***	3,791 ***	3,766 **
Estatus socioeconómico									
Clase Alta/Media Alta				4,944 ***	4,316 ***	4,755 ***	4,894 ***	4,157 ***	4,479 ***
Nuevas Clases Medias				2,504 ***	2,160 ***	2,735 ***	2,572 ***	2,117 ***	2,680 ***
Viejas Clases Medias				2,716 ***	1,489 *	2,812 ***	2,506 ***	1,628 *	2,750 ***
Obreros Cualificados				1,112	1,015	1,192	1,182	0,979	1,155
Obreros No Cualificados (ref.)				—	—	—	—	—	—
Presencia de lazos fuertes									
Recibiría ayuda de compañeros de trabajo							1,065 **	1,054 *	1,024
Ha informado a familiar, amigo o vecino sobre un puesto de trabajo							1,187	1,374 *	1,336 *

TABLA 3. Análisis de regresión logística binaria sobre los españoles que trabajan y que consideran el uso de TIC tiene efectos sobre su trabajo (continuación)

Variables Independientes	Modelo I			Modelo II			Modelo III		
	Mejora el rendimiento de su trabajo	Mejora la coordinación laboral con sus compañeros/as	Gana en independencia a la hora de realizar su trabajo	Mejora el rendimiento de su trabajo	Mejora la coordinación laboral con sus compañeros /as	Gana en independencia a la hora de realizar su trabajo	Mejora el rendimiento de su trabajo	Mejora la coordinación laboral con sus compañeros/as	Gana en independencia a la hora de realizar su trabajo
	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio
Constante	1,766 ***	2,101 ***	1,189 ***	1,755 ***	2,085 ***	1,191 ***	1,895 ***	2,348 ***	1,266 ***
-2 log de la verosimilitud	2185,257	2050,204	2305,026	1900,154	1813,734	2068,579	1636,301	1602,348	1812,898
Chi cuadrado	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,009	0,003	0,022
R cuadrado de Nagelkerke	0,140	0,119	0,138	0,295	0,256	0,257	0,303	0,253	0,266
Porcentaje global de clasificación	70,700	71,500	65,400	74,400	73,800	70,300	74,500	74,700	70,500
N	1820,000	1755,000	1815,000	1780,000	1715,000	1775,000	1572,000	1567,000	1575,000

Nivel de significación: *** $p < 0,0001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,1$.

Fuente: CIS, Barómetros 3038 (septiembre de 2014) y 3128 (febrero de 2016). Elaboración propia.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Asistimos al nacimiento de la nueva sociedad de la información que está transformando las estructuras básicas del mundo laboral y sus relaciones. Esta investigación ha contrastado la hipótesis referida a cómo la presencia de las TIC en el ámbito laboral implica un aumento de la probabilidad de que los trabajadores de una empresa mejoren su rendimiento en el trabajo, mejoren la coordinación laboral con otros compañeros y ganen en independencia a la hora de realizar sus funciones. Para ello, se ha partido de una fuente de datos original que ha permitido conocer los efectos de las TIC sobre rendimiento, coordinación e independencia en el trabajo. Uno de los hallazgos más importantes es la alta probabilidad de mejora que supone que los trabajadores realicen sus trabajos con TIC. Los modelos utilizados han mostrado un alto poder explicativo, entre el 14 % y el 30 %, lo que da mucha plausibilidad a los resultados.

Las TIC que mayor efecto han presentado sobre nuestras variables dependientes (rendimiento, coordinación e independencia a la hora de realizar el trabajo) han sido el correo electrónico y Whatsapp u otras aplicaciones de mensajería, que multiplican el rendimiento, la coordinación o la independencia entre cuatro y cinco veces respecto a quienes no los usan. Sin embargo, el teléfono móvil y las redes sociales virtuales han mostrado que no tienen significación en su capacidad predictiva respecto a las variables dependientes. No tienen efecto sobre los aspectos del trabajo considerados. Posiblemente esto se explique porque no son herramientas de uso eminentemente laboral.

Nuestros datos han confirmado, para el caso de España, lo que ha sido estudiado para otros países, como Estados Unidos (Neff, 2005), China (Yan, Davison y Mo, 2013; Yuan y Shang, 2014) o Rusia (Varlamova y Larionova, 2020). En esta misma dirección, Torrent y Ficopal (2010a, 2010b) han puesto de manifiesto para una región de España,

como ha sido el caso de Cataluña, la utilidad de las TIC en la productividad. Asimismo, y también para España, otros estudios han demostrado que existe una categoría de trabajador que realiza tareas más productivas y comunicativas en contextos de alta presencia de Internet: el trabajador innovador o clase trabajadora innovadora (Calderón-Gómez *et al.*, 2020). Del mismo modo que la presencia de las TIC en la vida de los individuos potencia las relaciones interpersonales (Pigg y Crank, 2004; Requena y Ayuso, 2019), en el contexto laboral, las TIC posibilitan estrategias de acumulación de conocimiento y nuevas destrezas que permiten romper con la limitación física que muchas veces supone un espacio delimitado (Kline y Konstanze, 2013).

El efecto de las TIC, como se ha visto confirmado en los datos estudiados, cuando se aplican a las organizaciones conectan a los trabajadores en sus actividades potenciando su capacidad de relación independientemente de su distancia física, lo que les permite extender su productividad, tal y como ha puesto de manifiesto Kilduff y Brass (2010). A su vez, esos lazos extendidos vía TIC generan conectividad y utilidad añadida para los miembros de la organización conectada en red. Se generan nuevas «comunidades laborales digitales» que serán clave en los nuevos procesos productivos de la nueva era, tal y como sucede ya en la ciencia moderna, cada vez más colaborativa y digital (Brunswick *et al.*, 2017). Los resultados de este trabajo, por tanto, permiten suponer que existen factores culturales que tienen efectos positivos sobre las empresas y los trabajadores (Bakas, Kostis y Petrakis, 2020). Así, factores como el capital humano, la tecnología, la calidad institucional, entre otros, se convierten en elementos explicativos de la productividad laboral (Dua y Garg, 2019).

A lo largo del análisis se ha podido poner de manifiesto cómo la sociedad red y las TIC que la han facilitado, ha permitido al mundo laboral una mejor gestión de

los procesos de gestión de la información en las organizaciones (Leonardi y Barley, 2010); mejora que es válida tanto para la organización como para el trabajador que ve incrementado su rendimiento y su independencia. Tener competencia digital ayuda a conseguir otras que son clave para participar de forma activa en la sociedad y la economía (Ala-Mutka, 2011). En el caso de España, se demuestra que la competencia en el uso de las TIC ayuda a mejorar la comunicación, la coordinación y la productividad, así como la autonomía y la independencia.

Desde el punto de vista individual, tal como ha señalado Torres *et al.* (2017), los resultados manifiestan cierta brecha digital en determinados grupos de trabajadores. Nuestros datos han puesto de manifiesto brechas en el género (mujeres frente a hombres), nivel educativo y clase social. Colectivos, en los que siempre se centran los procesos de desigualdad. Sin embargo, las diferencias por edad, que hubiesen sido esperables, no han resultado significativas. Esto puede ser debido a que, entre las personas empleadas, los mayores se encuentran más formados digitalmente que los mayores no empleados, donde sí existen grandes diferencias en cuanto a formación en el manejo de las TIC (Francis *et al.*, 2019). Esto es coherente con lo propuesto en el marco teórico donde se ha mostrado (Selwyn, 2004) que existe una relación entre el capital cultural de los trabajadores y la necesidad de invertir en competencias para el uso de las TIC, ya sea tanto desde el punto de vista formal como informal.

Desde el punto de vista de la empresa, es sumamente importante la contrastación de la hipótesis H1 porque la relación entre el uso de las tecnologías de comunicación y los niveles de rendimiento, coordinación e independencia ayudan no solo al trabajador que los lleva a cabo, sino a la empresa que ha puesto los medios y los ha implementado. Esto es un hecho en las circunstancias actuales de la pandemia global a causa del COVID-19 que ha implicado un drástico pro-

ceso de reclusión en sus hogares de miles de trabajadores en multitud de países. Las empresas que instituyeron las TIC en su organización horizontal y vertical en un ejercicio que se podría denominar como *prevención de riesgos relacionales*, han podido enfrentarse mucho mejor a la pandemia del coronavirus instituyendo, entre otros, teletrabajo, venta *online*. Esto ha supuesto que estas empresas, no solo, en tiempos del COVID-19, hayan podido reaccionar rápidamente manteniendo no solo su proceso de producción, sino que han podido continuar con las relaciones con sus clientes y con la comunidad a la que pertenecen (López y Soto, 2010). Sin embargo, no todas las empresas ni todos los trabajadores, en este nuevo contexto del teletrabajo, han sabido adaptarse bien porque, en muchos casos, carecían de formación, de medios tecnológicos e incluso de sistemas de prevención de riesgos laborales (Anghel, Cozzolino y Lacuesta, 2020; Ruiz-Torres, 2021). Sin duda, este es un campo de estudio obligado en los próximos años ya que el teletrabajo comienza a ser una opción cada vez más utilizada para el establecimiento de relaciones laborales.

Este estudio, en cualquier caso, es el camino para futuras investigaciones. Así, por ejemplo, sería necesario analizar cómo están cambiando los lugares de trabajo españoles como consecuencia de la aparición de plataformas digitales que conectan tanto a productores con clientes como a clientes con clientes (como Uber, Amazon, entre otras), que podrían estar modificando los modelos tradicionales de relaciones laborales. Del mismo modo, sería interesante analizar el fenómeno del comercio electrónico. Todo ello podría contribuir a repensar los posibles cambios cualitativos que se pueden estar produciendo en la naturaleza de la sociabilidad con estas plataformas digitales de comunicación como nuevas formas de sociabilidad en red (Souza e Silva y Xiong-Gum, 2020). Además, no podemos olvidar el cambio que puede suponer la irrupción definitiva de la inteligencia arti-

ficial con sus consecuencias en las relaciones sociales en el mundo del trabajo (Leonardi y Neeley, 2022). Estas son áreas para explorar como objeto de estudio en España. No obstante, el trabajo presentado es una aportación novedosa al contexto español, carente de estudios sociológicos sobre los efectos específicos de las TIC en el rendimiento, la coordinación y la autonomía de los trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA

- Ala-Mutka, Kirsti (2011). *Mapping Digital Competence: Towards a Conceptual Understanding*. European Commission. Publications Office of the European Union.
- Anghel, Brindusa; Cozzolino, Marianela y Lacuesta, Aitor (2020). *El teletrabajo en España*. Madrid: Banco de España Eurosistema, Artículos Analíticos.
- Bakas, Dimitrios; Kostis, Pantelis y Petrakis, Panagiotis (2020). «Culture and labour productivity: An empirical investigation». *Economic Modelling*, 85(C): 233-243.
- Brunswicker, Sabine; Matei, Sorin A.; Zentner, Michael; Zentner, Linn y Klimeck, Gerhard (2017). «Creating Impact in the Digital Space: Digital Practice Dependency in Communities of Digital Scientific Innovations». *Scientometrics*, 110: 417-442. doi: 10.1007/s11192-016-2106-z
- Burt, Ronald S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Burt, Ronald S. (1997). «The Contingent Value of Social Capital». *Administrative Science Quarterly*, 42: 339-365. doi: 10.2307/2393923
- Burt, Ronald S. (2000). «The Network Structure of Social Capital». *Research in Organizational Behavior*, 22: 345-423. doi: 10.1016/S0191-3085(00)22009-1
- Burt, Ronald S. (2004). «Structural Holes and Good Ideas». *American Journal of Sociology*, 110: 349-399. doi: 10.1086/421787
- Cabero, Julio (2004). *Reflexiones sobre la brecha digital y la educación*. [Conference session]. Tecnoneet 2004: Retos y realidades de la Inclusión Digital. Murcia, España.
- Calderón-Gómez, Daniel; Casas-Mas, Belén; Urraco-Solanilla, Mariano y Revilla, Juan C. (2020). «The Labour Digital Divide: Digital Dimensions of Labour Market Segmentation». *Work Organisation Labour y Globalisation*, 14(2): 7-30. doi: 10.13169/workorglab-aboglob.14.2.0007
- Castells, Manuel (1996). *The information Age: Economy, Society and Culture. Volume I: The Rise of the Network Society*. Cambridge, Massachusetts: Blackwell.
- Castells, Manuel (2001). *The Internet Galaxy: Reflections on the Internet, Business, and Society*. New York: Oxford University Press.
- Castells, Manuel (2006). *La Sociedad red: una visión global*. Madrid: Alianza Editorial.
- Castells, Manuel y Tubella, Imma (2007). *La transición a la sociedad red*. Barcelona: Ariel.
- Coleman, James (1988). «Social Capital in the Creation of Human Capital». *American Journal of Sociology*, 94: 95-120. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/2780243>, acceso 20 de marzo de 2020.
- Coleman, James (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Collet, David (2003). *Modelling Binary Data*. London: Chapman y Hall - CRC.
- Cunha, João V. da y Orlikowski, Wanda J. (2008). «Performing Catharsis: The Use of Online Discussion Forums in Organizational Change». *Information and Organization*, 18(2): 132-156. doi: 10.1016/j.infoandorg.2008.02.001
- Davis, Fred D. (1986). *A Technological Acceptance Model for Empirical Testing New End-user Information Systems: Theory and Results*. Cambridge: MIT Sloan School of Management.
- Davis, Fred D. (1989). «Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use and User Acceptance of Information Technology». *MIS Quarterly*, 13: 319-340. doi: 10.2307/249008
- Davison, Robert M.; Ou, Carol X. J.; Martinsons, Maris. G.; Zhao, Angela Y. y Du, Rong (2014). «The Communicative Ecology of Web 2.0 at Work: Social Networking in the Workspace: A Case Study». *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 65(10): 2035-2047. doi: org/10.1002/asi.23112
- Dewan, Sanjeev y Riggins, Frederick J. (2005). «The Digital Divide: Current and Future Research Directions». *Journal of the Association for Information Systems*, 6(12): 298-337. doi: 10.17705/1jais.00074
- Dierckx, Marcel A. F. y Stroeken, Jan H. M. (1999). «Information Technology and Innovation in Small and Medium-sized Enterprises». *Technological Forecasting and Social Change*, 60(2): 149-166. doi: 10.1016/S0040-1625(98)00043-2

- DiMaggio, Paul; Hargittai, Eszter; Neuman, Russel y Robinson, John P. (2001). «Social Implications of the Internet». *Annual Review of Sociology*, 27: 307-336. doi: 10.1146/annurev.soc.27.1.307
- Dua, Pami y Garg, Niti K. (2019). «Determinants of Labour Productivity: Comparison between Developing and Developed Countries of Asia-Pacific». *Pacific Economic Review*, 24(5): 686-704.
- European Commission (2019). *The Digital Economy and Society Index (DESI)*. Disponible en: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>, acceso 15 de abril de 2020.
- Francis, Jess; Ball, Christopher; Kadylak, Travis y Cotten, Shelia R. (2019). «Aging in the Digital Age: Conceptualizing Technology Adoption and Digital Inequalities». En: B. B. Neves y F. Vetere (ed.). *Ageing and Digital Technology*, (pp. 35-49). Singapore: Springer.
- Freeman, Linton C. (2004). *The development of social network analysis: A study in the sociology of science*. Vancouver: Empirical Press.
- Granovetter, Mark (1973). «The Strength of Weak Ties». *American Journal of Sociology*, 78(6): 1360-1380. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/2776392>, acceso 14 de marzo de 2020.
- Granovetter, Mark (1985). «Economic action and social structure: The problem of embeddedness». *American Journal of Sociology*, 91: 481-510. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/2780199>, acceso 14 de marzo de 2020.
- Granovetter, Mark (2005). «The Impact of Social Structure on Economic Outcomes». *Journal of Economic Perspectives*, 19(1): 33-50. doi: 10.1257/0895330053147958
- Gray, Peter H.; Parise, Salvatore e Iyer, Bala (2011). «Innovation Impacts of Using Social Bookmarking Systems». *MIS Quarterly*, 35(3): 629-643. doi: 10.2307/23042800
- Hair, Joseph F.; Black, William C.; Babin, Barry J. y Anderson, Rolph E. (2014). *Multivariate Data Analysis*. Essex, England: Pearson Education Limited.
- Hampton, Keith y Wellman, Barry (2001). «Long distance community in the network society: Contact and support beyond netville». *American Behavioral Scientist*, 45(3): 476-495. doi: 10.1177/00027640121957303
- Kilduff, Martin y Brass, Daniel J. (2010). «Organizational Social Network Research: Core Ideas and Key Debates». *The Academy of Management Annals*, 4(1): 317-357. doi: 10.1080/19416520.2010.494827
- Kline, Joel y Konstanze, Alex B. (2013). «The Social Body of Knowledge: Nurturing Organizational Social Capital via Social Media Based Communities of Practice». *Technical Communication*, 60(4): 279-292. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/26464357>, acceso 18 de septiembre de 2021.
- Leonardi, Paul M. y Barley, Stephen R. (2010). «What's Under Construction Here? Social Action, Materiality, and Power in Constructivist Studies of Technology and Organizing». *Academy of Management Annals*, 4: 1-51. doi: 10.1080/19416521003654160
- Leonardi, Paul M. y Neeley, Tsedal (2022). *The digital mindset: What it really takes to thrive in the age of data, algorithms, and AI*. Brighton, Massachusetts: Harvard Business Review Press.
- López, Carolina y Soto, Pedro (2010). «Analyzing ICT Adoption and Use Effects on Knowledge Creation: An Empirical Investigation in SMEs». *International Journal of Information Management*, 30(6): 521-528. doi: 10.1016/j.ijinfomgt.2010.03.004
- Mann, Laura (2014). The Digital Divide and Employment. In: *Society and the Internet: How Networks of Information and Communication are Changing our Lives*. Oxford: Oxford University Press.
- Moqbel, Murad; Saggi, Nevo y Kock, Ned (2013). «Organizational Members. Use of Social Networking Sites and Job Performance: An Exploratory Study». *Information Technology y People*, 26(3): 240-264. doi: 10.1108/ITP-10-2012-0110
- Mumford, Enid (2006). «The Story of Socio-technical Design: Reflections in its Successes, Failures and Potential». *Information Systems Journal*, 16: 317-342. doi: 10.1111/j.1365-2575.2006.00221.x
- Neff, Gina (2005). «The Changing Place of Cultural Production: The Location of Social Networks in a Digital Media Industry». *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 597(1): 134-152. doi: 10.1177/0002716204270505
- Newman, Alexander; Round, Heather; Wang, Shuanglong H. y Mount, Matthew (2019). «Innovation Climate: A Systematic Review of the Literature and Agenda for Future Research». *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 93(1): 73-109. doi: 10.1111/joop.12283
- Norris, Pippa (2001). *Digital divide? Civic Engagement, Information Poverty and the Internet Worldwide*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Park, Sora (2017). *Digital Capital*. London: Palgrave Macmillan.
- Patterson, Malcolm G.; West, Michael A.; Shackleton, Viv J.; Dawson, Jeremy F.; Lawthorn, Rebecca; Maitlis, Sally; Robinson, David L. y Wallace, Alison M. (2005). «Validating the Organizational Climate

- measure: Links to Managerial Practices, Productivity and Innovation». *Journal of Organizational Behavior*, 26: 379-408. doi: 10.1002/job.312
- Pigg, Kenneth E. y Cranck, Laura D. (2004). «Building Community Social Capital: The Potential and Promise of Information and Communications Technologies». *The Journal of Community Informatics*, 1(1): 58-73. doi: 10.15353/joci.v1i1.2062
- Ragnedda, Massimo y Destefanis, Giuseppe (eds.). (2021). *Blockchain and Web 3.0: Social, Economic, and Technological Challenges*. London: Routledge.
- Ragnedda, Massimo; Ruiu, Maria L.; Addeo, Felice y Paoli, Andrea D. (2022). «Converting Digital Capital in Five Key Life Realms». *Italian Sociological Review*, 12(1): 19-40.
- Rainie, Lee y Wellman, Barry (2012). *Networked: The new social operating system*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Requena, Félix (1991). *Redes Sociales y Mercado de Trabajo*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas y Siglo XXI.
- Requena, Félix (2003). «Social capital, satisfaction and quality of life in the workplace». *Social Indicators Research*, 61: 331-360. doi: 10.1023/A:1021923520951
- Requena, Félix (2008). *Redes sociales y sociedad civil*. Madrid: CIS.
- Requena, Félix y Ayuso, Luis (2019). «Individualism or complementarity? The Effect of Digital Personal networks on Face-to-Face Personal Networks». *Information, Communication and Society*, 22(14): 2097-2111. doi: 10.1080/1369118X.2018.1477968
- Ruiz-Torres, Paula (2021). *COVID-19: Teletrabajo en tiempos de pandemia*. Ediciones Complutense. Disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/HICS/article/view/74237/4564456555847>, acceso 25 de octubre de 2022.
- Selwyn, Neil (2002). «Defining the 'Digital Divide': Developing a Theoretical Understanding of Inequalities in the Information Age». *Occasional Paper*, 49. Cardiff University. Disponible en: <http://www.cf.ac.uk/socsi/ict/definingdigitaldivide.pdf>, acceso 7 de octubre de 2020.
- Selwyn, Neil (2004). «Reconsidering Political and Popular Understandings of the Digital Divide». *New Media y Society*, 6(3): 341-362. doi: 10.1177/1461444804042519
- Souza e Silva, Adriana de y Xiong-Gum, Mai N. (2020). «Mobile Networked Creativity: Developing a Theoretical Framework for Understanding Creativity as Survival». *Communication Theory*.
- Torrent, Joan y Vilaseca, Jordi (2007). La economía del conocimiento y la empresa red. En: J. Torrent y J. Vilaseca (dirs.). *La empresa red. Tecnologías de la Información y la Comunicación, Productividad y Competitividad* (pp. 29-79). Barcelona: Ariel.
- Torrent, Joan y Ficapal, Pilar (2010a). «TIC, co-innovación y productividad empresarial: Evidencia empírica para Cataluña y comparación internacional de resultados». *Revista de Economía Mundial*, 26: 203-233.
- Torrent, Joan y Ficapal, Pilar (2010b). «¿Nuevas fuentes co-innovadoras de la productividad empresarial?». *Innovar*, 20(38): 111-124. Disponible en: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/22295>, acceso 17 de julio de 2019.
- Torres, Cristobal; Robles, José M.; De Marco, Stefano y Antino, Mirko (2017). «Revisión analítica del modelo de aceptación de la tecnología. El cambio tecnológico». *Papers-Revista de Sociología*, 102(1): 5-27. doi: 10.5565/rev/papers.2233
- Varlamova, Julia y Larionova, Natalia (2020). «Labor Productivity in the Digital Era: A Spatial-Temporal Analysis». *International Journal of Technology*, 11(6): 1191-1200. doi: 10.14716/ijtech.v11i6.4429
- Wellman, Barry; Quan Haase, Anabel; Witte, James y Hampton, Keith (2001). «Does the Internet Increase, Decrease, or Supplement Social Capital? Social Networks, Participation, and Community Commitment». *American Behavioral Scientist*, 45(3): 436-455. doi: 10.1177/00027640121957286
- Yan, Yalan; Davison, Robert M. y Mo, Chunyan (2013). «Employee Creativity Formation: The Roles of Knowledge Seeking, Knowledge Contributing and Flow Experience in Web 2.0 Virtual Communities». *Computers in Human Behavior*, 29(5): 1923-1932. doi: 10.1016/j.chb.2013.03.007
- Yuan, Sun y Shang, Rong-An (2014). «The Interplay between Users Intraorganizational Social Media Use and Social Capital». *Computers in Human Behavior*, 37: 334-341. doi: 10.1016/j.chb.2014.03.048

RECEPCIÓN: 28/05/2022

REVISIÓN: 27/09/2022

APROBACIÓN: 16/12/2022

Dinámicas emocionales intergrupales. Un análisis sobre los rasgos de los electores polarizados afectivamente en España

*Intergroup Emotional Dynamics:
An Analysis of the Characteristics of Affectively Polarised Spanish Voters*

José Miguel Rojo-Martínez, Ismael Crespo-Martínez y Alberto Mora-Rodríguez

Palabras clave

- Electores polarizados
- España
 - Identificación partidista
 - Ideología
 - Medios
 - Polarización afectiva

Key words

- Polarised Voters
- Spain
 - Partisan Identification
 - Ideology
 - Media
 - Affective Polarisation

Resumen

El presente artículo describe las dinámicas de polarización afectiva en España, superando la cuantificación en escala del fenómeno y optando por un sistema de clasificación individual que permite distinguir entre grupos de electores polarizados y no polarizados. De igual forma, se desarrolla un análisis discriminante que traza un perfil distintivo de los electores polarizados afectivamente, logrando determinar cuáles son las variables que caracterizan a este elector. Los resultados señalan que los electores polarizan más con aquellos partidos menos cercanos ideológicamente a sus preferencias, pero al interior de cada bloque ideológico las evaluaciones afectivas no son homogéneas. El artículo aborda también el impacto de los factores sociodemográficos, de la autoubicación ideológica, y del consumo informativo por redes sociales, canales televisivos y diarios digitales en la polarización afectiva individual.

Abstract

This paper describes the dynamics of affective polarisation in Spain, going beyond quantifying the phenomenon based on a scale and opting for an individual classification system that allows us to distinguish between groups of polarized and non-polarized voters. In addition, discriminant analysis is used to develop a profile of affectively polarized voters, and to determine the variables that characterize this voter. The main results indicate that voters polarize more with those parties that are ideologically further from their preferences, but within an ideological bloc, affective evaluations are not homogeneous. The study also addresses the impact of socio-demographic factors, ideological self-location and information consumption through social networks, television news and digital newspapers on affective polarization.

Cómo citar

Rojo-Martínez, José Miguel; Crespo-Martínez, Ismael; Mora-Rodríguez, Alberto (2023). «Dinámicas emocionales intergrupales. Un análisis sobre los rasgos de los electores polarizados afectivamente en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 184: 105-124. (doi: 10.5477/cis/reis.184.105)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es>

José Miguel Rojo-Martínez: Universidad de Murcia | josemiguel.rojo@um.es

Ismael Crespo-Martínez: Universidad de Murcia | icrespo@um.es

Alberto Mora-Rodríguez: Universidad de Murcia | alberto.mora@um.es

Intergroup Emotional Dynamics: An Analysis of the Characteristics of Affectively Polarised Spanish Voters

Dinámicas emocionales intergrupales. Un análisis sobre los rasgos de los electores polarizados afectivamente en España

José Miguel Rojo-Martínez, Ismael Crespo-Martínez and Alberto Mora-Rodríguez

Key words

Polarised Voters

- Spain
- Partisan Identification
- Ideology
- Media
- Affective Polarisation

Palabras clave

Electores polarizados

- España
- Identificación partidista
- Ideología
- Medios
- Polarización afectiva

Abstract

This paper describes the dynamics of affective polarisation in Spain, going beyond quantifying the phenomenon based on a scale and opting for an individual classification system that allows us to distinguish between groups of polarized and non-polarized voters. In addition, discriminant analysis is used to develop a profile of affectively polarized voters, and to determine the variables that characterize this voter. The main results indicate that voters polarize more with those parties that are ideologically further from their preferences, but within an ideological bloc, affective evaluations are not homogeneous. The study also addresses the impact of socio-demographic factors, ideological self-location and information consumption through social networks, television news and digital newspapers on affective polarization.

Resumen

El presente artículo describe las dinámicas de polarización afectiva en España, superando la cuantificación en escala del fenómeno y optando por un sistema de clasificación individual que permite distinguir entre grupos de electores polarizados y no polarizados. De igual forma, se desarrolla un análisis discriminante que traza un perfil distintivo de los electores polarizados afectivamente, logrando determinar cuáles son las variables que caracterizan a este elector. Los resultados señalan que los electores polarizan más con aquellos partidos menos cercanos ideológicamente a sus preferencias, pero al interior de cada bloque ideológico las evaluaciones afectivas no son homogéneas. El artículo aborda también el impacto de los factores sociodemográficos, de la autoubicación ideológica, y del consumo informativo por redes sociales, canales televisivos y diarios digitales en la polarización afectiva individual.

Citation

Rojo-Martínez, José Miguel; Crespo-Martínez, Ismael; Mora-Rodríguez, Alberto (2023). "Intergroup Emotional Dynamics: An Analysis of the Characteristics of Affectively Polarised Spanish Voters". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 184: 105-122. (doi: 10.5477/cis/reis.184.105)

José Miguel Rojo-Martínez: Universidad de Murcia | josemiguel.rojo@um.es

Ismael Crespo-Martínez: Universidad de Murcia | icrespo@um.es

Alberto Mora-Rodríguez: Universidad de Murcia | alberto.mora@um.es

INTRODUCTION¹

Affective polarisation has become a major topic of research in contemporary political science. It has also emerged as a concern in the current political climate of divided populations and the questioning of democracy. The study of the impact of emotions on voting behaviour (Jaráiz *et al.*, 2020) has been accompanied by reflections on the effect of politically linked emotions on non-political attitudes. Beyond paradigmatic cases such as the United States, where we find spiralling violence attributed to polarisation, Europe is also experiencing a period of emotional division making coexistence between those who think differently more difficult.

Initial studies on affective polarisation defined it as a social division of political origin, unrelated to the positioning of individuals on public policies, but instead, emerging through the constitution of partisanship as a social identity. In other words, the conflict observed was primarily group-based and emotional, not ideological (Iyengar *et al.*, 2012). Affective polarisation, understood as a manifestation of hostility between voters, provokes inter-subjective discriminatory evaluations based on one's status as a co-partisan or member of an outside group: we associate positive personality traits to individuals who share our political identity (in-group favoritism) and we negatively judge our group adversaries (Iyengar *et al.*, 2012; Iyengar and Westwood, 2015).

Academic interest in affective polarisation is related to the important consequences it has on both the functioning of institutions (Hetherington and Rudolph, 2015) and personal relationships in daily life (Huber and Malhotra, 2017; Chen and Rohla, 2018;

Iyengar *et al.*, 2019). A context of clashing and non-communicating *tribes* makes understanding among political actors difficult and generates a crisis of legitimacy and trust in which the consensus on the rules of democracy is called into question, depending on whether the object being protected is identified with the in-group or not (Kingzette *et al.*, 2021). In addition, partisan animosity has increased so much that it converts issues that are seemingly non-partisan or technical, such as the management of a health crisis, into political conflicts (Druckman *et al.*, 2021).

Three types of hypotheses have been presented up until now to explain this climate of personal discord in the world's principal democracies:

- 1) Ideological (Rogowski and Sutherland, 2016; Webster and Abramowitz, 2017; Hernández *et al.*, 2021), which sees ideological antagonism and disagreement on issues as a cause of affective distancing.
- 2) Identitarian — mentioned at the beginning of this article — (Mason, 2015; Mason, 2016; Yudkin *et al.*, 2019; Wilson *et al.*, 2020; Crespo *et al.*, 2021; Fernback and Boven, 2022), which argues that, based on social psychology (Tajfel and Turner, 1979), partisan groups are not so distant from each other as their ideas may seem, but they develop erroneous perceptions that are based on stereotypes and cognitive biases about what others think.
- 3) Communicative, regarding the impact of media content, information channels and elite discursive strategies on the feelings of population groups (McLaughlin, 2018; Gervais, 2019; Lau *et al.*, 2017; Rivera *et al.*, 2021).

AFFECTIVE POLARISATION IN MULTI-PARTY SYSTEMS

The first studies on affective polarisation looked at the dynamics of North American

¹ The author José Miguel Rojo Martínez is the recipient of an FPU fellowship (Training Program for University Teachers) from the Spanish Ministry of Universities (FPU20/01033), which has made his participation in this study possible.

bi-partisanship (Reiljan, 2020), a system which could facilitate dichotomous thinking on political competition, as generally happens with presidentialist or semi-presidentialist models with second ballot. Multi-party parliamentary systems, such as in Spain, present a more complex web of loyalties that makes defining group conflicts more difficult (Harteveld, 2021). Parliamentarism, particularly when it is governed by electoral rules that favour plural representation, encourages political cooperation and dialogue, practices that could reduce affective polarisation and increase inter-partisan tolerance (Basan-Nygate and Weiss, 2022). Regarding the influence of institutional factors on affective polarisation, Gidron *et al.* (2020), in dialogue with Lijphart, conclude that more proportional electoral systems reduce the levels of negativity toward other parties. However, these same authors also point to two countries, Spain and Greece, multi-party parliamentary democracies with relatively proportional electoral systems, as two of the most polarised in the Western world (Gidron *et al.*, 2020: 24). It does not appear that a fragmented parliamentary system is an oasis of low conflict and broad accords that reach beyond the groups, despite partisan identity in many European parliamentary democracies being weak and unstable (Huddy *et al.*, 2018).

In practice, we find the establishment of affective blocs grounded in ideology within multi-party democracies, which end up being the referential groups for establishing emotional evaluations in a divide constituted by an in-group and out-groups (Kekkonen and Ylä-Anttila, 2021). These blocs can be formalised in the collective imaginary through government coalitions (Knudsen, 2021), which increase conflict with the opposition and foster more cordial relationships among coalition members (Orriols and León, 2020). This may have been the case in Spain with the establishment in 2019 of the first national coalition government in the country's recent democracy, preceded by what was called

the "no-confidence bloc". The presence of ideological blocs as true nuclei of identification simplifies, with a latent antagonistic effect, the potential combination of emotions, so that we find high levels of affinity with parties in our ideological bloc (ours) and, simultaneously, high rejection of parties in the opposite ideological bloc (others).

For Wagner (2021), the orthodox definition of affective polarisation is simply individuals that express notably positive feelings for one party and strong negative feelings toward other parties. However, it is not very likely that in a multi-party context that feelings of attachment will be exclusively toward one party, so that individual parties are not comparable to in-groups. Nor would it be reasonable to expect the same level of negativity toward outside parties. In addition, it is necessary to consider the weight, in terms of systemic and symbolic importance, of each party (Reiljan, 2020).

Independently of their electoral support or level of representation, not all parties have the same capacity to generate rejection or attachment. We can differentiate between parties that are highly polarising, and those that tend to be more affectively neutral among voters, just as it is possible to identify issues that generate more affective divisions than others (Gidron *et al.*, 2020). Examining the extremely fragmented multi-partisanship of the Netherlands, Harteveld (2021) questions the theory of "bibloquismo" (two-blocs) that some authors have applied to the Spanish case, and gives particular importance to ideological distance as an explanation for antipathy to others. The data for the Netherlands reveals the radical right and its sympathisers as the originators and recipients of polarisation (Harteveld, 2021: 10). These findings suggest that, although opposing blocs may exist, defined according to the shared ideological affinity of their members, each partisan "brand" makes its own contribution to the climate of hostility.

HOW WE CAN MEASURE AFFECTIVE POLARISATION?

The still developing literature on affective polarisation includes different strategies for its measurement. First, we find descriptive measures based on surveys, often in the form of feeling thermometers (attachment/rejection, closeness/distance, like/dislike) toward parties and political leaders (Iyengar *et al.*, 2019). The individual difference between the attachment felt toward a party and the distance manifested toward other parties indicates the extent to which a voter is affectively polarised, although these differences in score, drawn from a distance formula (Wagner, 2021), are aggregated to reflect community levels. It must be noted, as some authors have pointed out (Knudsen, 2021; Wagner, 2021), that the questions from a feeling thermometer can lead to results that cannot necessarily be associated with affective polarisation: individuals with high rejection of all parties; individuals with high rejection of all outside parties, but low attachment to their own party; individuals with high attachment to their own party but reserved in their judgment of others. The correct classification of measures of emotional distance become crucial in differentiating certain interrelated phenomena: positive partisan identification, negative partisan identification, apathy, anti-systemic attitudes and affective polarisation.

This measurement strategy through feeling thermometers is accompanied by so-called “character judgments” about voters (Almond and Verba, 1960; Iyengar *et al.*, 2012) and questions regarding social distancing for political reasons, that is, what satisfaction would a family relationship, or one of friendship or partnership with voters of another party generate (Druckman and Levendusky, 2019: 115-116), or what trust would someone merit after knowing the party they support. These latter measures, which have sometimes been used in experimental strategies (see Westwood *et al.*, 2018), re-

veal the social-personal component of affective polarisation, which must be addressed as a distinctive dimension of the concept, although they suffer an important desirability bias that reduces their validity. To overcome this, we tend to assume that feelings toward political parties are more or less explicitly related to attitudes toward voters (Gidron *et al.*, 2020: 13), although animosity has been shown to be stronger towards parties and their elites than towards the people who vote for them (Druckman and Levendusky, 2019).

HYPOTHESES AND OBJECTIVES

This article seeks to describe the affective polarisation produced in Spain among the four major state-wide parties (PSOE, PP, Vox and Unidas Podemos) and identify the factors that help to explain it. Along with this broad objective, we intend to: a) estimate the role played by ideology in affective polarisation; b) determine the influence that channels of political information have on affective polarisation and, c) identify the variables that characterise polarised voters on the left and the right.

Based on these objectives, we have formulated the following four hypotheses:

- H1. Voters are more affectively polarised from the parties that are most ideologically distant from them, generating a group identity with those with whom they share an ideological bloc.
- H2. The ideological position of the individual allows us to distinguish the polarised from the non-polarised within the same ideological space.
- H3. The profile of affectively polarized voters coincides with those individuals who present a higher consumption of political information in social networks and in media that have a wide offer of infotainment and political talk shows (communicational variables allow us to discriminate the polarized voter).

H4. Socio-demographic factors are not important in characterizing if an individual is polarised.

DATA AND METHODOLOGY

To characterise an individual as affectively polarised, based on the definitions available, we can focus on three criteria or conditions. First, the individual must be identified with a specific party, either through intention to vote, or because he or she expresses sympathy or closeness to it (this permits the individual to be classified as within one group). Partisan identification includes three components, as stated by Lagares *et al.* (2022: 54): emotions (positive and negative), cleavages and the effect of leadership. Secondly, the individual must show a high level of attachment or sympathy to the party with which he or she identifies. Lastly, he or she must also show a high level of rejection or antipathy toward other parties. The latter two criteria underpin a fourth, referring to the intensity of attachment to their own party and the rejection of others.

The operationalisation that we propose in this study is different from measures that try to quantify polarisation on a scale. We assume that an individual can be categorised as polarised or not; the determination of the intensity of the polarisation is an aggregate construct that refers to the percentage of polarised individuals in a specific political community. In addition, we analyse not only the affective polarisation that occurs between ideological blocs (conflictive *bibloquismo*), but also that which occurs within blocs. We first look at polarisation between opposing parties and, after, we aggregate the results between parties in the same ideological space, with the aim of looking at relationship between blocs.

This study presents an individual measurement of the phenomenon but an analysis based on groups. The analysis is limited

to the study of polarisation among those individuals that reveal a certain closeness or sympathy toward the main political parties at the national level. The importance of these parties is based on their level of parliamentary representation, their position within the government or as an opposition party, as well as in their capacity to veto or condition public policies. This choice is also based on technical criteria, derived from the importance of the sample size for the carrying out of specific analytical techniques.

We use data from the 1st National Survey on Polarisation carried out by the CEMOP research group (Centro de Estudios Murciano de Opinión Pública) of Spain's University of Murcia. In this survey, a total of 1236 phone interviews² using the CATI system were carried out between March 18 and April 7, 2021 among the Spanish population of 18 years of age and above. This study has a strictly quantitative focus, based first on a brief descriptive analysis of the distribution of the main variables used and followed by bivariate and multivariate analyses that permit us to achieve our objectives and test our hypotheses. More concretely, we use the classification technique defined as discriminant analysis, which allows us to estimate the extent to which the independent variables contribute to the differences found between the groups that are the object of analysis.

² The sample design follows a stratified multistage strategy. It was preceded by a random selection of both landlines and cell phone numbers among the strata. The final selection of individuals was carried out using sex and age quotas. The strata were formed by crossing Spain's 17 Autonomous Regions and two Autonomous Municipalities by population size, divided into 7 categories: less than or equal to 2000 inhabitants; from 2001 to 10 000 inhabitants; from 10 001 to 50 000; from 50 001 to 100 000; from 100 001 to 400 000, from 401 000 to 1 000 000, and more than 1 million inhabitants. For a confidence level of 95.5 % (two sigma) and $P = Q$, the actual error rate is $\pm 2.8\%$ for the total sample, under the assumption of simple random sampling. The complete questionnaire, technical information and access to micro-data are available at: <https://www.cemopmurcia.es/estudios/polarizacion-politica/>

The dependent variable: affectively polarised voters

We use an innovative strategy for measuring affective polarisation at the individual level, which permits us to classify the survey participants in a dichotomous category. In concrete, for this study we have chosen only those participants that expressed their direct intention to vote for, or expressed sympathy for, one of the four main national parties. Among these, we considered those that state a high attachment to a party (scoring 7-10 on the scale) and that score for a high level of rejection (scoring 0-3) of any of the other three parties as affectively polarised, as long as, along with the condition of attachment and rejection, they complete the condition of distance, which should not, in any case, be inferior to seven points, so that if the

score for attachment to a party is mild, for example, a 7, the score for rejection must be a 0.

In the survey, there was a question that facilitates the operationalisation of the variable for affective polarisation at the individual level, as it measures the attachment/rejection of the interviewees toward the political parties. The concrete question is:

Diverse political parties exist in Spain that represent the diverse sensibilities of the population. On a scale of 0 to 10, where 0 indicates feelings of “dislike and rejection” and 10 indicates feelings of “sympathy and attachment”, what are your feelings regarding the following political parties, which I am going to name?

The results from this question are presented as an “attachment-rejection scale” and the descriptive results are found in the following Table 1:

TABLE 1. *Affective feelings toward different parties, according to vote and sympathy (scale 0-10)*

Vote + sympathy	Vox	Partido Popular	Partido Socialista Obrero Español	Unidas Podemos
Vox	7.31	4.68	1.27	0.32
PP	4.02	6.49	3.19	0.73
PSOE	0.85	2.68	5.85	3.53
Unidas Podemos	0.24	1.44	4.95	7.21

Source: By authors based on data from the 1st National Survey on Polarisation, CEMOP.

Based on the results found in Table 1, we find that the party that elicits the greatest individual sympathy is Vox, highlighting that voters on the ideological extremes are those that have the greatest attachment to their parties of choice (the strongest positive partisanship). We also see how levels of attachment toward different parties is related to ideological closeness toward them, also revealing a sharp rejection of the party occupying the opposite ideological pole.

Returning to the calculation of the dependent variable, as this is done for all possible pairs of parties [PP-PSOE, PP-Vox, PP-UP, PSOE-PP, PSOE-UP, PSOE-Vox,

UP-PP, UP-Vox, UP-PSOE, Vox-PP, Vox-PSOE, Vox-UP], this permits us to classify voters as polarised on the left (strong attachment to the PSOE or UP and strong rejection of the PP or Vox, with a distance of 7 points or more), and polarised on the right (strong attachment to the PP or Vox and strong rejection of the PSOE or UP, with a distance of 7 points or more). We can also find the percentage of polarised voters within each one of the ideological blocs (PP-Vox and Vox-PP, on the one hand, and PSOE-UP and UP-PSOE, on the other). All these possible classifications of an individual as polarised are summarised in Table 2.

TABLE 2. *Classification system of individuals by polarised groups (intra-bloc, on the right or on the left)*

Vote + sympathy	Attachment 7-10; Rejection 0-3 and minimum distance of 7 points	Intra-bloc polarisation	Polarisation on the right	Polarisation on the left
Vox	Attachment to Vox- rrejection of PP	X		
	Attachment to Vox- rejection of PSOE		X	
	Attachment to Vox- rejection of UP		X	
PP	Attachment to PP- rejection of Vox	X		
	Attachment to PP- rejection of PSOE		X	
	Attachment to PP- rejection of UP		X	
PSOE	Attachment to PSOE- rejection of Vox			X
	Attachment to PSOE- rejection of PP			X
	Attachment to PSOE- rejection of UP	X		
UP	Attachment to UP- rejection of Vox			X
	Attachment to UP- rejection of PP			X
	Attachment to UP- rejection of PSOE	X		

Source: By authors.

What determines the measurement approach used in Table 2 is the affective polarisation of each individual, based on their feelings of closeness to one political party, rejection of another, and a significant distance on the scale between their feelings of closeness and distance. In the final operationalisation, the dependent variable takes the value “2” when individuals are polarised on the right (high attachment to at least one right-wing party and high rejection of at least one left-wing party), and the value “1” when individuals are polarised on the left (high attachment to at least one left-wing party and high rejection of at least one right-wing party)³.

Regarding the independent variables, both the descriptive analysis and the discriminant analysis model proposed, include sex, age and education level as control

variables. In addition, we also include perception of the national political situation, self-placement on the ideological scale, sense of territorial belonging (based on a numeric reformulation of the Linz-Moreno Scale into 10 sections), religion (distinguishing Catholics from non-Catholics) and the consumption of current political information through WhatsApp, Facebook, Twitter, digital newspapers and the television channel, La Sexta.

For the discriminant analysis model all the independent variables are expressed at a metric level, so that those variables that were not originally metric have been converted into “fictitious variables” on a 0-1 scale (presence or absence of the phenomenon). However, the variables that were originally gathered as ordinal variables have been adopted here as continuous variables per the definition of the model, after their ordering and the elimination of non-responses, assuming that ordinal variables do not adequately allow the necessary calculation of group averages and variances.

³ This study also tests two discriminant analyses to study the distinguishing features between polarised and non-polarised voters within each ideological space. Thus, the dependent variable takes the value 1 when the individual is polarised within their ideological bloc and 0 when he/she is not polarised within the same bloc.

AFFECTIVE POLARISATION IN SPAIN

The results presented here do not represent all the Spanish population. They only describe affective polarisation among voters for the four major systemic parties included in our study. In total, we have an effective sample of 808 cases from an initial total of 1236 interviews, which amounts to 65.37 % of all the interviews. Of the effective sample, 310 are voters for the PSOE (38.4 %), 214 are voters for the PP (26.5 %), 137 are Vox voters (17 %) and 147 are Unidas Podemos voters (18.2 %).

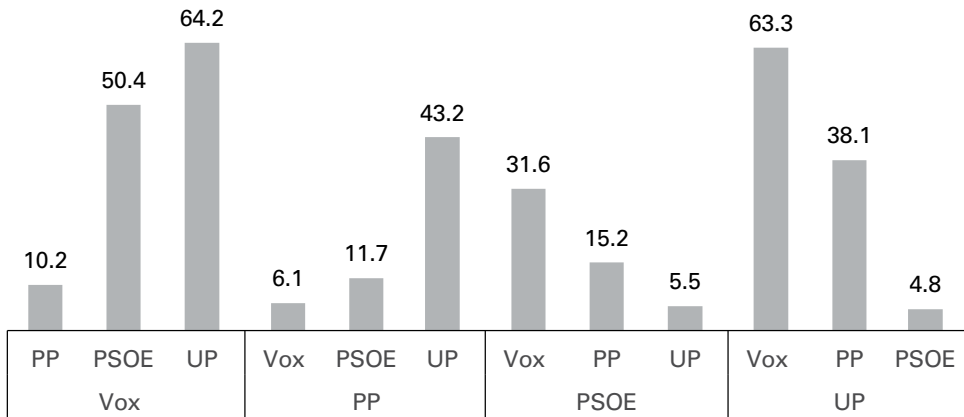
After applying our analytical strategy, the results show, as can be seen in Graph 1, that voters that are very close to Vox and UP express a high level of rejection of the parties that belong to the opposite ideological bloc (strong negative partisanship). We find that 64.2 % (88 interviewees) of the Vox voters (137) show high attachment to their party and a rejection of more than seven points on the distance scale of the UP, while 63.3 % of the 147 UP voters show high attachment to their party and a high level of rejection of Vox (greater than seven points on the distance scale).

The proportion of voters from the two centripetal forces that are polarised with parties of the opposite ideological extreme is significantly lower. Thus, 31.6 % of those who consider themselves close to the PSOE polarise with Vox, while 43.2 % of those close to the PP polarise with UP. If we reverse this relationship, those close to the parties with extreme ideologies are more polarised with the centripetal parties of the opposite ideological bloc than voters for the latter with them. Being at an extreme makes one more extreme emotionally, whether expressing feelings toward the other extreme or not: 50.4 % of those close to Vox are polarised toward the PSOE and 38.1 % of those close to UP are

polarised toward the PP. As was predictable, polarisation declines when the parties are part of the same ideological bloc. We find interesting results when we look at who polarises more within each bloc. The results show that the Vox-PP polarisation is greater than PP-Vox polarisation: 10.2 % of Vox voters polarise with the PP, while only 6.1 % of PP voters polarise with Vox. Regarding the PSOE-UP pair, levels of rejection are lower, without significant differences between the parties in terms of their polarisation toward the other. The percentage of voters close to the PSOE that are affectively polarised with UP (5.5 %) is slightly higher than voters for UP that polarise with the PSOE (4.8 %). When we look only at the centripetal parties—the PP and the PSOE—, polarisation is significantly more moderate. Thus, only 15.2 % of those close to the PSOE are polarised with the PP, and only 11.7 % of those close to the PP are polarised with the PSOE.

These results raise a number of questions. First is the emergence of new parties of a populist nature as an explanation for affective polarisation, as they have a capacity to fuel debate and concentrate and produce emotional responses (Kekkonen and Ylä-Anttila, 2021; Hartevelde *et al.*, 2022). The second is a risky counterfactual: if we observe that the levels of affective polarisation are clearly lower among PP and PSOE voters, in a hypothetical case in which only these two parties existed, would we live in a less polarised democracy? What is clear is that in both past national experiences and other cases in which this hypothesis has been tested (see the United States), we should expect emotional polarisation to be redistributed. The third is the situation that the right-wing bloc experiences, with Vox voters more inclined to reject the PP than the reverse, and much more distant from their partners in the bloc than we find for the two major parties in the left-wing bloc.

GRAPH 1. % of polarised voters for each of the parties toward the others



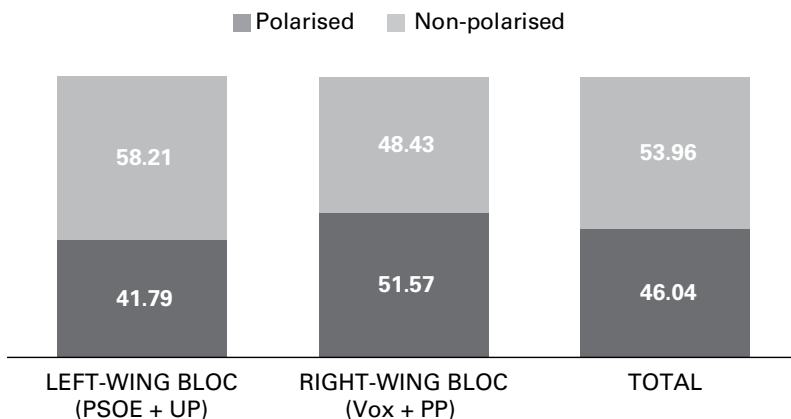
Source: By authors.

Regarding the polarisation that occurs between ideological blocs, once we group the polarisation found in the left-wing bloc (polarisation of PSOE voters plus Polarisation of UP voters) and that found in the right-wing bloc (polarised PP voters plus polarised Vox voters), we have the results presented in Graph 2. This graph shows the percentage of voters for each bloc that are polarised with at least one of the parties in the opposite bloc. Thus, for example, if a UP voter shows polarisation with both the PP and Vox, it will only be taken into account once in the count, and will

not be registered if the polarisation occurs with voters from its own bloc, in this case against the PSOE. In short, we consider only polarisation between blocs: Vox-PSOE, Vox-UP, PP-PSOE and PP-UP, in the right-wing bloc; and PSOE-Vox, PSOE-PP, UP-Vox and UP-PP, in the left-wing bloc.

The data show that the percentage of voters close to one of the right-wing parties that are polarised with at least one of the left-wing parties is higher by ten percentage points than the percentage found for left-wing parties polarised with one of the right-wing parties.

GRAPH 2. Polarisation by ideological blocs

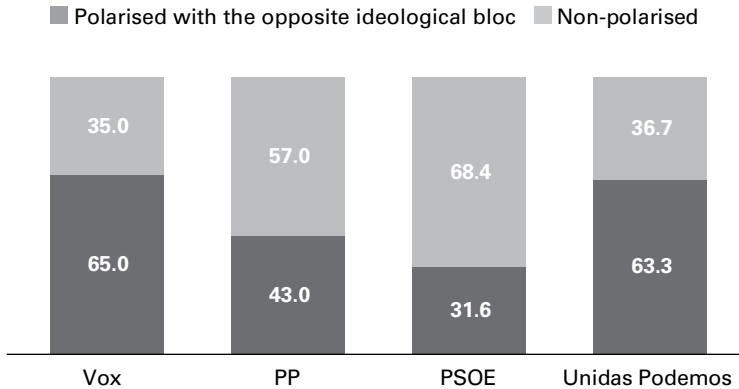


Source: By authors.

However, we should note that polarisation that occurs at the bloc level differs from that produced at the party level; the percentage of voters from the parties of the

same bloc that are polarised with parties from the opposite bloc being quite different, as can be seen in Graph 3.

GRAPH 3. Polarisation of voters by parties with the opposite ideological bloc



Source: By authors.

There are no homogeneous patterns for affective ties between the two parties in each bloc, which weakens the blocs as primary social groups. That each party in the bloc behaves in a different manner in terms of affective polarisation indicates that the parties have greater influence over voters' attitudes than the blocs, and that the blocs act as aggregators of this basic identity in the style of a "macro-group". We can speak of polarisation mediated by ideology or partisanship, but the data do not allow us to consider these two types of polarisation (partisan and ideological) as comparable behaviour.

THE PROFILE OF POLARISED VOTERS

Before carrying out our discriminant analysis, a bivariate statistical analysis was done to see how the independent variables interact with the dependent variable (Table 3). Attention is given to the existence of significant differences based

on the corresponding tests of contrast in function of the level of measurement of the variables.

Regarding age, an issue that has raised interest in previous research on affective polarisation (Boxell *et al.*, 2020; Mayordomo-Zapata, 2021), the average age of right-wing polarised voters is eight years higher than left-wing polarised voters, and six years higher than non-polarised voters. In contrast, the age difference between left-wing polarised voters and non-polarised voters is not significant.

Left-wing polarised voters describe the political situation in a much more positive manner than right-wing polarised voters and non-polarised voters, a result consistent with the capacity of partisan or ideological identity to act as an evaluation bias. In terms of self-location on the ideological scale, the differences are what we expect, the distance between the non-polarised and the polarised on the right being greater than that between the non-polarised and polarised on the left.

A relationship quite similar to that found for ideology is reproduced on the territorial identity scale, resulting in the non-polarised being closer to the polarised on the left on average than we find on the right. Right-wing polarised voters are closer to an exclusively Spanish identity (“I only feel Spanish”)

than the rest of the groups, which connects with the role of territorial conflict in affective polarisation in Spain (Rodon, 2022). Regarding education level, we do not find significant difference in the bivariate analysis. Higher education levels do not seem to prevent political *hooliganism*.

TABLE 3. Relationship between independent multichotomous variables and polarised and non-polarised voters

	Groups								Statistical significance
	Left-wing polarised		Right-wing polarised		Non-polarised		Total		
	Average	SD	Average	SD	Average	SD	Average	SD	
Age	48.46	16.43	56.39	16.44	50.02	17.30	51.08	17.14	**
Education level	5.99	1.55	5.66	1.63	5.72	1.62	5.77	1.61	N.S.
Evaluation of current political situation in Spain	2.72	0.96	1.45	0.75	1.92	0.90	2.00	0.98	**
Ideology	3.07	1.66	7.53	1.86	4.83	1.82	5.02	2.35	**
Territorial identity	4.55	2.36	3.10	2.54	3.95	2.60	3.90	2.58	**

Note: ** Significant to 99 % confidence level; * 95 % confidence level; + 90 % confidence level; N.S.: Not significant.

Source: By authors.

Analysing the results of the bivariate analyses with the nominal dichotomous independent variables (Table 4), we find that women predominate among polarised left-wing voters (58.6 % are women), while the proportion of men among right-wing polarised voters is only slightly higher than of women (52.5 % are men). This could be connected to feminism as a cultural battle and axis differentiating and constructing political identity. As feminism has become a positional issue that has, specifically, generated confrontations between the radical right and progressive forces in different countries, gender identity has become consolidated as a political identity. In the United States, Ondercin and Lizotte (2021) have found women to be more affectively polarised than men, and that women have a stronger partisan identity. In our study, the results do not point in exactly the same di-

rection, but do reveal a *gender gap* in the profile of polarised voters on both the left and right.

In general terms, we found a higher consumption of the media channels analysed in this study among polarised left-wing voters compared to the other two groups. These differences are particularly higher in the case of programmes on the La Sexta television channel, although the differences are also above ten points in comparison to polarised right-wing voters regarding the use of Facebook and Twitter. Regarding polarised right-wing voters, their use of instant messaging on cell phones is five percentage points higher than polarised left-wing voters. With the exception of consuming La Sexta, the consumption patterns found for the different channels among non-polarised voters is closer to the information strategies of right-wing polarised voters than to those on the left.

TABLE 4. Relationship between dichotomous IVs and polarised groups

		Polarised groups			Total	Significance
		Left-wing polarised	Right-wing polarised	Non-polarised		
Sex	Men	41.4	52.5	47.0	46.9	+
	Women	58.6	47.5	53.0	53.1	
WhatsApp, Telegram (Instant messaging cell phone applications)	Use it	20.9	26.1	23.7	23.6	N.S
	Do not use it	79.1	73.9	76.3	76.4	
Facebook (Groups, party and politician profiles, news).	Use it	41.9	28.2	22.4	28.3	**
	Do not use it	58.1	71.8	77.6	71.7	
Twitter (Party and politician profiles, profiles of news and journalists).	Use it	33.5	21.5	21.2	24.2	**
	Do not use it	66.5	78.5	78.8	75.8	
News websites (Such as <i>El Español</i> , <i>OK Diario</i> , <i>Público</i> , <i>Eldiario.es</i>).	Use it	60.2	55.8	54.0	55.9	N.S.
	Do not use it	39.8	44.2	46.0	44.1	
<i>Al Rojo Vivo / La Sexta Noche / El Intermedio</i> (La Sexta)	Use it	70.0	32.2	52.6	52.2	**
	Do not use it	30.0	67.8	47.4	47.8	

Note: ** Significant to 99 % confidence level; * 95 % confidence level; + 90 % confidence level; N.S.: N.S.: Not significant. Statistical testing was carried out using Pearson's chi-square, Phi and Cramer's V.

Source: By authors.

Prior to the discriminant analysis, we must consider if significant differences exist between the polarised belonging to the same ideological bloc, the totality of voters for said bloc and the voters of the different parties in the bloc, when determining the levels of attachment to parties and elites (Table 5). This will reveal the existence of differentiated behaviours in function of the affective intensity of voters toward their ideological and partisan space, and it will also permit us to understand the role of the performance of elites in processes of political polarisation. To do this, we provide a cross-tabulation among the four groups by ideological space (total voters of the bloc, voters for each party in the bloc, and polarised voters in the bloc), with levels of attachment to parties and elites. Since the

assumption of group independence is not fulfilled, our approach is not based on inferential logic, but only on observation of the data at a descriptive level.

Both Pablo Casado, leader of the opposition party, the PP, when this study was carried out, and his party score better on the attachment-rejection scale among right-wing polarised voters than among all right-wing voters. A similar dynamic is found on the opposite side: both Pedro Sánchez and the PSOE score better on the attachment-rejection scale among left-wing polarised voters than among all left-wing voters. This does not occur with the parties and leaders of the parties that occupy the ideological extremes, who find greater attachment among their own voters than among polarised voters in their ideological space. In

contrast, the parties and leaders that occupy the ideological extremes score better on attachment among polarised voters in their bloc than among the totality of voters in the bloc, and in figures higher than for the more moderate leaders and parties in that space.

Santiago Abascal is the leader with the highest level of attachment among right-wing polarised voters, while Pedro Sánchez (not Pablo Iglesias) obtains the highest at-

tachment scores among polarised left-wing voters. These results are important, as they reveal that the competitive space for the PSOE and its leader at the time of the survey was located on the left —sharing a space with Unidas Podemos— and not in centre positions. This would also explain some of the policy positions of the PSOE and its leader in its confrontations with the PP and the right-wing in general.

TABLE 5. *Attachment-rejection scale for parties and elites, by groups of voters*

	Santiago Abascal	Pablo Casado	Pedro Sánchez	Pablo Iglesias	Vox	PP	PSOE	Unidas Podemos
Left-wing polarised voters (191)	0.28	1.87	6.79	5.77	0.08	1.83	6.95	6.48
Left-wing voters (457)	0.81	2.27	5.39	4.04	0.65	2.28	5.56	4.71
PSOE (310)	1.01	2.62	5.54	2.91	0.85	2.68	5.85	3.53
Unidas Podemos (147)	0.39	1.53	5.07	6.42	0.24	1.44	4.95	7.21
Right-wing polarised voters (181)	6.77	5.72	1.51	0.19	6.72	6.87	2.13	0.12
Right-wing voters (351)	5.32	4.75	1.82	0.46	5.31	5.78	2.44	0.57
PP (214)	4.13	5.37	2.37	0.59	4.02	6.49	3.19	0.73
Vox (137)	7.16	3.78	0.97	0.26	7.31	4.68	1.27	0.32

Note: Number of cases per group in parentheses.

Source: By authors.

DIFFERENCES IN THE CHARACTERISTICS OF LEFT-WING AND RIGHT-WING POLARISED VOTERS

Do left-wing and right-wing polarised voters have different characteristics? Is it possible to identify specific factors that distinguish polarised voters from non-polarised voters within the same ideological space? Answering these questions permit us to deepen our knowledge about the factors behind affective polarisation in Spain.

To distinguish differential characteristics among polarised and non-polarised voters within the same ideological space, we chose the estimation of a discriminant function, in this case through a sequential proce-

dure and under the criterion of selection by steps using Wilks lambda, which permits us to avoid possible multicollinearity between variables. The estimated model presents a canonical correlation of 0.840 with an eigenvalue of 2.396, which indicates that the discriminant variables permit us to correctly differentiate among the groups. In Table 6 we see the predictors included in the model applying the Lamda de wilks statistic.

We must first consider the variables that have been excluded in the model, as they do not help in discriminating among the groups that are the object of analysis. Sex, age, education level and spaces of information consumption have been excluded from the discriminant function. This reveals that these classic socio-demographic variables do

not help differentiate between left-wing and right-wing polarised groups, and indicate

there we find no socio-demographic profile that helps to explain the phenomenon.

TABLE 6. *Discriminant analysis model of left-wing and right-wing polarised voters*

Step	Introduced	Wilks Lambda		Structure coefficient	Standardised canonical coefficient for discriminant functions
		Statistic	Exact-F Statistic	1	1
1	Ideology	0.387	569.639	0.813	0.750
2	Eval political situation	0.322	378.495	-0.492	-0.451
3	Religion	0.307	269.836	0.371	0.246
4	Territorial identity	0.300	208.529	-0.195	-0.173
5	<i>La Sexta</i>	0.294	170.591	-0.270	-0.160

Model relevance				
Eigen value	Canonical correlation	Chi-squared	% Classified left-wing polarised	% Classified right-wing polarised
2.396	0.840	437.072	93.6	92.7

Source: By authors.

Ideology is the variable with the greatest discriminating power, followed by evaluation of the political situation. After, we find religion, territorial feeling and, lastly, consumption of political information through *La Sexta*, which is the only channel for the consumption of political information that provides any capacity to discriminate between the two groups of polarised voters. Social networks have no explanatory importance in differentiating affective polarisation by ideological groups.

To avoid the influence of the distinct units, the discriminant function is expressed with standardised coefficients. Based on this data, we find that the variable that has the greatest weight in the function is ideology, which confirms its capacity to predict polarisation at the individual level for distinguishing between polarised groups. In short, the profile of a left-wing polarised voter is a person with a clear ideological position on the left-right spectrum, with a positive evaluation of the political situation, a territorial identity distant from Spanish nationalism, a consumer of *La Sexta* as a medium for information

about the political situation and a low level of religiosity or attachment to Catholicism. Those polarised on the right, in contrast, have a profile opposite to that just described.

DIFFERENCES IN THE CHARACTERISTICS OF POLARISED AND NON-POLARISED IN EACH IDEOLOGICAL SPACE

The discriminant model for left-wing polarised and non-polarised voters replicates the prior analytical strategy with the same variables⁴ mediated through Wilks Lambda

⁴ In a discriminant model that includes, in addition to the independent variables, the attachment-rejection scale for the four main leaders, with a canonical correlation of 0.651 and an eigen value of 0.735, the following variables appear as discriminatory with the following standardised coefficients for the canonical discriminant functions: Ideology (-0.156), Pedro Sánchez (0.593), Santiago Abascal (-0.47) and Pablo Iglesias (0.562). In this sense, the results reinforce the role of elites in affective polarisation at the individual level, with a strong weight given to Pedro Sánchez.

and sequential procedure (see Table 7), generating results that reinforce the findings in the prior section. The differences between polarised and non-polarised voters on the left is limited to differences in the intensity of the variables measuring consideration of the political situation and ideology, as polarised voters present more extreme ideological positions on average and evaluate the political situation more positively, which is the most important variable for discriminating among groups (more direct intervention of cognitive bias

as an expression of a more extreme ideological position).

In addition, variable that were significant in the previous model, such as religion, sense of territorial identity and the consumption of La Sexta information, disappear given the greater homogeneity of the group in this second function. We incorporated the use of Facebook and WhatsApp as discriminant variables, as we find polarised voters use Facebook to a greater extent than non-polarised voters, who, in turn, use WhatsApp in greater measure.

TABLE 7. Discriminant analysis model for left-wing voters: non-polarised vs. polarised

Step	Introduced	Wilks Lambda		Structure coefficient	Standardised canonical coefficient for discriminant functions
		Statistic	Exact-F Statistic	1	1
1	Eval political situation	0.901	48.798	0.632	0.676
2	Ideology	0.832	44.922	-0.575	-0.576
3	Facebook	0.802	36.545	0.415	0.531
4	WhatsApp	0.785	30.329	-0.061	-0.339

Source: By authors.

The discriminant model for right-wing voters, estimated with the same strategy and initially including the same variables as in the previous models, provides a single discriminating factor as a result: ideology, in a model with a canonical correlation of 0.407 and an eigenvalue of 0.199. We could interpret this as indicating a greater similarity in the profile of these voters independent of their level of affective polarisation, in comparison with left-wing voters, which would permit us to distinguish them beyond a mere ideological characterisation.

Lastly, to test a discriminant analysis model including attachment-rejection of the four leaders of the parties, we include as discriminant variables among the two groups of right-wing voters perceptions of Pablo Iglesias (-0.441 for the stand-

ardised coefficient for the canonical function), Pablo Casado (0.499) and Santiago Abascal (0.615), as well as ideology, whose coefficient is reduced to 0.324. In this new function, right-wing polarised voters are differentiated from non-polarised right-wing voters by their greater attachment to Santiago Abascal, followed by greater attachment to Pablo Casado, greater rejection of Pablo Iglesias and a more right-wing position on the ideological scale.

CONCLUSIONS

In this study we have found that voters polarise with parties of their opposite ideological bloc (H1) to a greater extent, although, the absence of homogeneous patterns of

affective evaluation within each bloc weakens the definition of the blocs as primary social groups and highlights the importance of parties as the primary core of identification.

The fact that voters for the centripetal parties polarise less with their ideological antagonists than their bloc companions, as well inter-bloc polarisation being lower among PP and PSOE voters, reveals that politically motivated emotional discord is not widespread among all the population and is indisputably connected with the emergence of populist political formations that have agitated the public sphere. The concept of bipartisan blocs does not seem to explain affective polarisation in Spain, although, as was predicted, ideological affinity is linked to emotional responses. In short, it has become clear that the voters of Vox and Unidas Podemos are the protagonists of affective polarisation in Spain. In addition, we find that Vox voters show a greater affective rejection of the PP than those of Unidas Podemos do of the PSOE, which is practically residual. These findings have important implications for both the governability of the country and for the future of the right-wing in Spain.

Regarding the impact of ideological position, it is a key factor in determining affective polarisation at the individual level, permitting us to discriminate between polarised and non-polarised voters within the same ideological space (H2). Based on our findings, the effects of information consumption variables on polarisation are inconsistent (H3). Although the bivariate analysis shows that left-wing polarised voters are greater consumers of information through Facebook, Twitter, daily newspapers and the La Sexta television channel than the other groups in our study, and that left-wing polarised voters use Facebook more than the non-polarised in the same ideological space, the discriminant analysis concludes that only the consumption of La Sexta per-

mits us to discriminate between left-wing and right-wing polarised voters, and with only a low intensity. Based on these results, we should give greater attention to the influence of television and to the political chat shows typical of this channel, in contrast to social networks, on affective polarisation.

In addition, we do not find socio-demographic factors to be important in determining if an individual is polarised or not (H4). There is no specific socio-demographic profile of a polarised voter, although, at a descriptive level, left-wing polarised voters are notably younger than those on the right, and the percentage of women in the former is greater (a possible effect of gender issues as a polarising issue). Regarding the discriminant capacity of the variables considered, only religion, which is revealed as a dividing line among the Spanish political groups we have looked at (homogeneity in terms of social identities within the groups), permits us to distinguish between polarised voters on the left and right.

Lastly, it is useful to remember that the results of this study are specific to a concrete moment in time and case study. It is necessary to carry out similar studies, with other time references, to validate the hypotheses and conclusions presented here.

BIBLIOGRAPHY

- Almond, Gabriel and Verba, Sidney (1960). *Civic Culture Study, 1959-1960*. doi: 10.3886/ICPSR07201.v2, access April 1, 2022.
- Bassan-Nygate, Lotem and Weiss, Chagai M. (2022). "Party Competition and Cooperation Shape Affective Polarization: Evidence from Natural and Survey Experiments in Israel". *Comparative Political Studies*, 55(2): 287-318. doi: 10.1177/00104140211024283
- Boxell, Levi; Gentzkow, Matthew and Shapiro, Jesse M. (2020). *Cross-country Trends in Affective Polarization*. NBER Working Paper No. w26669. Available at: <https://ssrn.com/abstract=3522318>, access April 1, 2022.

- Chen, M. Keith and Rohla, Ryne (2018). "The Effect of Partisanship and Political Advertising on Close Family Ties". *Science*, 360(6392): 1020-1024. doi: 10.1126/science.aaq1433
- Crespo, Ismael; Rojo-Martínez, José Miguel and Mora-Rodríguez, Alberto (2021). "La falsa percepción sobre las creencias de los otros: ¿Causa o consecuencia de la polarización afectiva?". *Más Poder Local*, 45: 75-94.
- Druckman, James N. and Levendusky, Matthew (2019). "What Do We Measure When We Measure Affective Polarization?". *Public Opinion Quarterly*, 83(1): 114-122. doi: 10.1093/poq/nfz003
- Druckman, James N.; Klar, Samara; Krupnikov, Yanna; Levendusky, Matthew and Ryan, John Barry (2021). "How Affective Polarization Shapes American's Political Beliefs: A Study of Response to the COVID-19 Pandemic". *Journal of Experimental Political Science*, 8(3): 223-234. doi: 10.1017/XPS.2020.28
- Fernbach, Philip M. and Van-Boven, Leaf (2022). "False Polarization: Cognitive Mechanisms and Potential Solutions". *Current Opinion in Psychology*, 43: 1-6. doi: 10.1016/j.copsyc.2021.06.005
- Gervais, Bryan T. (2019). "Rousing the Partisan Combatant: Elite Incivility, Anger, and Antidemocratic Attitudes". *Political Psychology*, 40(3): 637-655. doi: 10.1111/pops.12532
- Gidron, Noam; Adams, James and Horne, Will (2020). *American affective polarization in comparative perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harteveld, Eelco (2021). "Fragmented Foes: Affective Polarization in the Multiparty Context of the Netherlands". *Electoral Studies*, 71: 102332. doi: 10.1016/j.electstud.2021.102332
- Harteveld, Eelco; Mendoza, Philipp and Rooduijn, Matthijs (2022). "Affective Polarization and the Populist Radical Right: Creating the Hating?". *Government and Opposition*, 57(4): 703-727. doi: 10.1017/gov.2021.31
- Hernández, Enrique; Anduiza, Eva and Rico, Guillem (2021). "Affective Polarization and the Salience of Elections". *Electoral Studies*, 69: 102203. doi: 10.1016/j.electstud.2020.102203
- Hetherington, Marc J. and Rudolph, Thomas J. (2015). *Why Washington Won't Work*. Chicago: University of Chicago Press.
- Huber, Gregory A. and Malhotra, Neil (2017). "Political Homophily in Social Relationships: Evidence from Online Dating Behavior". *The Journal of Politics*, 79(1): 269-283. doi: 10.1086/687533
- Huddy, Leonie; Bankert, Alexa and Davies, Caitlin (2018). "Expressive versus Instrumental Partisanship in Multiparty European Systems". *Political Psychology*, 39(1): 173-199. doi: 10.1111/pops.12482
- Iyengar, Shanto and Westwood, Sean J. (2015). "Fear and Loathing Across Party Lines: New Evidence on Group Polarization". *American Journal of Political Science*, 59(3): 690-707. doi: 10.1111/ajps.12152
- Iyengar, Shanto; Sood, Gaurav and Lelkes, Yptach (2012). "Affect Not Ideology: A Social Identity Perspective on Polarization". *Public Opinion Quarterly*, 76(3): 405-431. doi: 10.1093/poq/nfs038
- Iyengar, Shanto; Lelkes, Yphtach; Levendusky, Matthew; Malhotra, Neil and Westwood, Sean J. (2019). "Origins and Consequences of Affective Polarization in the United States". *Annual Review of Political Science*, 22: 129-146. doi: 10.1146/annurev-polisci-051117-073034
- Jaráiz, Erika, Lagares, Nieves and Pereira, María (2020). "Emociones y decisión de voto. Los componentes de voto en las elecciones generales de 2016 en España". doi: 10.5477/cis/reis.170.115
- Kekkonen, Arto and Ylä-Anttila, Tuomas (2021). "Affective Blocs: Understanding Affective Polarization in Multiparty Systems". *Electoral Studies*, 72: 102367. doi: 10.1016/j.electstud.2021.102367
- Kingzette, Jon; Druckman, James N.; Klar, Samara; Krupnikov, Yanna; Levendusky, Mathew and Ryan, John B. (2021). "How Affective Polarization Undermines Support for Democratic Norms". *Public Opinion Quarterly*, 85(2): 663-677. doi: 10.1093/poq/nfab029
- Knudsen, Erik (2021). "Affective Polarization in Multiparty Systems? Comparing Affective Polarization Towards Voters and Parties in Norway and the United States". *Scandinavian Political Studies*, 44(1): 34-44. doi: 10.1111/1467-9477.12186
- Lagares, Nieves; Pereira, María and Jaráiz, Erika (2022). "La construcción emocional de la identificación partidista. El caso de las elecciones generales de 2016 en España" / "The Emotional Construction of Partisan Identification: The Case of the 2016 General Election in Spain". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 179: 39-58. doi: 10.5477/cis/reis.179.39
- Lau, Richard R., Andersen, David J., Dito, Tessa M., Kleinberg, Mona S. and Redlawsk, David P. (2017). "Effect of Media Environment Diversity and Advertising Tone on Information Search, Selective Exposure, and Affective Polarization". *Political Behavior* 39(1): 231-255. doi: 10.1007/s11109-016-9354-8

- Lorenzo-Rodríguez, Javier and Torcal, Mariano (2022). "Twitter and Affective Polarisation: Following Political Leaders in Spain". *South European Society and Politics*. doi: 10.1080/13608746.2022.2047554
- Mason, Lilliana (2015). "'I Disrespectfully Agree': The Differential Effects of Partisan Sorting on Social and Issue Polarization". *American Journal of Political Science*, 59(1): 128-145. doi: 10.1111/ajps.12089
- Mason, Lilliana (2016). "A Cross-cutting Calm: How Social Sorting Drives Affective Polarization". *Public Opinion Quarterly*, 80(1): 351-377. doi: 10.1093/poq/nfw001
- Mayordomo-Zapata, Claudia (2021). "Diferencias de género y edad en la polarización afectiva española: ¿quién está más polarizado?". *Más Poder Local*, 45: 147-161.
- McLaughlin, Bryan (2018). "Commitment to the Team: Perceived Conflict and Political Polarization". *Journal of Media Psychology: Theories, Methods, and Applications*, 30(1): 41-51. doi: 10.1027/1864-1105/a000176
- Ondercin, Heather Louise and Lizotte, Mary Kate (2021). "You've Lost That Loving Feeling: How Gender Shapes Affective Polarization". *American Politics Research*, 49(3): 282-292. doi: 10.1177/1532673X20972103
- Orriols, Lluís and León, Sandra (2020). "Looking for Affective Polarization in Spain: PSOE and Podemos from Conflict to Coalition". *South European Society and Politics*, 25(3-4): 351-379. doi: 10.1080/13608746.2021.1911440
- Reiljan, Andres (2020). "Fear and Loathing Across Party Lines (Also) in Europe: Affective Polarisation in European Party Systems". *European Journal of Political Research*, 59(2): 376-396. doi: 10.1111/1475-6765.12351
- Rivera, José Manuel; Lagares Diez, Nieves; Pereira López, María and Jaráiz Gulías, Erika (2021). "Relación entre los diversos usos de las redes sociales Twitter y Facebook, emociones y voto en España". *Revista Latina de Comunicación Social*, 79: 73-98. doi: 10.4185/RLCS-2021-1518
- Rodon, Toni (2022). "Affective and Territorial Polarisation: The Impact on Vote Choice in Spain". *South European Society and Politics*, 27(1): 147-169. doi: 10.1080/13608746.2022.2044235
- Rogowski, Jon and Sutherland, Joseph (2016). "How Ideology Fuels Affective Polarization". *Political Behavior*, 38(2): 485-508. doi: 10.1007/s11109-015-9323-7
- Sherif, Muzafer; Harvey, O. J.; Hood, William R.; Sherif, Carolyn W. and White, Jack (1961). *Intergroup Conflict and cooperation. The Robbers Cave Experiment*. Norman: The University of Oklahoma.
- Simón, Pablo (2020). "Two-bloc Logic, Polarisation and Coalition Government: The November 2019 General Election in Spain". *South European Society and Politics*, 25(3-4): 533-563. doi: 10.1080/13608746.2020.1857085
- Tajfel, Henri and Turner, John C. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In: S. Worchel and W. G. Austin (eds.). *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 33-47). Monterey: Brooks/Cole.
- Wagner, Markus (2021). "Affective Polarization in Multiparty Systems". *Electoral Studies*, 69: 102199. doi: 10.1016/j.electstud.2020.102199
- Webster, Steven W. and Abramowitz, Alan I. (2017). "The Ideological Foundations of Affective Polarization in the US Electorate". *American Politics Research*, 45(4): 621-647. doi: 10.1177/1532673X17703132
- Westwood, Sean J.; Iyengar, Shanto; Walgrave, Stefaan; Leonisio, Rafael; Miller, Luis and Strijbis, Oliver (2018). "The Tie That Divides: Cross-National Evidence of the Primacy of Partyism". *European Journal of Political Research*, 57(1): 333-354. doi: 10.1111/1475-6765.12228
- Wilson, Anne E.; Parker, Victoria A. and Feinberg, Matthew (2020). "Polarization in the Contemporary Political and Media Landscape". *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 34: 223-228. doi: 10.1016/j.cobeha.2020.07.005
- Yudkin, Daniel; Hawkins, Stephen and Dixon, Tim (2019). *The perception gap: How false impressions are pulling Americans apart*. Available at: <https://psyarxiv.com/r3h5q/>, access April 1, 2022.

RECEPTION: May 23, 2022

REVIEW: September 27, 2022

ACCEPTANCE: November 30, 2022

Emociones, liderazgo y redes sociales. Propuesta para su medición en materiales de campaña electoral

*Emotions, Leadership and Social Networks
in Electoral Campaign Materials. A Measurement Proposal*

Sergio Pérez-Castaños, Javier Antón-Merino y Sandra García-Santamaría

Palabras clave

- Campaña electoral
- Elecciones autonómicas
- Emociones
- Liderazgo
- Redes sociales

Key words

- Electoral Campaign
- Regional Elections
- Emotions
- Leadership
- Social Networks

Resumen

El uso de emociones en la campaña electoral, el papel de los liderazgos en la misma y la presencia de contenido electoral en redes sociales son elementos que van adquiriendo un mayor peso en la ciencia política. Esta nota realiza una propuesta de medición de estos elementos en los materiales de campaña electoral. Así, se presentarán indicadores que cubren todos los planos destacados, tomando como prueba de medición las elecciones autonómicas de Castilla y León celebradas en febrero de 2022. Con ello, se establece cómo las emociones positivas son las más utilizadas por los partidos políticos y cómo la presencia de líderes autonómicos y el uso extensivo de redes sociales ha sido habitual en esta excepcional campaña.

Abstract

The use of emotions in electoral campaigns, the role of leadership in these campaigns and the presence of electoral content in social networks are relevant elements of Political Science. This work provides a proposal for the measurement of these elements in electoral campaign materials. Indicators covering the highlighted topics will be presented, using the regional elections of Castile and Leon from February 2022 as a measurement test. In this way, it is established that positive emotions are the most frequently used by political parties, and the presence of regional leaders and the extensive use of social networks has been common practice during this exceptional campaign.

Cómo citar

Pérez-Castaños, Sergio; Antón-Merino, Javier; García-Santamaría, Sandra (2023). «Emociones, liderazgo y redes sociales. Propuesta para su medición en materiales de campaña electoral». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 184: 125-136. (doi: 10.5477/cis/reis.184.125)

La versión en inglés de esta nota de investigación puede consultarse en <http://reis.cis.es>

Sergio Pérez-Castaños: Universidad de Burgos | spcastanos@ubu.es

Javier Antón-Merino: Universidad de Burgos | javieram@ubu.es

Sandra García-Santamaría: Universidad de Burgos | sandrags@ubu.es

INTRODUCCIÓN

El análisis de los contenidos en las campañas electorales en general y de la presencia de emociones en particular, se ha convertido en una práctica habitual en las últimas décadas del siglo XXI; su uso y aplicación es común en los escenarios de campaña electoral y gestión del liderazgo desde mediados del siglo pasado (Marcus, 2000). Su medición, por otro lado, es algo que ha suscitado siempre diferencias entre los académicos (Lynggaard, 2019).

Recientemente, se han realizado diferentes estudios centrados en mesurar el papel de las emociones en la política (Corduneanu, 2018; Caramelo-Pérez, 2020; Villa-Gómez *et al.*, 2020). Estos intentos se han centrado en cómo la ciudadanía percibía esos mensajes emocionales (Pereira, Lagares y López-López, 2021; Rivera-Otero, Castro-Martínez y Mo-Groba, 2021; Oñate, Pereira-López y Mo-Groba, 2022) y cómo las redes sociales sirven de caja de resonancia y transmisión de dichas emociones que la ciudadanía procesa (Jaráiz-Gulías, López-López y Bastos-Boubeta, 2020; Jaráiz-Gulías *et al.*, 2021; Rivera-Otero *et al.*, 2021). Ejerciendo una combinación de ambos, el papel de los líderes políticos ha ido en aumento, tanto como agentes movilizadores como canalizadores de emociones (Ferreira-da-Silva, Garzia y De Angelis, 2021).

El análisis que presentamos en esta investigación ha puesto su punto de enfoque en la campaña electoral, que tradicionalmente ha sido el campo de batalla en el que se han plasmado de forma más clara las emociones (Caramelo-Pérez, 2020; Grüning y Schubert, 2022). Una de las partes fundamentales que este trabajo presenta es un análisis de contenido de las redes sociales tanto de los líderes políticos —candidatos— como de los principales partidos en la contienda (Colomé, 2020). Y es que el análisis de las redes sociales y el papel que estas juegan como cá-

mara de eco ha sido ampliamente estudiado (Larsson, 2020b; Jaráiz-Gulías *et al.*, 2021; Rivera-Otero *et al.*, 2021), en la medida en que la población tiende a exponerse casi de manera exclusiva a mensajes favorables a sus actitudes. Así, gracias a la propuesta de medición que aquí se realiza para poder analizar las cuestiones más relevantes de la presencia de emociones, el papel del liderazgo y la utilización de las redes sociales en la campaña electoral, el objetivo fundamental de este artículo es comprobar su utilidad para una adecuada medición de estas cuestiones.

Para ello, el trabajo se vehiculará en una pequeña descripción sobre dónde y cómo encontrar emociones en política, en general y en campaña electoral en particular. Posteriormente, se presentarán algunos de los indicadores utilizados para el análisis y sus resultados en la campaña electoral de Castilla y León de febrero de 2022. Finalmente, se añadirán unas breves conclusiones al respecto.

EMOCIONES, LIDERAZGO Y REDES SOCIALES

El análisis de las emociones es un campo de estudio de amplia trayectoria desde la perspectiva de la ciencia política. Varios autores han puesto su atención en ser capaces de determinar los procesos cognitivos que implica estar expuestos a determinados sentimientos o emociones¹ que provocan cambios en nuestra forma de percibir la realidad y en las evaluaciones que hacemos de la misma (Marcus, 2000; Grüning y Schubert, 2022).

Estos *inputs* que recibimos pueden venir determinados por diferentes elementos que aparecen en una campaña electoral, pero sin duda uno de los más importantes

¹ Para profundizar en el debate entre emoción, afecto y sentimiento, así como el papel que juegan en la polarización, recomendamos la lectura de Iyengar, Sood y Leikes (2012).

es la presencia, imagen y discurso del líder (López-López, Castro-Martínez y Oñate, 2020; Grüning y Schubert, 2022). A principios de siglo, Marcus (2000: 225 y ss.) realizó una revisión bibliográfica amplia sobre las diferentes aproximaciones hacia el uso de las emociones que se realizaron en el pasado. Desde la segunda década del siglo *xxi* encontramos estudios centrados en el papel del líder como transmisor de emociones y su vinculación con el votante (Guo, Vu y McCombs, 2012; Lynggaard, 2019; Pereira, Lagares y López-López, 2021).

En este sentido, la expresión facial de los líderes, su atuendo o de quién y cómo van acompañados, ejerce un papel fundamental a la hora de provocar conexiones emocionales con la ciudadanía (Gravante y Poma, 2018). Esto se debe al papel que poseen las emociones para transferirse; es decir, para pasar la sensación que nos genera de una persona a otra (Hoef y O'Connor, 2019). Del mismo modo, la estética que presentan ayuda a preconcebir una imagen de lo que se puede esperar de quien dispone del liderazgo (Corduneanu, 2018). Dichos elementos serán medidos en los indicadores que presentaremos a continuación.

Esto se ha visto acrecentado con la aparición de Internet. Gracias a las nuevas formas de comunicación, el desarrollo de la campaña electoral se ha modificado y la utilización de materiales con contenido negativo y/o humorístico ha ido en aumento (López-Paredes, Carrillo-Andrade y López-López, 2022). Este proceso se ha enconado debido a la entrada en campaña de partidos de derecha radical (Gregor y Mlejnková, 2021) y su habitual recurso a lo que algunos autores han denominado como *LOLitics* (Klein, 2019). Todo esto avanza de la mano de la penetración y uso extensivo de Internet en nuestra sociedad que, además, se constituye como una caja de resonancia para las emociones (Sobieraj y Berry, 2011). Ese efecto de cámara de eco puede provo-

car que la audiencia se aisle de la verdad y, por lo tanto, que genere vínculos de rechazo o aceptación en base de lo que lee o escucha en redes sociales, en la medida en que estas se conforman con espacios de promoción de opiniones similares y que deriva en escenarios de polarización afectiva al amplificar emociones previas, con mayor claridad en el caso de aquellas consideradas negativas como el enfado (Rivera-Otero *et al.*, 2021). Con ello, el uso de una campaña negativa busca apelar a factores relacionados con el miedo, en la medida en que se dibuja al oponente como una amenaza y, como contraposición, a quien realiza la campaña negativa como solución a los problemas (Witte y Allen, 2000).

El estudio de las redes sociales resulta capital para comprender el uso de emociones en esta nueva esfera. Para ello, una parte del análisis de este documento se centrará en el uso que realizan de las redes sociales tanto el candidato principal, como la cuenta del partido. En nuestro modelo de medición, se ha optado por monitorizar las redes sociales de Facebook y Twitter debido a su especial presencia tanto en determinadas franjas de edad como por su elevada actividad como generadores y transmisores de información política (Calvo y Aruguete, 2018; Settle, 2018; Larsson, 2020a).

Considerando estas ideas indiciarias sobre la importancia de las emociones en la campaña electoral, en el siguiente epígrafe se planteará, a través de diferentes indicadores, una propuesta de medición de la presencia de las emociones, liderazgo y uso de redes sociales que se ha analizado, mostrando de forma descriptiva qué se ha medido y qué presencia tiene en la campaña cada uno de estos elementos.

UNA PROPUESTA DE MEDICIÓN

Para esta propuesta y su posterior análisis, se han monitorizado las redes sociales de

un total de 12 formaciones políticas² y sus correspondientes candidaturas a la presidencia de la Junta de Castilla y León³. Para su medición, se ha adaptado el libro de códigos de Novelli y Johansson (2019), que hacía referencia a la campaña electoral europea. Además, se ha adaptado su codificación a una situación territorial diferente, incluyendo elementos y temáticas que encajan mejor con la arena electoral analizada, pero también ampliando el análisis a otras cuentas y redes sociales diferenciadas. Asimismo, se matizan los elementos de medición, para adaptarlos a la realidad española.

Previamente a mostrar los resultados del análisis, se debe someter la codificación de ítems a procesos de validación. En este caso, ha sido realizada por los propios autores de esta investigación. Para poder comprobar la validez y fiabilidad de la codificación, tres meses después de la primera codificación, se procedió a seleccionar el 20 % de los materiales⁴ para volver a recodificarlos. Para realizar esta codificación se utilizó el índice Kappa planteado por Cohen (1960). La ecuación para K es:

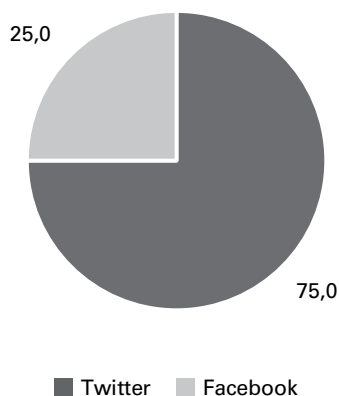
$$K = \frac{P_0 - P_e}{1 - P_e}$$

donde P_0 es el acuerdo observado relativo entre los observadores, y P_e es la probabilidad hipotética de acuerdo por azar, utilizando los datos observados para calcular las probabilidades de que cada observador

clasifique aleatoriamente cada categoría. Si los evaluadores están completamente de acuerdo, entonces $K = 1$. Si no hay acuerdo entre los calificadores, distinto al que cabría esperar por azar, $K = 0$. En este caso, se ha obtenido un resultado en el test de 0,91, por lo que se puede afirmar que no existe desviación en el proceso de codificación.

Así, las figuras 1 y 2 hablan respectivamente de las redes sociales y los perfiles analizados. Como se puede observar, Twitter es donde un mayor número de contenidos se han codificado, un 75 %. Facebook engloba al 25 % restante del contenido proveniente de Internet.

FIGURA 1. Redes sociales analizadas



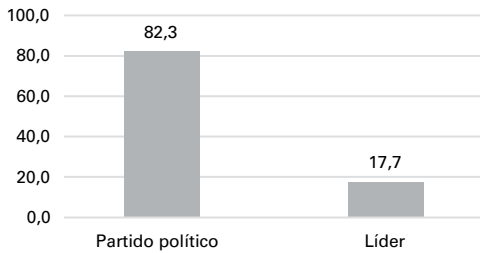
Fuente: Elaboración propia.

En este sentido cabe destacar que, tal y como refleja la figura 2, el peso de las cuentas de los partidos políticos es mucho mayor que el de las cabezas de lista o candidatos a la presidencia. Un 82 % de los contenidos analizados provenientes de redes sociales se corresponden con contenido que publican los propios partidos políticos en sus perfiles oficiales, mientras que algo menos de un 18 % del contenido proviene de las cuentas personales de los candidatos y candidatas a la presidencia.

² Estas son: Partido Popular, Partido Socialista Obrero Español, Vox, Ciudadanos, Unidas Podemos, Unión del Pueblo Leonés, Soria ¡Ya!, Por Ávila y las plataformas de la España Vaciada en las provincias de Valladolid, Burgos, Salamanca y Palencia.

³ En los casos en los que no se había designado a una persona para su investidura, se ha analizado la cuenta de la cabeza de lista electoral.

⁴ Si bien Kaid y Wadsworth (1989) sostienen que con recodificar entre el 5 % y el 7 % es suficiente.

FIGURA 2. Cuenta analizada

Fuente: Elaboración propia.

En aras de una mayor comprensión de la codificación realizada, hay que puntualizar que únicamente se toma en consideración el contenido nuevo generado y no simplemente el repostear contenido ajeno. En los casos en los que se compartía contenido de otras cuentas, únicamente era codificado si se agregaba algún tipo de información nueva; de lo contrario, no era analizado.

La tabla 1 muestra cómo se ha desglosado el contenido dentro de cada red social en función del tipo de perfil analizado. Esto denota que apenas existen diferencias entre ambas redes sociales, distribuyéndose la ratio partido/líder de forma homogénea entre ambas redes, con una leve dominancia del contenido de los líderes en Twitter.

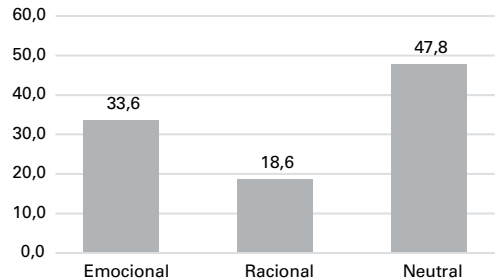
TABLA 1. Perfil en cada red social (%)

	Partido	Líder
Twitter	81,90	18,10
Facebook	83,40	16,60

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la presencia de contenido emocional, en la figura 3 se desgrena cómo de los casi 2600 materiales analizados, algo más de la mitad disponían de contenido emocional (33,6%) o racional (18,6%). En este sentido, y a pesar de

que en torno al 48% de los contenidos no desplegaban ninguna de estas dos acciones, la presencia de contenido emocional casi duplica al contenido racional, en línea con lo establecido por la literatura referente (Marcus, 2000; Grüning y Schubert, 2022).

FIGURA 3. Tipo de contenido analizado

Fuente: Elaboración propia.

Para profundizar en los tipos de emociones y de contenido racional que aparece en la campaña, la tabla 2 ofrece un resumen en función de varios elementos analizados. En cuanto a las emociones, se ha optado por categorizar en 10 emociones; sin embargo, el contenido racional se ha visto reducido a seis de acuerdo con los preceptos resumidos en Liu (2010).

TABLA 2. Tipo de contenido emocional y racional (%)

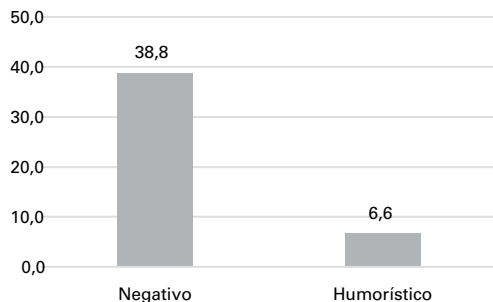
	Contenido emocional	Contenido racional	
Entusiasmo	34,4	Consistencia	25,6
Empatía-Simpatía	20,0	Conocimiento	22,7
Orgullo	16,1	Datos concretos	20,9
Enfado	15,5	Competencia	20,9
Entretenimiento	4,2	Confianza	7,0
Sentirse bien	3,7	Justicia	2,9
Compasión	2,3		
Miedo	1,7		
Tristeza	1,4		
Otros	0,8		

Fuente: Elaboración propia.

Así, se aprecia el «entusiasmo» como la emoción más repetida con un 34,4 % de los contenidos emocionales girando en torno a la misma. Le siguen la «empatía» con un 20 % y el «orgullo», con un 16 %. Por detrás, el «enfado» con un 15,5 % de los materiales mostrando esta emoción. En la parte racional, la «consistencia» (25,6 %) junto con el «conocimiento» (22,7 %) y los «datos concretos» así como la «competencia» (20,9 %) son los contenidos más habituales.

Avanzando hacia el uso de contenido negativo y humorístico, la figura 4 nos muestra el porcentaje de materiales que han sido catalogados de esta manera. Se observa cómo el recurso a la publicidad negativa es más habitual que el del contenido humorístico. Esto avanza en la línea de lo encontrado por García-Hípola, Antón-Merino y Pérez-Castaños (2021) en el caso de las elecciones europeas de 2019, donde el contenido humorístico era un recurso poco habitual para dicha campaña electoral. Únicamente un 7,1 % se engloba en esta categoría. Sin embargo, la campaña negativa es un recurso más habitual, con prácticamente un 40 % de los contenidos analizados encajando en esta categoría.

FIGURA 4. *Contenido negativo y humorístico*



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los objetivos; es decir, hacia quién o qué va dirigido el contenido

de la campaña negativa o humorístico, en la tabla 3 se desglosan los destinatarios. Como se puede observar y comenzando con el contenido negativo, los partidos políticos autonómicos son el objetivo más habitual con un 42 % de la publicidad negativa, seguido de los líderes o políticos autonómicos con un 25,4 % y las instituciones regionales con un 24 %. Estos tres objetivos combinados suman más del 90 % de los contenidos de campaña negativa. Sin embargo, cuando comprobamos quién o qué sufre burla en la campaña, vemos cómo la personificación es más grande que en el caso anterior. A pesar de que las tres mismas categorías suman un montante total de casi el 96 % de los casos, el foco del ataque humorístico se centra en los líderes políticos (47 %) y no tanto en los partidos (36 %) o las instituciones (12,7 %).

TABLA 3. *Objetivo de publicidad negativa y humorística (%)*

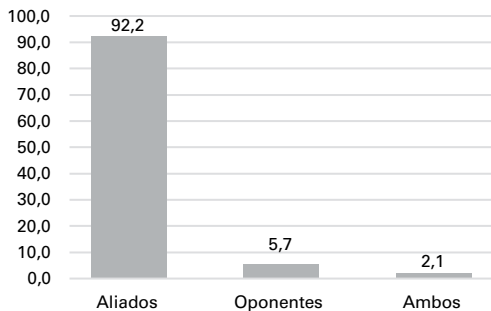
Objetivo	Negativa	Humorística
Asociaciones/ Partidos autonómicos	42,0	36,0
Líderes/ Políticos autonómicos	25,4	47,0
Instituciones/ Gobiernos autonómicos	24,0	12,7
Líderes/ Políticos nacionales	8,1	3,4
Medios autonómicos	0,2	0,4
Instituciones/ Gobiernos extranjeros	0,1	0,4
Instituciones económicas extranjeras	0,1	—
Medios nacionales	0,1	—

Fuente: Elaboración propia.

Avanzando ahora hacia la presencia y papel fundamental que juegan los líderes en la campaña cabe destacar, en términos generales, que en el 83 % de los conteni-

dos analizados estaban presentes estos. Esto nos muestra el hiperliderazgo existente y la importancia que posee esta figura en campaña (Guo, Vu y McCombs, 2012; Lynggaard, 2019; Pereira, Lagares y López-López, 2021). En este sentido, el líder no siempre aparece solo, sino que, busca acercarse a otras figuras que generen sentimientos y emociones similares o más beneficiosos que los que esa persona genera. Así, en la figura 5 se ha presentado con qué tipo de líderes se tiende a aparecer en la imaginería de campaña⁵ (Gravante y Poma, 2018).

FIGURA 5. Presencia combinada de líderes



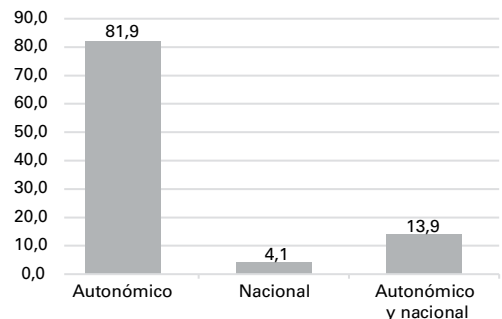
Fuente: Elaboración propia.

Vemos cómo en la gran mayoría de casos (92,2 %), la persona que ejerce la candidatura a la presidencia de la Junta de Castilla y León se rodea de lo que se podría denominar como «Aliados». En este sentido, posteriores análisis podrán ayudar a comprobar de quién y por qué o qué tipo de emoción querían arrogarse al aparecer con estas personas. En el otro extremo, en un 5,7 % de los casos, el contenido analizado incluía a líderes de partidos rivales, mientras

que en un escaso 2,1 % el contenido combinaba a ambos.

Junto con el con quién aparecen, también es relevante —sobre todo en una campaña autonómica— comprobar de qué ámbito territorial provienen quienes se encuentran presentes en los materiales. De forma abrumadora (81,9 %) y en consonancia con el tipo de elección que se está analizando, las personas que ejercen un tipo de liderazgo o representación autonómica son las más habituales. La combinación de esta tipología con líderes nacionales alcanza un 13,9 % de los materiales analizados, mientras que únicamente un 4,1 % de los materiales representaban a líderes nacionales en solitario.

FIGURA 6. Territorialidad de los líderes que aparecen



Fuente: Elaboración propia.

Como ya hemos indicado anteriormente, la expresión facial de los líderes y su atuendo también son cuestiones que merecen la pena estudiar cuando se analiza la campaña electoral (Gravante y Poma, 2018). Del mismo modo, la estética que presentan tanto en conjunto como de forma individual debe ser analizada, en la medida en que ayudan a proyectar una imagen de cara al público vinculada con elementos como la seriedad, la capacidad de gestión o la cercanía (Corduneanu, 2018).

⁵ Cabe destacar que el contenido analizado aquí es tanto el que se engloba en la categoría de «material impreso» como el que se genera en redes sociales cuando se comparten imágenes, fotografías o vídeos de la campaña.

TABLA 4. *Expresión y vestimenta del líder (%)*

Expresión	Vestimenta	
Neutral	43,8	Semiformal 54,3
Seria/Preocupada	29,8	Casual 28,2
Amigable/Sonriendo	26,1	Formal 9,7
Divertida	0,2	Más de un atuendo 7,8

Fuente: Elaboración propia.

En este sentido, la tabla 4 arroja un resumen tanto de la expresión que disponen las personas que aparecen en el contenido analizado, así como de su vestimenta. Comenzando con la expresividad, observamos cómo en un 43,8 % de los casos, la expresión es «neutral»; es decir, las caras tienen una expresión mayestática, tratando de no transmitir ninguna emoción. A esta le sigue la expresión «serio o preocupado», con un 29,8 % de los materiales analizados. En tercera posición aparece «amigable o sonriendo», con un 26,1 % del contenido en el que los líderes aparecen con esta expresión.

En cuanto a la vestimenta que lucen, se ha realizado una codificación en base a cuatro atuendos diferenciados. Estos se corresponden con: «formal», cuando aparecen en traje completo; «semiformal», cuando llevan chaqueta o corbata sin chaqueta; «casual», si los candidatos no llevan chaqueta ni corbata; más de un atuendo, cuando aparecen varias personas en el cartel y van vestidas de forma diferente⁶. Así, la opción «semiformal» es la más manifestada/adoptada (54,3 %), seguida de la «casual» (28,2 %). Los casos en los que los líderes aparecían vestidos de manera «formal» suponen un 9,7 % del total analizado y, final-

mente, en un 7,8 % de los casos aparecían con más de un atuendo diferente en el mismo material de campaña.

CONCLUSIONES

Gracias a la adaptación de los indicadores propuestos para la medición de la presencia de emociones y el papel de los liderazgos, estos denotan su idoneidad para poder analizar y comprobar dichos elementos en la campaña electoral. Igualmente, demuestran la relevancia de las emociones, y su presencia en las estrategias y materiales de campaña electoral que despliegan tanto candidatos como partidos.

Así, lo primero en lo que nos hemos centrado es en el relevante papel que juegan las redes sociales en la campaña electoral del siglo XXI. En este sentido, la práctica totalidad de los materiales analizados han sido obtenidos a través de las redes sociales, demostrando el importante peso que poseen estas herramientas para acercarse a la ciudadanía. Del mismo modo, el papel de la red social Twitter —tres de cada cuatro contenidos de redes sociales provienen de esta red social— resulta capital, convirtiéndose en un foro y altavoz de los partidos políticos y de sus candidaturas (Calvo y Aruguete, 2018).

Vinculado con este contenido en redes sociales, el papel de la campaña negativa, así como del contenido humorístico, también queda codificado debido a su preponderancia en las campañas de la última década (Klein, 2019; López-Paredes, Carrillo-Andrade y López-López, 2022). En este sentido, un 38 % de los contenidos analizados contenían publicidad negativa y únicamente un 6 % utilizaban el humor para satirizar a otros actores en el proceso electoral. Partidos, líderes e instituciones autonómicas son los objetivos más habituales tanto de la campaña negativa como del contenido humorístico.

⁶ Debido a que todos los candidatos a la Junta de Castilla y León eran hombres, no se ha diferenciado por vestimenta de hombre o mujer. En este sentido, una de las líneas en las que mejorar el libro de códigos avanza en una categorización completa de la ropa tanto de hombres como de mujeres.

Otro de los pilares que aportan los indicadores desgranados es la posibilidad de comprobar si se apela a contenido emocional, racional o neutro. En este sentido, a pesar de que el contenido neutral es el más común, se observa cómo el emocional va *in crescendo*, tomando en consideración lo que otros autores han analizado para otras campañas electorales (García-Hípola, Antón-Merino y Pérez-Castaños, 2021). Más de un tercio (33,6 %) de los materiales cuentan con un claro contenido emocional, y entre las emociones más destacadas se encuentran las positivas, vinculadas al entusiasmo (34,4 %) y a la empatía-simpatía (20 %). Por otro lado, las negativas, vinculadas al enfado (15,5 %), suponiendo estas tres el 80 % del total de las emociones planteadas. En el caso del contenido racional, que supone un 18 % del total, apelar a la consistencia (25,6 %), el conocimiento (22,7 %), los datos concretos (20,9 %) y la competencia del partido y/o líderes para la gestión (20,9 %), suponen más del 90 % del contenido racional estudiado.

Finalmente, se han analizado cuestiones vinculadas al hiperliderazgo y al papel y actividad que los líderes tienen, así como a la imagen que transmiten. De esta manera, el líder se encuentra presente en prácticamente el 83 % de los materiales analizados, estando acompañado por líderes autonómicos de la misma u otra comunidad autónoma (81,9 %). Igualmente, la expresión neutral (43,8 %), así como la vestimenta semiformal (54,3 %), son las más habituales en los materiales analizados.

Gracias a todo lo anteriormente descrito, se pone de relevancia la necesidad de medición de estas cuestiones desde el ámbito de la oferta en la campaña electoral, denotando la capacidad de nuestros indicadores para realizar mediciones de este tipo y, por ende, para analizar la campaña electoral desde una perspectiva general. Para ello, se seguirá testando lo aquí analizado en próximos comicios tanto autonómicos

como nacionales, para comprobar la validez y fiabilidad de los indicadores utilizados, aumentando su precisión.

BIBLIOGRAFÍA

- Calvo, Ernesto y Aruguete, Natalia (2018). «Tarifazo. Medios tradicionales y fusión de agenda en redes sociales». *In Mediaciones de la Comunicación*, 13(1): e189. doi: 10.18861/ic.2018.13.1.2831
- Caramelo-Pérez, Laura M. (2020). «Análisis del discurso emocional de Donald Trump en la campaña electoral de 2016». *Ámbitos. Revista Internacional de Comunicación*, 47: 267-287. doi: 10.12795/ambitos.2020.i47.13
- Cohen, Jacob (1960). «A Coefficient of Agreement for Nominal Scales». *Educational and Psychological Measurement*, 20(1): 37-46.
- Colomé, Gabriel (2020). *Silencio, se vota. Notas de campañas (1999-2019)*. Granada: Comares.
- Corduneanu, Victoria I. (2018). «El papel de las emociones sociales y personales en la participación política». *Revista Mexicana de Opinión Pública*, 26: 71. doi: 10.22201/fcpys.24484911e.2019.26.66903
- Ferreira-da-Silva, Frederico; Garzia, Diego y De Angelis, Andrea (2021). «From Party to Leader Mobilization? The Personalization of Voter Turnout». *Party Politics*, 27(2): 220-233. doi: 10.1177/1354068819855707
- García-Hípola, Giselle (2014). *Estrategias de comunicación política en contextos concurrentes: las campañas electorales de 2008 y 2012 en Andalucía*. Granada: Universidad de Granada.
- García-Hípola, Giselle; Antón-Merino, Javier y Pérez-Castaños, Sergio (2021). «The Use of Emotions in 2019 European Elections Campaign Materials». *Rocznik Integracji Europejskiej*, 15: 53-69. doi: 10.14746/rie.2021.15.4
- Gravante, Tommaso y Poma, Alice (2018). «Manejo emocional y acción colectiva: las emociones en la arena de la lucha política». *Estudios Sociológicos*, 36(108): 595-618. doi: 10.24201/es.2018v36n108.1612
- Gregor, Milos y Mlejnková, Petra (eds.) (2021). *Challenging Online Propaganda and Disinformation in the 21st Century*. London: Springer.
- Grüning, David J. y Schubert, Thomas W. (2022). «Emotional Campaigning in Politics: Being Moved and Anger in Political Ads Motivate to Sup-

- port Candidate and Party». *Frontiers in Psychology*, 12: 1-15. doi: 10.3389/fpsyg.2021.781851
- Guo, Lei; Vu, Hong T. y McCombs, Maxwell (2012). «An Expanded Perspective on Agenda-setting Effects. Exploring the Third Level of Agenda Setting». *Revista de Comunicación*, 11: 51-68.
- Hoef, Yuri van y O'Connor, Ryan (2019). «Sentimental Utility Theory: Interpreting the Utilization of Collective Emotions by the Political Elite Through the Erdogan-Obama Friendship». *Political Psychology*, 40(6): 1217-1233. doi: 10.1111/pops.12611
- Iyengar, Shanto; Sood, Gaurav y Leikes, Yphtach (2012). «Affect, not Ideology: A Social Identity Perspective on Polarization». *Public Opinion Quarterly*, 76(3): 405-431. doi: 10.1093/poq/nfs038
- Jaráiz-Gulías, Erika; López-López, Paulo C. y Bastos Boubeta, Miguel A. (2020). «Economía, política social y Twitter: análisis de las emociones negativas en cuatro elecciones presidenciales latinoamericanas a través del LIWC». *RISTI - Revista Iberica de Sistemas e Tecnologias de Informacao*, E26: 270-282.
- Jaráiz-Gulías, Erika; Rivera-Otero, José M.; Lagares, Nieves y López-López, Paulo C. (2021). «Emociones y engagement en los mensajes digitales de los candidatos a las elecciones generales de 2019». *Cultura, Lenguaje y Representación*, 26: 229-245. doi: 10.6035/clr.5844
- Kaid, Lisa L. y Wadsworth, Anne J. (1989). Content Analysis. En: P. Emmert (ed.). *Measurement of Communication Behaviour* (pp. 197-217). New York: Longman.
- Klein, Ofra (2019). *LOLitics. The Content and Impact of Dutch Populist Internet Memes*. New York: SSRN-Elsevier. doi: 10.2139/ssrn.3371224
- Larsson, Anders O. (2020a). «Facebook as a "Trusted Space of Everyday Communication": Parties, Citizens and Direct Representation». *Journal of Applied Journalism & Media Studies*, 9(2): 127-146. doi: 10.1386/ajms_00019_1
- Larsson, Anders O. (2020b). «Winning and Losing on Social Media: Comparing Viral Political Posts across Platforms». *Convergence: The International Journal of Research into New Media Technologies*, 26(3): 639-657. doi: 10.1177/1354856518821589
- Liu, Bing (2010). Sentiment Analysis and Subjectivity. En: N. Indurkha y F. J. Damerou (eds.). *Handbook of Natural Language Processing, Second Edition* (pp. 627-666). Cambridge: Chapman and Hall/CRC.
- López-López, Paulo C.; Castro-Martínez, Paloma y Oñate, Pablo (2020). «Agenda melding y teorías de la comunicación: la construcción de la imagen de los actores políticos en las redes sociales». *Cuadernos del Centro de Estudios de Diseño y Comunicación*, 112: 21-34. doi: 10.18682/cdc.vi112.4089
- López-Paredes, Marco; Carrillo-Andrade, Andrea y López-López, Paulo C. (2022). «When Memes Become a Serious Business: Memetics as a Political Communication Strategy in the United States y Ecuador». *ICOMTA 2021*: 82-93.
- Lynggaard, Kennet (2019). «Methodological Challenges in the Study of Emotions in Politics and How to Deal With Them». *Political Psychology*, 40(6): 1201-1215. doi: 10.1111/pops.12636
- Marcus, George E. (2000). «Emotions in Politics». *Annual Review of Political Science*, 3: 221-250. doi: 10.1146/annurev.polisci.3.1.221
- Novelli, Edoardo y Johansson, Bengt (2019). *2019 European Elections Campaign: Images, Topics and Media in the 28 Member States*. Brussels.
- Oñate, Pablo; Pereira-López, María y Mo-Groba, Diego (2022). «Emociones y voto a Vox en las elecciones generales españolas de abril y noviembre de 2019». *Revista Española de Ciencia Política*, 58: 53-81.
- Pereira, María; Lagares, Nieves y López-López, Paulo C. (2021). «Partidos y líderes en las elecciones generales de 2016 y 2019: Una visión emocional». *Revista de Estudios Políticos*, 193: 213-249. doi: 10.18042/cepc/rep.193.07
- Rivera-Otero, José M.; Castro-Martínez, Paloma y Mo-Groba, Diego (2021). «Emociones y extrema derecha: el caso de VOX en Andalucía»/«Emotions and the Far Right: The Case of Vox in Andalusia, Spain». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 176: 119-140. doi: 10.54777/cis/reis.176.119
- Rivera-Otero, José M.; Lagares, Nieves; Pereira, María y Jaráiz, Erika (2021). «Relationship between Various Uses of Social Networks, Twitter and Facebook, Emotions and Voting in Spain». *Revista Latina de Comunicación Social*, 79: 73-98. doi: 10.4185/RLCS-2021-1518
- Settle, Jaime E. (2018). Moving Beyond Sentiment Analysis: Social Media and Emotions in Political Communication. En: B. F. Welles y S. González-Bailón (eds.). *The Oxford Handbook of Networked Communication* (pp. 349-377). New York: Oxford University Press. doi: 10.1093/oxfordhb/9780190460518.013.20
- Sobieraj, Sarah y Berry, Jeffrey M. (2011). «From Incivility to Outrage: Political Discourse in Blogs,

- Talk Radio, and Cable News». *Political Communication*, 28(1): 19-41. doi: 10.1080/10584609.2010.542360
- Villa-Gómez, Juan D.; Velásquez, Natali; Barrera, Daniela y Avendaño, Manuela (2020). «El papel de los medios de comunicación en la fabricación de recuerdos, emociones y creencias sobre el enemigo que facilitan la polarización política y legitiman la violencia». *El Ágora USB*, 20(1): 19-50. doi: 10.21500/16578031.4642
- Voss, Kevin E. (2009). «Using Humor in Conjunction with Negative Consequences in Advertising». *Journal of Current Issues and Research in Advertising*, 31(2): 25-39. doi: 10.1080/10641734.2009.10505264
- Witte, Kim y Allen, Mike (2000). «A Meta-analysis of Fear Appeals: Implications for Effective Public Health Campaigns». *Health Education and Behavior*, 27(5): 591-615. doi: 10.1177/109019810002700506

RECEPCIÓN: 08/06/2022

REVISIÓN: 06/09/2022

APROBACIÓN: 16/12/2022

El tiempo importa tanto que sabemos cómo medirlo: un comentario a Alonso-Carmona y Martín-Criado

Time Is so Important that We Know How to Measure It: A Reflection for Alonso-Carmona and Martín-Criado

Ildefonso Marqués Perales y Manuel Herrera-Usagre

Palabras clave

Desigualdad de oportunidades educativas

- Modelos de interacción generalizados
- Relación familia-escuela
- Sociología cuantitativa

Key words

Inequality of Educational Opportunities

- Interaction Models
- Generalized Linear Models
- Family-school Relationships
- Quantitative Sociology

Resumen

El estudio del tiempo y la respuesta de los individuos ante cambios contextuales constituye un aspecto crucial en ciencias sociales, particularmente en el análisis de las desigualdades educativas y la implicación parental durante las etapas iniciales de la escolarización. El presente comentario tiene como objetivo contrastar ciertas conclusiones esgrimidas por Alonso-Carmona y Martín-Criado (2022) en su examen crítico de los modelos lineales generales aplicados a datos de encuestas, y en particular sobre el impacto de las prácticas y expectativas parentales en la educación filial. Siguiendo la crítica iniciada por Andrew Abbott (2001), abordaremos minuciosamente cada uno de sus postulados críticos relacionados con los modelos lineales generalizados, y examinaremos el modelo alternativo propuesto por Alonso-Carmona y Martín-Criado, el enfoque procesual y relacional, en base a las conclusiones a las que llegan.

Abstract

The study of time and the response of individuals to contextual changes are crucial aspects in the social sciences, especially when analyzing educational inequalities and parental involvement during early stages of schooling. This work contrasts certain conclusions made by Alonso-Carmona and Martín-Criado (2022) in their critical examination of the general linear models applied to survey data, especially regarding the impact of parental practices and expectations on children's education. In response to the critique made by Andrew Abbott (2001), a detailed examination is offered of the critical postulates related to generalized linear models, while also examining the alternative model proposed by Alonso-Carmona and Martín-Criado: the processual and relational approach, based on the conclusions reached.

Cómo citar

Marqués Perales, Ildefonso; Herrera-Usagre, Manuel (2023). «El tiempo importa tanto que sabemos cómo medirlo: un comentario a Alonso-Carmona y Martín-Criado». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 184: 137-146. (doi: 10.5477/cis/reis.184.137)

La versión en inglés de esta nota de investigación puede consultarse en <http://reis.cis.es>

Ildefonso Marqués Perales: Universidad de Sevilla | imarques@us.es
Manuel Herrera-Usagre: Universidad de Sevilla | mherrer3@us.es

INTRODUCCIÓN

Carlos Alonso-Carmona y Enrique Martín-Criado son dos figuras destacadas de la sociología de la educación en nuestro país, especialmente el último de ellos. Sus trabajos, principalmente de carácter cualitativo, son leídos con gran atención. Estos autores han publicado recientemente en esta misma revista un artículo denominado «Analizar sociológicamente la implicación escolar parental: el tiempo importa» (2022).

Este artículo se basa en una crítica al «modelo general lineal», como lo denominan los autores, siguiendo la crítica del sociólogo norteamericano Andrew Abbott (2001). Básicamente, este autor considera que los modelos de regresión y correlación son inadecuados para el estudio de la realidad social. Este modelo lineal se caracterizaría por las siguientes tres particularidades: flujo causal monótono, ausencia de efectos de secuencia y significado independiente del contexto. Estas limitaciones metodológicas dan una imagen empobrecida de la acción social y, además, producen malinterpretaciones. En concreto, a la hora de estudiar la involucración parental en interacción con el origen social, y su impacto en los resultados educativos a largo del tiempo, algunos de estos estudios basados en el «modelo general lineal», acaban respaldando una teoría culturalista sobre las desigualdades educativas: «las clases populares valorarían menos la escuela» (Alonso-Carmona y Martín-Criado, 2022: 4). Los autores proponen, en su sustitución, el modelo procesal y relacional.

Esta nota de investigación se crea con el propósito de contrastar algunas de las conclusiones de su artículo, principalmente, el hecho de que el modelo lineal generalizado presenta limitaciones significativas para analizar la realidad social, en general, y, sobre el efecto de las prácticas y expectativas parentales en los resultados escolares, en particular. La crítica fun-

damental que puede realizarse deriva de la concepción estrecha (en lo tocante a las variables independientes) y desactualizada (en lo tocante a las variables dependientes) que tienen estos autores sobre el modelo lineal generalizado (o MGL como lo denominan). Estrecha porque su concepción se ciñe a una descripción incompleta del MGL. Desactualizada porque no consideran sus extensiones.

Claro está que se pueden realizar objeciones al modelo MGL. La más acertada es antigua y divertida. François Simiand (1873-1935) señalaba que este método llevaba a comparar el comportamiento de un reno en el Sahara con el de un camello en el Polo Norte. En efecto, el modelo lineal puede llevar a de-socializar los individuos (Bericat, 2020) haciendo comparaciones imposibles, especialmente, cuando las variables son muchas y los casos pocos. Hay que ser consciente de esta limitación que en gran medida es de naturaleza demográfica, y, en la medida de lo posible, sortearla, por ejemplo —sin extendernos mucho en este punto pues no es el tema que nos toca— empleando pesos poblacionales.

No obstante, antes de adentrarnos más en la temática, diremos solo tres cosas de carácter general. En primer lugar, es incorrecto afirmar que los Modelos Lineales Generalizados (MLG de aquí en adelante) no contemplan la naturaleza interactiva de la realidad social. Solo basta con multiplicar dos variables independientes (o tres si se quiere) para introducir una interacción en una regresión. A partir de ahí, las causas dejan de ser aditivas para decir algo más que la suma de sus partes. De hecho, la introducción de términos interactivos es tan antigua como la propia regresión. Como ya le sucedió a su autor de referencia, Andrew Abbott, Alonso-Carmona y Martín-Criado ignoran esta propiedad. Ross Stolzenberg, en su crítica al libro *Time Matters* de Abbott (2001), lo explica con una claridad meridiana:

El modelo lineal no requiere relaciones lineales entre las variables; el modelo lineal es necesariamente lineal en sus parámetros (una cuestión totalmente técnica), pero el modelo lineal no requiere que las variables independientes tengan efectos lineales o incluso aditivos (2003: 423).

En la gran familia de los MLG nada nos impide formular todo tipo de relaciones no lineales (exponencial, cuadrática, logarítmica o, incluso, polinómica) que pueden hacer que, en un momento dado, una variable deje de tener efecto, lo vuelva a tener más tarde, o bien que, al interaccionar con otra variable (por ejemplo, clase social e inteligencia, o clase social y origen étnico), el efecto se multiplique dejando de ser lineal. Afirmar, por tanto, que «la causa actúa constantemente» y de manera monótona, es decir, lineal (Alonso-Carmona y Martín-Criado, 2022: 4) es, cuanto menos, impreciso. En segundo lugar, su visión está desactualizada porque las nuevas aplicaciones del modelo lineal son capaces de extender los resultados a modelos que no son estrictamente lineales. El avance en el análisis con variables dependientes discretas extiende el uso de la regresión lineal a contextos ordinales y discretos (logit, el probit y el tobit)¹. Como se sabe, estos se conocen con el nombre de modelos lineales generalizados y probablemente sean de los MLG con mayor uso hoy en día en ciencias sociales². En tercer lugar, debe-

mos entender los modelos MLG no como modelos que buscan «la variable que explica» sino como el intento de explicar fenómenos macrosociales específicos desde iniciativas de acción a nivel micro que están condicionadas, que no causadas, por situaciones macrosociales más generales (Goldthorpe, 2021). Esta es una lección fundamental. En ciencias sociales, a veces se cae en la tentación de creer que gran parte de los modelos estadísticos multivariantes son modelos causales. Los modelos MLG no tienen porqué ser aplicados desde modelos de dependencia causal o modelos recursivos. También existen modelos no recursivos que contemplan el empleo de técnicas de interdependencia entre variables donde su relación no es de variables dependientes-independientes estrictamente. Pueden tener relaciones recíprocas, tal y como parecen proponer Alonso-Carmona y Martín-Criado con su modelo procesual. De hecho, algunas de las referencias utilizadas ya proponen un MLG no recursivo para explicar cómo las expectativas se van ajustando en función del desempeño de los estudiantes, especialmente durante la etapa secundaria, utilizando modelos de ecuaciones estructurales (McNeal, 2012; Goldenberg *et al.*, 2001).

Una vez que se certifica que una regularidad estadística posee el rigor suficiente, la causa de su existencia debe hallarse en las mentes de los sujetos, ya sea a nivel intencional o sub-intencional (Gambetta, 1998). Son estos, y solo estos, los que generan los procesos, las propensiones (Popper, 1996) que mantienen vivas las asociaciones entre variables, y que no son más que características de esos mismos sujetos.

¹ Esto es así independientemente de que el modelo de probabilidad lineal esté siendo en gran medida recuperado en la última década, principalmente, por sus mejores asunciones.

² Existen, además, algunos problemas que los autores presentan y que nosotros no acabamos de ver. Sin entrar en mucho detalle, los autores afirman «el *software* estadístico rutiniza el MGL al incorporarlo en las operaciones más extendidas, permitiendo que se aplique de forma casi automática con una formación rápida y estandarizada. Desde entonces, el MGL se reproduce sin esfuerzo, incorporado en programas académicos y *software*» (Alonso-Carmona y Martín-Criado, 2022: 6). No es del todo cierto que se apliquen «sin esfuerzo». Los modelos de análisis multivariantes requieren de gran pericia y multitud de horas de trabajo para apli-

carlos con rigor. Si bien es cierto que el aumento de su accesibilidad puede generar aplicaciones incorrectas (cosa que también le pueden ocurrir a los *software* cualitativos), «las habilidades del trabajador o trabajadora no debieran ser confundidas con la precisión y poder de sus herramientas» (Stolzenberg, 2003: 424).

Esta es la única causación sociológica posible. Nada que ver con la causación del mundo físico.

Por ello, nada impide que la asociación estadística entre dos variables obedezca a mecanismos causales plurales. La edad puede estar asociada al hecho de ir a la discoteca, lo que es una regularidad estadística, pero un conjunto de jóvenes puede estar inclinado a entrar en ella por su amor a la danza, su necesidad de comunicarse y divertirse, o por su voluntad de dejar atrás su soltería (incluso, dependiendo de la época, el mismo individuo puede optar por una o por otra o, si se quiere, por un conjunto de ellas). Todos estos últimos son mecanismos hipotéticos —tanto para la sociología basada en encuestas como también la basada en entrevistas cualitativas— y es a ellos donde hay que acudir para explicar las asociaciones estadísticas. Por cierto, estos mecanismos podrían ser descritos por la aproximación cualitativa, pero no inferidos. Esta tarea le tocaría de nuevo a los métodos cuantitativos, más concretamente, a aquellas técnicas experimentales o pseudo-experimentales.

Los grandes estadísticos de la historia contemporánea (Galton, Pearson, Yule) fueron claros a este respecto: el análisis estadístico no conlleva obligatoriamente causación³. A este respecto, es fundamental señalar la importancia de los MLG en su versión multivariable pues con ella podemos hacer —por medio de los controles y de las mediaciones— que nuestros análisis puedan ser, al menos, lo más robustos posibles en sus inferencias. Y no es cosa menor. Es precisamente esta confusión la que conduce a considerar que el MLG hubiera sido ajeno a

los objetivos propuestos por los padres de la sociología, como hacen los autores del artículo que bosquejamos (Alonso-Carmona y Martín-Criado, 2022: 5). Los *Manuscritos Matemáticos* de Karl Marx (1983) constituyen un intento de entender el cálculo infinitesimal. Todavía sin comprender este último en demasía, ya advertía de los beneficios que podía aportar para el estudio de las series históricas. Extraigamos otro ejemplo de la vida de Max Weber. Durante el desarrollo de uno de sus primeros análisis empíricos con datos de encuesta, en la Asociación para el Análisis Socio-Político (*Verein für Sozialpolitik*), este se lamentaba de su falta de conocimientos en el análisis estadístico al no poder testar adecuadamente sus hipótesis con datos de terratenientes y notables alemanes del este de Prusia (Lazarsfeld y Oberschall, 1965). Sin duda, esos infructuosos intentos desvelaron una forma de pensar que operaba claramente en «términos multivariados» (Goldthorpe, 2021; Schad, 2019). En suma, la falta de uso de los MLG de los padres de la sociología no se debió a su rechazo sino más bien a su ignorancia (justificada claro está por el débil desarrollo del aprendizaje de las ciencias puras)⁴.

El análisis cuantitativo del flujo causal monótono

Nos dicen los autores que el flujo causal monótono consiste en considerar que la causalidad va de lo grande a lo pequeño, que la causa actúa constantemente y que las causas y efectos fluctúan en el mismo periodo. Existen innumerables técnicas que permiten abordar el orden de aparición de las variables, incluso dentro del modelo lineal más clásico. Por ejemplo, la «causa» puede tener

³ Algún autor considera que es posible alcanzar a nivel macro la causación. Pearl (2009) proporciona estrategias valiosas para, si no alcanzarla, al menos, estar más cerca de ella. No obstante, este tipo de causación no debe confundirse con los microfundamentos o, dicho, de otro modo, con los motivos que se dan los individuos para optar por un curso de acción u otro.

⁴ Marx no conocía los desarrollos de Cauchy que suprimió los infinitesimales para cambiarlos por la teoría de límites contemporánea y, hasta donde sabemos, Weber tampoco conocía los desarrollos que Quetelet, Galton y Pearson impulsaron en el análisis multivariable.

diferentes momentos de afectación sobre el efecto y esto podría controlarse mediante modelos anidados, análisis multinivel o, simplemente, considerar diferentes periodos en un análisis longitudinal donde los coeficientes podrían tener diferente valor. Igualmente, podríamos considerar que la manera en la que las causas afectan a los efectos puedan darse a corto, medio o largo plazo. Para ello deberíamos poder contar con bases de datos longitudinales para poder así observar cómo fluctuaciones de la variable «causa» (que podría ser independiente, endógena o exógena, según el modelo) fluctúe durante un periodo corto y tenga efectos sobre la variación en la variable efecto en un periodo más largo. Por otro lado, el orden de aparición de las variables puede ser abordado por varios medios. Los modelos log-lineales jerárquicos pueden ser aquí nombrados por ser especialmente recomendados al pertenecer a la familia de los modelos de interdependencia y estar diseñados para el análisis del cambio en las variables discretas. Los estudios sobre el voto en los que se comienza con un sencillo modelo formado por pocas variables (edad, sexo) a las que se les va sumando un conjunto de ellas (educación, raza, clase, estatus, procedencia geográfica) comprobando cuáles tienen capacidad explicativa y cuáles no, es un ejemplo a este respecto (Heath, Evans y Payne, 1995; Oesch y Rennwald, 2018). Estos modelos, en su versión condicional (no dependencia), también permiten que se jerarquice la aparición de las variables en el tiempo (Vermunt, 1996). Pasemos a esta última versión pues es la que los autores del artículo parecen haber pasado por alto.

EL ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LOS EVENTOS

No hace falta desplegar modernas técnicas estadísticas para abordar de forma cuantitativa la sucesión de eventos a lo largo del

tiempo. El uso de probabilidades condicionales $P(A|B)$ ya lo permite. De hecho, la familia de modelos dinámicos ha tenido por objeto el uso del tiempo.

Pongamos el ejemplo de las cadenas del matemático ruso Andrey Markov (1856-1922). Estas permiten introducir el pasado en las acciones futuras. La dependencia de camino es perfectamente abordable; dos muestras pueden hacerse diferentes en función de la aparición de un fenómeno. En el caso del efecto de los estilos parentales en los rendimientos escolares, hubiera bastado con realizar una serie de cadenas que estudiaran las expectativas en dos muestras diferenciadas: aquellas que han obtenido malas notas y aquellas que no. Así se puede comprobar cómo una vez que aparece el fracaso, se modifican las expectativas de los padres y, a su vez, cómo estas influyen en el rendimiento escolar cambiando, quizá, su rumbo. Un ejemplo, los autores critican el trabajo de McNeal (2012) que trata de responder a la pregunta de si la involucración parental es causa o efecto de los resultados escolares (*reactive hypothesis*) con datos de una encuesta panel longitudinal con jóvenes de entre 13 y 17 años. Valoran que estudios como el de McNeal no consideren que «los comportamientos parentales [en un primer momento del tiempo] pueden ser efecto de la interacción de acciones parentales y filiales anteriores» y que «sus interpretaciones descartan así toda dinámica de *feedback* y efectos de secuencia» (Alonso-Carmona y Martín-Criado, 2022: 7-8). De hecho, esto sí se tiene en cuenta en el estudio cuando el autor aplica una técnica conocida como *cross-lagged regression analysis*, un modelo de ecuaciones estructurales que da cuenta de la interrelación de dos o más variables a lo largo del tiempo. En su estudio, McNeal considera que las estrategias de involucración que tienen los padres con sus hijos e hijas son resultados de otras anteriores, así como de los resultados educativos obtenidos, medi-

dos a través de sus calificaciones en ciencias (una variable de resultados) y a través de su asistencia a clase (una variable más actitudinal). El estudio controla, además, otros aspectos que también podrían afectar a esta relación: género, raza/etnia y estatus socioeconómico. Estas son las consideradas como covariables del modelo o variables de control. Así, utilizando únicamente las variables incluidas, podrían detectarse la propensión a la existencia de aquellas tres situaciones o tipos de familias según su entramado procesual y relacional que describen Alonso-Carmona y Martín-Criado (2022: 9) e incluso muchos otros entramados. No obstante, otra cuestión es si el autor, McNeal, considera el estatus socioeconómico (SES) como una hipótesis relevante en su análisis. Al incluirlo como covariable exógena, el autor omite esta cuestión de su análisis dejando el SES en la media y, por tanto, controlando este factor en la corroboración de su hipótesis. Probablemente, desvincular a los jóvenes de un elemento fundamental de su «red concreta e influyente de lazos de interdependencia» en los que ha crecido, el estatus socioeconómico de su familia, supone una pérdida enorme de información sociológica (Lahire, 2007: 30) pero es una decisión de carácter teórico, no debido a la naturaleza de la técnica que utiliza. Una vez más, no debemos confundir las habilidades del trabajador con la precisión de sus herramientas (Stolzenberg, 2003). Aquellas y aquellos que estudiamos las desigualdades de oportunidades educativas sabemos de la importancia del origen social y cómo este comienza a dejar su huella en etapas anteriores a la secundaria. De hecho, McNeal aboga por estudiar las raíces de las desigualdades educativas en periodos escolares anteriores a los que él estudia (McNeal, 2012: 88).

Por otro lado, el autor no descarta «toda dinámica de *feedback* y efectos de secuencia». El estudio de McNeal se propone contrastar la «hipótesis reactiva», por la cual

los padres se involucran más en la educación de sus hijos cuando estos empiezan a fallar, y concluye que esta hipótesis no se sostiene con sus datos e, incluso, en algunas etapas, podrían tener una «asociación negativa», pero no siempre. El autor también afirma que la involucración, especialmente en las primeras etapas, tiene efectos en el aumento de la asistencia a clase y las notas en ciencias (McNeal, 2012: 88). Los mecanismos causales de esta variedad de asociaciones positivas y negativas son los que trata de hipotetizar en su discusión, y en donde señala la gran variedad de estrategias de involucración que utilizan los padres. El estatus socioeconómico, por ejemplo, así como algunos rasgos propios de la etapa adolescente, podrían ser la explicación a esa gran variedad de efectos que la involucración parental tiene a lo largo del tiempo.

Estas diferentes asociaciones, además, no contradicen las conclusiones a las que llegan Alonso-Carmona y Martín-Criado en su estudio cualitativo. «Cuando los alumnos empiezan a sufrir académicamente o empiezan a no asistir a clase, los padres, de media, tienden a des-involucrarse con los hijos» (McNeal, 2012: 86); algo que los propios autores describen en su estudio entre las familias de origen social humilde que denominan de tipo 1 (Alonso-Carmona y Martín-Criado, 2022: 10-11). En definitiva, si McNeal no llega a las mismas conclusiones que Alonso-Carmona y Martín-Criado, no es porque use modelos lineales con sus datos, sino porque, en su perspectiva teórica, no incluye el estatus socioeconómico como un factor clave que explique las diferencias en los efectos de la involucración parental y su interrelación con el resto de factores (actitudes del estudiante y los resultados obtenidos). Para ello hubiese necesitado algo más que avanzadas técnicas de análisis multivariable.

El principal problema del estudio del tiempo en la sociología de la educación no

se debe a la capacidad de las técnicas sino, como en otros campos, a la falta de medios económicos para llevar a cabo encuestas adecuadas. El sesgo que crea el tamaño menguante de las muestras en las sucesivas transiciones educativas es un claro ejemplo de ello, pero incluso con estas limitaciones existen abordajes como la corrección por variables instrumentales de Heckman (1997). Por esta corrección, que corregía el sesgo de representatividad de las encuestas, el economista norteamericano fue galardonado con el premio Nobel. No obstante, quizá la técnica más adecuada para introducir las secuencias de acontecimientos sea la historia de eventos. Esta técnica nos permite observar la forma en que las variables independientes se van modificando en el tiempo (Bernardi, 2006). Con ella podemos construir la trayectoria laboral y/o educativa de un individuo.

Según los autores, los modelos lineales no podrían llegar a estas conclusiones porque ignoran las «dinámicas de *feedback* y de causación acumulativa» (2022: 12), lo cual no es del todo cierto puesto que tanto los modelos de ecuaciones estructurales, como el que hemos visto anteriormente, no contemplan variables dependientes e independientes sino variables observables o latentes exógenas (que solo pueden afectar en una dirección) o endógenas (que pueden afectar, ser afectadas por otras variables o afectarse mutuamente) (Marcoulides, Foldnes y Grømneberg, 2019). Esta distinción es clave para entender modelos complejos donde no solo existen variables independientes y dependientes (Alonso-Carmona, 2020: 208) sino entramados de relaciones.

EL ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LOS ENTRAMADOS

Si por entramados los autores entienden al conjunto de relaciones donde «las acciones de los sujetos modifican los entor-

nos que a su vez modifican a los sujetos» (Martín-Criado, 2014: 89), debemos de tener en cuenta que existen algunos entornos que pueden verse afectados por las acciones de los sujetos (por ejemplo, las actitudes de los padres) y otros que no. Otra manera, puede ser la de entender por entramados factores aleatorios que influyen de igual modo a diferentes conjuntos de sujetos. Los modelos anidados multinivel ubican el peso de las variables explicativas en función de un entramado de carácter superior y que es poco permeable a la modificación por parte de los sujetos (colegio, escuela, aula). Pero si se quieren construir entramados diferenciados de variables sin asumir relaciones causales, hubiera bastado con modelos latentes que a su vez pueden ser introducidos en modelos lineales de regresión. En realidad, aquí las posibilidades son infinitas.

Los modelos procesuales y de entramado

No obstante, incluso si negamos todo lo dicho anteriormente, una forma alternativa de evaluar y establecer un dictamen sobre el modelo procesual y de entramado que los autores reclaman sería valorarlo en función de los resultados (Erikson y Goldthorpe, 1992). Si sus resultados fueran enormemente válidos, potencialmente fiables y originales, quizá su crítica, aunque basada en principios incompletos y desactualizados, tendría una justificación parcial.

Lo que ellos defienden se basa fundamentalmente en las evidencias recogidas en la tesis doctoral de Alonso-Carmona utilizando 30 entrevistas y estudios etnográficos en escuelas con 18 familias de diferente origen social (Alonso-Carmona, 2020). En el trabajo que nos ocupa, los autores señalan tres tipos diferentes de «entramados familiares» caracterizados por diferentes relaciones paterno-filiales en su relación con la escuela. El primero de los entramados fa-

miliares (tipo 3) queda definido por hijos e hijas que presentan pocos conflictos en la escuela, cuya comunicación con los padres es fluida y cuyas expectativas se mantienen altas. La implicación paterna (deberes, reuniones con el profesorado, etc.) es escasa por innecesaria. En este grupo, formado por más de la mitad de su muestra (10), los orígenes sociales son variados pero los perfiles de estatus social «medio-bajo» son los más numerosos. Este grupo podría ser considerado el grupo en el que el talento, la motivación personal y las capacidades individuales han conseguido superar las eventuales barreras sociales y todo ello sin demasiada intervención paterna.

Los tipos 1 y 2 están formados por familias con hijos e hijas con rendimientos escolares medios y bajos pero cuyos orígenes sociales, así como los recursos, expectativas y decisiones tomadas, son muy diversos. Los autores describen, con una destacable capacidad de síntesis narrativa, cómo, tras los primeros fracasos académicos en la Educación Secundaria Obligatoria (ESO), las familias de estatus social bajo encuentran enormes dificultades para mantener las altas expectativas del inicio ante los fracasos y actitud de sus hijos e hijas, así como la frustración que les genera la percepción de falta de compromiso que tiene el profesorado sobre ellos (tipo 1). El tipo 2, en cambio, lo componen familias de un estatus social medio-alto y sus respuestas ante ciertas conductas desviadas y fracasos iniciales de sus vástagos les hacen desplegar una ingente cantidad de estrategias adaptativas y de control gracias a sus diferentes capitales (culturales y económicos), mejorando la comunicación con la escuela, re-encauzando la carrera académica de sus hijos e hijas y consiguiendo un mayor éxito que las familias del tipo 1.

Entendemos que estos son los resultados a los que se arriba siguiendo el modelo procesual. Como se aprecia, estos no contradicen aquellos otros obtenidos por

la teoría de la acción racional derivados de los trabajos en los campos de movilidad social y estratificación (Boudon, 1974; Breen y Goldthorpe, 1997; Holm y Jæer, 2013). Sin embargo, los autores indican con claridad que el modelo procesual permite captar las estrategias de las diferentes familias y su adaptación a los diferentes resultados escolares. Tratan de describir los mecanismos que operan tras las regularidades poblacionales que no son asidas por el MLG. Sin embargo, esto no es del todo así. Sus conclusiones ya han sido repetidamente contrastadas por la sociología de la educación que acude a todo tipo de modelos lineales generales con datos de encuesta. La ilustración más clara al respecto la constituye la obra de Raymond Boudon. A igual habilidad, el origen social sigue condicionando las decisiones que toman los individuos y sus familias. Los modelos lineales generales nos han venido ofreciendo esquemas que dan cuenta de la gran variabilidad del comportamiento humano, en el que los jóvenes con buenos rendimientos de familias humildes, y, posiblemente, con un gran talento natural, consiguen superar las dificultades y llegar a la universidad, al mismo tiempo que ofrece, por un lado, datos cuantificables y medibles en el tiempo a través de las grandes regularidades poblacionales que supone la persistencia de las desigualdades de oportunidades educativas y, por otro lado, cómo diferentes situaciones a lo largo del tiempo pueden torcer las expectativas en estudiantes de estatus bajo pero no afectar, o afectar en menor grado, a estudiantes de origen social alto.

Sí que es cierto, sin embargo, que el arduo trabajo etnográfico y cualitativo con las familias puede dar pistas sobre los mecanismos que operan tras estas regularidades poblacionales pero, dada las limitadas unidades de la muestra, no pueden ofrecer una imagen representativa de cómo la continua interacción entre las desigualdades en los

recursos de las diferentes familias y las actitudes de padres, profesorado y estudiantes, pueden afectar a las expectativas y resultados escolares y viceversa.

CONCLUSIÓN

La sociología cualitativa ocupa un espacio fundamental en la sociología. Su labor debe complementarse y enriquecerse con la labor de la sociología cuantitativa. Lo mismo le sucede a esta última. No es posible construir una tipología para realizar entrevistas si no se conocen la distribución de los grupos poblacionales que se quieren estudiar. Si los mecanismos que se describen se asocian a grupos extremadamente minoritarios en términos poblacionales, salvo en contadas ocasiones, estos no despertarán mucho interés. Por poner un solo ejemplo, para la sociología en España goza de mayor interés estudiar las actitudes ante la escuela de los inmigrantes magrebíes que las actitudes de los inmigrantes procedentes de Bután. Los mecanismos (o procesos) están también irremediabilmente vinculados a las regularidades que fundan. Asimismo, una investigación cuantitativa debe recurrir a la cualitativa para tener una idea de cuáles son los hipotéticos mecanismos causales que provocan las regularidades poblacionales, así como los significados sociales que los sujetos otorgan a sus propias acciones. Pensar que la causa queda explicada una vez que las asociaciones estadísticas han sido desprovistas de toda influencia exógena — la sociología de las variables— es, a nuestro juicio, un error. Pensar que la naturaleza de una técnica de análisis estadístico ignora de manera sistemática las dinámicas de *feedback* entre las expectativas familiares y los rendimientos filiales, también. Por pocos camellos que haya en el Polo y pocos renos que haya en el Sáhara, plantear, a estas alturas, una enmienda a la totalidad de la sociología cuantitativa que

emplea modelos lineales generales supone desperdiciar una herramienta valiosísima y quizá irremplazable, en el análisis de la realidad social.

BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, Andrew (2001). *Time Matters: On Theory and Method*. Chicago, Illinois: University of Chicago Press.
- Alonso-Carmona, Carlos (2020). *Estrategias de «implicación parental» en lo escolar. Determinantes y transformaciones*. Martín Criado, Enrique (dir.), Sevilla: Universidad Pablo de Olavide. [Tesis doctoral].
- Alonso-Carmona, Carlos y Martín-Criado, Enrique (2022). «Analizar sociológicamente la implicación escolar parental: “el tiempo importa”»/«Sociological Analysis of Parental Involvement in Schooling: “Time Matters”». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 179: 3-20. doi: 10.5477/cis/reis.179.3
- Bericat, Eduardo (2020). «¿Son las personas mayores tan felices como las jóvenes? Limitaciones metodológicas de los análisis de regresión». *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 47: 153-183. doi: 10.5944/empiria.47.2020.27428
- Bernardi, Fabrizio (2006). *Análisis de la historia de acontecimientos*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Boudon, Raymond (1974). *Education, Opportunity, and Social Inequality: Changing Prospects in Western Society*. New York: Wiley.
- Breen, Richard y Goldthorpe, John H. (1997). «Explaining Educational Differentials: Towards a Formal Rational Action Theory». *Rationality and Society*, 9(3): 275-305. doi: 10.1177/104346397009003002
- Erikson, Robert y Goldthorpe, John H. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Oxford University Press.
- Gambetta, Diego (1998). Concatenations of Mechanisms. En: P. Hedström y R. Swedberg (eds.). *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, (pp. 102-125). New York: Cambridge University Press.
- Goldenberg, Claude; Gallimore, Ronald; Reese, Leslie y Garnier, Helen (2001). «Cause or Effect? A Longitudinal Study of Immigrant Latino Parents' Aspirations and Expectations, and Their Children's School Performance». *American Edu-*

- cational Research Journal*, 38(3): 547-582. doi: 10.3102/00028312038003547
- Goldthorpe, John H. (2021). *Pioneers of Sociological Science: A Genealogy of the Statistical Study of Human Populations*. New York: Cambridge University Press. (1.ª ed.).
- Hauser, Robert M.; Tsai, Shu-Ling y Sewell, William H. (1983). «A Model of Stratification with Response Error in Social and Psychological Variables». *Sociology of Education*, 56(1): 20-46. doi: 10.2307/2112301
- Heath, Anthony; Evans, Geoffrey y Payne, Clive (1995). «Modelling the Class-Party Relationship in Britain, 1964-92». *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, 158(3): 563-574. doi: 10.2307/2983446
- Heckman, James (1997). «Instrumental Variables: A Study of Implicit Behavioral Assumptions Used in Making Program Evaluations». *The Journal of Human Resources*, 32(3): 441-462. doi: 10.2307/146178
- Holm, Anders y Jæer, Mads Meier (2013). Dentist, Driver, or Dropout? Family Background and Secondary Education Choices in Denmark. En: M. Jackson (ed.). *Determined to Succeed? Performance versus Choice in Educational Attainment*, (pp. 228-252). Oxford: Oxford University Press.
- Lahire, Bernard (2007). «Infancia y adolescencia: de los tiempos de socialización sometidos a constricciones múltiples». *Revista de Antropología Social*, 16: 21-38.
- Lazarsfeld, Paul F. y Oberschall, Anthony R. (1965). «Max Weber and Empirical Social Research». *American Sociological Review*, 30(2): 185-199. doi: 10.2307/2091563
- Liu, Lu (2009). *From Educational Aspirations to College Enrollment: A Road with Many Paths*. Brown, Richard (dir.), Ann Arbor, United States. [Tesis doctoral].
- Marcoulides, Katerina M.; Foldnes, Njål y Grønneberg, Steffen (2019). «Assessing Model Fit in Structural Equation Modeling Using Appropriate Test Statistics». *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 0(0): 1-11. doi: 10.1080/10705511.2019.1647785
- Martín-Criado, Enrique (2014). «Describir, explicar, participar en el debate público. La necesidad de la investigación cualitativa». *Arxius*, 31: 85-96.
- Marx, Karl (1983). *Mathematical Manuscripts of Karl Marx*. S. Yanovskaya (ed.). New York: New Park Publications.
- McNeal, Ralph B. (2012). «Checking In or Checking Out? Investigating the Parent Involvement Reactive Hypothesis». *The Journal of Educational Research*, 105(2): 79-89. doi: 10.1080/00220671.2010.519410
- Oesch, Daniel y Rennwald, Line (2018). «Electoral Competition in Europe's New Tripolar Political Space: Class Voting for the Left, Centre-Right and Radical Right». *European Journal of Political Research*, 57(4): 783-807. doi: 10.1111/1475-6765.12259
- Pearl, Judea (2009). *Causality*. Cambridge: Cambridge University Press. (2.ª ed.).
- Popper, Karl (1996). *Un mundo de propensiones*. Madrid: Tecnos.
- Puccioni, Jaime (2018). «Parental Beliefs About School Readiness, Home and School-Based Involvement, and Children's Academic Achievement». *Journal of Research in Childhood Education*, 32(4): 435-454. doi: 10.1080/02568543.2018.1494065
- Schad, Susanne P. (2019). *Empirical Social Research in Weimar-Germany*. Berlin: De Gruyter Mouton.
- Song, Hyun-a (2016). *The Effects of Parents' College Savings on College Attendance Among Students from Families with Low-Incomes: The Mediating Role of Parent's Discussions about College with Their Children*. Elliott, William (dir.), Ann Arbor, United States. [Tesis doctoral].
- Stolzenberg, Ross M. (2003). «Book Review: Time Matters: On Theory and Method. By Andrew Abbott. Chicago: University of Chicago Press, 2001». *Sociological Methods & Research*, 31(3): 420-427. doi: 10.1177/0049124102239082
- Vermunt, Jeroen K. (1996). *Log-Linear Event History Analysis: A General Approach with Missing Data, Latent Variables, and Unobserved Heterogeneity*. Tilburg: Tilburg University Press.

RECEPCIÓN: 23/08/2022

REVISIÓN: 26/10/2022

APROBACIÓN: 30/01/2023

Retour sur la réflexivité

Pierre Bourdieu

(Paris, Éditions EHESS, 2022)

Corría el año 1993 cuando se daba a conocer la incommensurable obra colectiva, coordinada por Pierre Bourdieu, *La miseria del mundo*. De alguna manera, este trabajo supone la culminación de un proyecto de vida que el sociólogo francés había comenzado casi cuatro décadas antes en su paso por Argelia entre 1955 y 1961. El itinerario científico que Bourdieu comienza en Argelia adquiere en este momento su punto álgido. Esta obra colectiva, que busca cartografiar la experiencia de la dominación social en el contexto del neoliberalismo francés a finales del siglo xx, diseña una metodología de trabajo para las ciencias sociales y humanas que coincide con el tránsito de la «vigilancia epistemológica» presente en *El oficio del sociólogo* (1968), obra escrita junto a Jean-Claude Chamboredon y Jean-Claude Passeron, a la reflexividad como ejercicio de introspección espiritual que busca, afirma Bourdieu en *La miseria del mundo*, mediante el olvido de sí mismo, una completa conversión de la mirada que dirigimos sobre el objeto de estudio.

La *reflexividad* marca el último gran movimiento de la obra de Bourdieu, cuya evolución puede observarse con perfecta claridad en el libro aquí reseñado, ya que supone un trabajo sustancial para comprender el camino intelectual de una de las figuras más importantes de la sociología del siglo xx. La edición de *Retour sur la réflexivité* a cargo de Jérôme Bourdieu y Johan Heilbron está compuesta por cuatro textos poco conocidos, dos de ellos inéditos hasta la fecha, en los que Bourdieu aborda la cuestión de la reflexividad dentro de su sociología de la sociología. La lectura de estos cuatro textos nos permite tomar en consideración algunos de los elementos en buena medida desapercibidos de su trayectoria intelectual recogidos en obras como *El sentido práctico* (1980), *Meditaciones pascalianas* (1997), *El oficio del científico. Ciencia de la ciencia y reflexividad* (2001) o *Autoanálisis de un sociólogo* (2004).

El primer texto titulado *Epistémologie et sociologie de la sociologie* (1967) se trata de una intervención en la Sorbona en la que presenta un esbozo para un programa de sociología de los discursos epistemológicos alejado de cualquier deriva teórica y filosófica abstracta. Se busca, argumenta Bourdieu, acabar con una epistemología de las ciencias humanas que no se interroga sobre las condiciones sociales en las que se plantean estos problemas teóricos. En suma, Bourdieu defiende que la sociología debe obtener su autonomía científica, puesto que corre el riesgo de verse atravesada por actores externos sin el más mínimo interés de cuidar su independencia. De este modo, la sociología debe superar dos obstáculos relevantes, a la vez opuestos y complementarios. Por un lado, el peligro teórico del formalismo y, por otro lado, el programa intelectual del empirismo ciego.

A la sazón, el segundo texto de este volumen, *Réflexivité narcissique et réflexivité scientifique* (1993), publicado exclusivamente en alemán, presenta el trayecto espiritual de la reflexividad en base a un sistemático esfuerzo por emplear las herramientas de las ciencias sociales con la intención de objetivar el trabajo científico y las condiciones sociales en las que este proyecto es posible: «La forma de reflexividad que me parece más fecunda científicamente es completamente paradójica, en tanto que es profundamente antinarcisista», afirma Bourdieu. Es interesante observar cómo el conocimiento de los límites del conocimiento teórico permite evitar la *scholastic fallacy* que busca esconder en el desarrollo del trabajo científico los errores epistemológicos que cometen los intelectuales cuando piensan el objeto de estudio a partir de su propia mirada.

En cuanto a los dos siguientes textos, *Projet d'histoire sociale des sciences sociales* (1997) y *La cause de la science. Comment l'histoire sociale des sciences sociales peut servir le progres de ces sciences* (1995), pese a las diferencias entre sí, representan algunos apuntes del seminario que Bourdieu consagra a la historia social de las ciencias sociales durante dos años consecutivos (1995-1997) en l'École des hautes études en sciences sociales. En estos dos textos aparecen algunas apreciaciones sobre la reflexividad de gran interés. Por un lado, Bourdieu no entiende con reflexividad algo parecido al sentido otorgado tradicionalmente por la filosofía, la *doxa* filosófica, puesto que no es una reflexión en el sentido de la *cogitatio cogitationis*, es decir, la acción de un pensamiento sobre otro pensamiento. Tampoco consiste en un ejercicio de introspección que lleva a cabo un sujeto sobre sí mismo. Por el contrario, el trabajo reflexivo que defiende el sociólogo francés consiste en un proceso de objetivación de uno mismo en relación con el mundo social dividido en dos niveles: como un espacio social en su conjunto y como la posición del investigador, de la disciplina o de un sector de la disciplina en el espacio social global.

En definitiva, lo que pone Bourdieu en liza en estos dos últimos textos tiene que ver con la relación del sujeto que busca objetivarse y el campo de las ciencias sociales. En palabras del propio autor: «Dicho de otra manera, se trata de hacer sociología sobre el universo de las ciencias sociales, sobre nuestro propio mundo, sobre nuestro propio campo».

El libro es interesante, también, porque contiene el posicionamiento crítico que guarda Bourdieu ante cuestiones relevantes que están detrás de las ciencias sociales tras la Segunda Guerra Mundial, como la autonomía del campo científico, la distorsión escolástica de los investigadores a la hora de hacer su trabajo, una crítica a la teoría del capital humano impulsado por el economista Gary Becker, la transformación del campo académico tras el acontecimiento de mayo de 1968 o algunos apuntes relevantes sobre la forma de realizar una sociología de los intelectuales. También encontramos su postura respecto de otros pensadores de quienes fue cercano, lector o abiertamente un adversario, por ejemplo, Raymond Aron, Jean-Paul Sartre, Simone de Beauvoir, Martin Heidegger, John Dewey, Maurice Merleau-Ponty o John L. Austin.

Sin embargo, además de representar un itinerario del camino intelectual recorrido por Bourdieu durante cuatro décadas, este trabajo permite atisbar la conmovedora historia de un pensador que desde sus primeros trabajos en Argelia, pasando por la etnografía de su pueblo natal, el Béarn, busca reapropiarse de sí mismo al desentrañar las condiciones sociales que posibilitan la investigación. Hijo de una familia humilde y sin estudios universitarios, el propio Bourdieu considera necesario comprender la especificidad de su posición social, de comprenderse siempre en una dialéctica tensa entre subjetividad y estructura

que le hará hilvanar algunas de las tradiciones hegemónicas de la Francia del momento: fenomenología, estructuralismo y marxismo.

De este modo, los lectores de este magnífico libro hallarán una introducción de las tesis que Bourdieu defiende para realizar una práctica de la ciencia social reflexiva. Un trabajo que, como señala Bourdieu, muestra, más allá del análisis sociológico y de las disposiciones prácticas, cómo la reflexividad debe convertirse en una disposición constitutiva del *habitus* científico. En palabras del propio autor en *El oficio del científico*: «Reflexividad reflejada, pero *a priori*, sobre el *modus operandi*».

por David DEL PINO DÍAZ
Universidad Complutense de Madrid
ddelpino@ucm.es

Party System Closure: Party Alliances, Government Alternatives and Democracy in Europe

Fernando Casal Bértoa y Zsolt Enyedi
(Oxford, Oxford University Press, 2022)

¿Por qué algunos sistemas de partidos europeos son estables y predecibles en el tiempo mientras que otros son incapaces de institucionalizar las relaciones interpartidistas? ¿Qué factores explican la institucionalización de los sistemas de partidos en la arena gubernamental? ¿Qué relación guarda la estabilidad de las relaciones interpartidistas con la supervivencia y calidad de las democracias? ¿Estamos experimentando realmente una desestructuración de los sistemas europeos contemporáneos?

Los autores de esta obra, Fernando Casal Bértoa y Zsolt Enyedi, tratan de dar respuesta a estos grandes interrogantes de la Ciencia Política con una investigación ambiciosa y rigurosa que refleja un profundo conocimiento de este campo de estudio. Para ello, los autores no se limitan a observar la estabilidad de las relaciones interpartidistas en una muestra de países democráticos actuales, sino que abordan la población completa de sistemas democráticos europeos, desde el Atlántico hasta los Urales, incluyendo microestados y países periféricos y abarcando más de 170 años de historia (1848-2019). El alcance temporal de esta investigación permite, entre otras cuestiones, explorar los vínculos entre la experiencia democrática y la estabilidad de los sistemas de partidos, identificar las condiciones sistémicas que conducen al colapso de los sistemas democráticos e interpretar las tendencias actuales en clave histórica. Asimismo, el alcance temporal y geográfico de

que le hará hilvanar algunas de las tradiciones hegemónicas de la Francia del momento: fenomenología, estructuralismo y marxismo.

De este modo, los lectores de este magnífico libro hallarán una introducción de las tesis que Bourdieu defiende para realizar una práctica de la ciencia social reflexiva. Un trabajo que, como señala Bourdieu, muestra, más allá del análisis sociológico y de las disposiciones prácticas, cómo la reflexividad debe convertirse en una disposición constitutiva del *habitus* científico. En palabras del propio autor en *El oficio del científico*: «Reflexividad reflejada, pero *a priori*, sobre el *modus operandi*».

por David DEL PINO DÍAZ
Universidad Complutense de Madrid
ddelpino@ucm.es

Party System Closure: Party Alliances, Government Alternatives and Democracy in Europe

Fernando Casal Bértoa y Zsolt Enyedi
(Oxford, Oxford University Press, 2022)

¿Por qué algunos sistemas de partidos europeos son estables y predecibles en el tiempo mientras que otros son incapaces de institucionalizar las relaciones interpartidistas? ¿Qué factores explican la institucionalización de los sistemas de partidos en la arena gubernamental? ¿Qué relación guarda la estabilidad de las relaciones interpartidistas con la supervivencia y calidad de las democracias? ¿Estamos experimentando realmente una desestructuración de los sistemas europeos contemporáneos?

Los autores de esta obra, Fernando Casal Bértoa y Zsolt Enyedi, tratan de dar respuesta a estos grandes interrogantes de la Ciencia Política con una investigación ambiciosa y rigurosa que refleja un profundo conocimiento de este campo de estudio. Para ello, los autores no se limitan a observar la estabilidad de las relaciones interpartidistas en una muestra de países democráticos actuales, sino que abordan la población completa de sistemas democráticos europeos, desde el Atlántico hasta los Urales, incluyendo microestados y países periféricos y abarcando más de 170 años de historia (1848-2019). El alcance temporal de esta investigación permite, entre otras cuestiones, explorar los vínculos entre la experiencia democrática y la estabilidad de los sistemas de partidos, identificar las condiciones sistémicas que conducen al colapso de los sistemas democráticos e interpretar las tendencias actuales en clave histórica. Asimismo, el alcance temporal y geográfico de

la investigación permite superar, o al menos matizar, determinadas suposiciones sobre la estabilidad de los sistemas de partidos que habían arraigado en una literatura dominada por la experiencia del período de entreguerras en Europa y las turbulencias de los sistemas políticos latinoamericanos.

La obra se estructura en los siguientes capítulos. Los dos primeros capítulos asientan las bases conceptuales y metodológicas de la investigación. En este sentido, una de las principales contribuciones de esta obra tiene que ver con las innovaciones conceptuales y de medición que ofrecen los autores para abordar la institucionalización de los sistemas de partidos. Siguiendo el legado de Peter Mair, este fenómeno es abordado desde el concepto de «cierre del sistema de partidos», el cual busca medir la institucionalización de las relaciones interpartidistas en la arena gubernamental: desde este punto de vista, un sistema de partidos puede considerarse institucionalizado si las posibles alternativas de gobierno son identificables y predecibles. A diferencia de otros conceptos ampliamente utilizados (p. ej., volatilidad electoral), el cierre del sistema de partidos permite capturar la predisposición de los partidos políticos para establecer relaciones de cooperación en la arena gubernamental más o menos duraderas, lo que sin duda contribuye a la (des)estabilización de los sistemas. Como se muestra a lo largo de la obra, este concepto permite reflejar, además, otras dinámicas de los sistemas de partidos, puesto que en él intervienen, aunque sea de forma indirecta, otros factores como son el número de alternativas gubernamentales posibles, la continuidad organizativa y arraigo social de los partidos, y la existencia de partidos que tensionan el sistema.

Los autores también optan por enfatizar los bloques de partidos y los polos que se generan en los sistemas frente a la consideración individual de los partidos como principales unidades de análisis. Este enfoque permite, sin duda, una adecuada aproximación a la naturaleza de las relaciones interpartidistas en un contexto como el europeo, donde predominan los gobiernos de coalición y la fragmentación parlamentaria. En este sentido, los autores proponen una nueva tipología de sistemas de partidos a partir del número de polos (las alternativas ideológicas-gubernamentales fundamentales de un sistema) y sus posibles configuraciones: sistemas de partidos dominantes y sistemas de partidos de gran coalición; sistemas bipartidistas, de dos bloques, y de dos más uno; sistemas tripolares; sistemas multipolares y sistemas basados en el centro.

En cuanto a los aspectos metodológicos, el capítulo 2 describe el alcance geográfico y temporal del conjunto de datos de la investigación, compuesto por los 65 sistemas de partidos de 48 estados democráticos europeos a lo largo de 171 años de historia. En este capítulo se describen también los criterios de medición del concepto central de la investigación, el cierre del sistema de partidos, el cual está compuesto por tres indicadores: los patrones de «alternancia» en el Gobierno, la novedad de la «fórmula» de la composición partidista de los gobiernos y el grado de «acceso» de nuevos partidos a los gobiernos. De acuerdo con esta conceptualización, un sistema de partidos puede considerarse cerrado cuando las alternancias en los gobiernos son totales o nulas (no son parciales); la composición de los partidos que forman los gobiernos es estable durante un largo período de tiempo (se producen pocas innovaciones); y el acceso al Gobierno está limitado a un número reducido de partidos establecidos.

Los capítulos 3 y 4 describen los sistemas de partidos que forman parte de la investigación, diferenciando entre los sistemas de partidos existentes en la actualidad (capítulo 3) y los sistemas históricos o difuntos (capítulo 4). El análisis de los casos históricos anticipa ya

la relación que mantiene la inestabilidad de las relaciones interpartidistas con el colapso de las democracias: solo se observa un caso altamente institucionalizado en la arena gubernamental en el grupo de sistemas difuntos. En relación con las estructuras de competición partidista, el análisis muestra que, comparado con los sistemas actuales, los sistemas que colapsaron tendían a desarrollar estructuras tripolares, multipolares y basadas en el centro, todas relacionadas con niveles de cierre más bajos. Los sistemas de partidos existentes, por el contrario, tienden a desarrollar estructuras más bien bipolares, siendo las más frecuentes las de dos bloques y dos más uno, seguidos por los sistemas bipartidistas. También son frecuentes las estructuras tripolares y multipolares, siendo más excepcionales los sistemas de gran coalición y los basados en el centro.

El capítulo 5 describe en profundidad las tendencias geográficas y temporales que sigue la variable dependiente de la investigación, así como su relación con los diferentes tipos de sistemas de partidos. Desde el punto de vista temporal, el análisis muestra que las relaciones interpartidistas en la arena gubernamental fueron particularmente estructuradas y predecibles en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, mientras que fueron más abiertas y turbulentas en el primer tercio del s. xx (surgimiento del fascismo y el comunismo) y tras la caída del muro de Berlín. En este sentido, la estabilidad de los sistemas de partidos durante la Guerra Fría debe interpretarse más como «una isla de estabilidad sistémica» que como la norma de la política europea. Por regiones, Europa occidental es la que muestra los niveles más altos de cierre, si bien experimenta una tendencia decreciente desde los años noventa. Los países del sur y este de Europa alcanzaron en 1920 los niveles más altos de inestabilidad sistémica de todo el conjunto de datos, si bien la región meridional ha conseguido alcanzar niveles de cierre cercanos a los de Europa occidental. En la última década, sin embargo, experimenta un moderado descenso en los niveles de cierre por el efecto desestabilizador que tuvo la crisis económica de 2008. Los países del Este de Europa siguen, por el contrario, una tendencia creciente en el cierre del sistema de partidos, aunque por debajo todavía de los niveles alcanzados por el resto de Europa. Por último, los niveles de cierre parecen estar relacionados con los diferentes patrones de competición partidista: los sistemas más institucionalizados son los sistemas formados por grandes coaliciones, seguidos por los sistemas bipartidistas, de dos bloques, el dos más uno y los sistemas basados en el centro. Por su parte, los sistemas más abiertos son los sistemas multipolares y tripolares, confirmando así las expectativas teóricas de los autores.

Los capítulos 6, 7, 8 y 9 analizan la relación que mantiene el cierre del sistema de partidos con diversos aspectos del entorno político. El capítulo 6 aborda el papel que juega el factor temporal en la estabilización de las relaciones interpartidistas en la arena gubernamental. El análisis muestra una fuerte relación entre el cierre y la edad de los sistemas democráticos: es, sobre todo, a partir del treinta aniversario de los sistemas de partidos cuando se producen los niveles más altos de institucionalización. De este modo, la exposición duradera a la política democrática parece impactar de forma positiva la cristalización de las relaciones entre partidos. El año de transición democrática, sin embargo, no mantiene una relación directa con el cierre de sistemas de partidos. No obstante, puesto que el contexto histórico en el que se produce la transición a la democracia puede estar relacionado con la duración de esta, no se puede descartar que tenga un efecto remoto o indirecto en la institucionalización de las alianzas interpartidistas.

El capítulo 7 aborda la relación que mantiene el cierre del sistema de partidos con la institucionalización de los partidos políticos. Para ello, los autores desarrollan un indicador

para medir la institucionalización de los partidos que permite capturar la continuidad organizativa y el enraizamiento social de los partidos políticos. El análisis muestra, de acuerdo con las expectativas teóricas, que el cierre del sistema de partidos y la institucionalización de los partidos mantienen una correlación positiva, aunque moderada. Asimismo, la tendencia que siguen ambos indicadores en la actualidad aconseja tratarlos como fenómenos relacionados pero separados. En este sentido, el pronunciado declive que ha experimentado la institucionalización de los partidos en las últimas décadas, debido sobre todo al auge electoral de nuevos partidos, no ha alterado de forma sustancial las lógicas de formación de los gobiernos, las cuales siguen siendo relativamente predecibles.

El capítulo 8 aborda los vínculos que mantienen el cierre del sistema de partidos con la fragmentación parlamentaria, la cual está relacionada con el número de combinaciones gubernamentales posibles. Para medir la fragmentación, los autores utilizan el número efectivo de partidos parlamentarios, un indicador ampliamente utilizado y aceptado en la literatura que contabiliza el número de partidos en función del peso que tienen en el parlamento. El análisis muestra una considerable correlación entre ambos fenómenos en la dirección esperada: a mayor fragmentación, menor estabilidad en las relaciones interpartidistas en la arena gubernamental, y viceversa. No obstante, no estamos ante una relación determinista, en el sentido de que la estabilidad sistémica puede prevalecer incluso en un contexto fragmentado si los diferentes partidos se agrupan de forma estable en torno a dos campos o bloques (p. ej., Noruega y Suecia). Por último, el análisis muestra que un contexto parlamentario fragmentado no se traduce necesariamente en innovaciones gubernamentales o en el acceso de nuevos partidos a la arena gubernamental, pero sí se relaciona con alternancias parciales en el Gobierno.

El capítulo 9 examina la relación que mantiene el cierre del sistema de partidos con la polarización. Siguiendo el enfoque de Sartori, los autores de esta obra optan por abordar la polarización considerando las diferencias cualitativas, más que cuantitativas, entre los partidos políticos. En concreto, utilizan el apoyo electoral a partidos políticos que desafían el sistema y antagonizan el debate político como indicador de polarización de los sistemas de partidos. El análisis muestra que los sistemas basados en el centro son, en efecto, los más polarizados, seguidos por los tripolares y multipolares. Por su parte, los sistemas de gran coalición, bipartidistas y dos más uno son los que tienden a desarrollar lógicas de competición más centrípetas, registrando los sistemas de dos bloques valores medios de polarización. En cuanto a la relación que mantiene la polarización con el cierre del sistema de partidos, el análisis muestra una correlación negativa, aunque moderada, producida sobre todo por el componente de alternancia. Salvo alguna excepción, los sistemas más polarizados son los que más dificultades tienen para estabilizar las relaciones entre los partidos en la arena gubernamental. No obstante, no estamos ante una relación determinista puesto que la ausencia de polarización no se traduce necesariamente en estructuras estables de cooperación partidista. El análisis también sugiere que una baja polarización puede producir relaciones estables incluso en contextos fragmentados (p. ej., Países Bajos). Por último, la aproximación histórica de la investigación muestra que solo unos pocos sistemas (p. ej., Serbia, Moldavia y Bulgaria) han conseguido sobrevivir a la peligrosa combinación de niveles altos de polarización y apertura.

El capítulo 10 propone un modelo explicativo del cierre del sistema de partidos, analizando el papel que juegan los diversos aspectos del sistema de partidos y los mecanismos causales detrás de ellos. El Análisis Cualitativo Comparado (QCA) muestra que ningún fac-

tor es suficiente o necesario por sí solo para lograr el cierre del sistema de partidos, pero la combinación de una alta institucionalización de los partidos políticos, una larga experiencia democrática y una baja fragmentación conducen al cierre del sistema. El análisis de regresión, por su parte, señala que el cierre está estrechamente relacionado con las características del entorno político, siendo la experiencia democrática el factor que mayor capacidad explicativa presenta, seguido por la institucionalización de los partidos, la fragmentación parlamentaria y la polarización. Esta relación se mantiene incluso al controlar por otras variables contextuales e institucionales como el tipo de sistema electoral, el régimen constitucional y el desarrollo económico, las cuales no introducen efectos significativos en el modelo.

Por último, el capítulo 11 analiza las consecuencias democráticas del cierre del sistema de partidos. Por un lado, el análisis estadístico señala que el cierre del sistema de partidos es el factor más importante de los considerados para la supervivencia de las democracias. Por otro lado, el análisis QCA muestra que un alto grado de cierre es una condición suficiente pero no necesaria para la consolidación democrática: salvo contadas excepciones, todos los casos que han desarrollado sistemas de partidos altamente institucionalizados han consolidado sus regímenes democráticos. No obstante, los sistemas de partidos abiertos también pueden, en ocasiones, consolidar sus democracias. El análisis de los sistemas difuntos muestra que la apertura o desinstitucionalización de los sistemas de partidos es una condición necesaria para el colapso de las democracias, si bien no es una condición suficiente (los sistemas abiertos pueden, en ocasiones, sobrevivir). En cuanto a la calidad de la democracia, se identifica una relación más compleja con el cierre de los sistemas, la cual depende en buena medida del desarrollo económico de los países. Este es uno de los hallazgos más novedosos e interesantes de la investigación: el análisis muestra que el cierre del sistema de partidos mantiene una relación negativa con la calidad democrática en contextos caracterizados por un bajo desarrollo económico. Este resultado, encontrado en un grupo de países con economías poco desarrolladas y del Este de Europa, supone un matiz importante a las expectativas teóricas asentadas en la literatura al sugerir que la estabilización de las relaciones partidistas en la esfera gubernamental no contribuye necesariamente a la salud democrática. En este sentido, además de la estabilización de relaciones poco competitivas (p. ej., cartelización y clientelismo), la institucionalización de relaciones adversariales puede conducir a dinámicas perversas para la democracia (p. ej., maltrato de la oposición y erosión de los valores fundamentales del sistema), especialmente, en sistemas con economías precarias donde no se han desarrollado mecanismos alternativos de agregación de intereses y de rendición de cuentas.

Estamos, en definitiva, ante una ambiciosa obra que no se limita a describir las tendencias de la política de partidos en Europa, sino que ofrece innovadoras herramientas conceptuales y metodológicas para abordar la institucionalización de los sistemas de partidos, y de la que se pueden extraer importantes lecciones para comprender los desarrollos actuales de los sistemas de partidos europeos y prevenir posibles derivas perniciosas para la calidad democrática. De este modo, los autores realizan una valiosa contribución al campo de los sistemas de partidos, la política de partidos y la consolidación democrática.

por Belén FERNÁNDEZ-GARCÍA
Universidad de Málaga
bfgarcia@uma.es

La secularización en España: rupturas y cambios religiosos desde la sociología histórica

Rafael Ruiz Andrés
(Madrid, Cátedra, 2022)

No podemos entender la época actual sin hacer referencia a los diversos programas culturales asociados a la secularización. Estos, como bien señala Charles Taylor (2014, 2015), han modificado el panorama social, entre otras cosas, porque vienen de la mano de una profunda transformación en el imaginario colectivo (Castoriadis, 1989). El escenario imaginario de acción inaugurado por la «era secular» es denominado por Taylor como «marco inmanente», y remite «a un orden que se puede entender en sus propios términos, sin referencia a intervenciones externas» (Taylor, 2015: 388). Sin duda, esta afirmación pone en cuestión el orden presecular caracterizado por lo que Robert N. Bellah (1969) denomina dualismo entre este y el otro mundo, que se materializaba en forma de una dependencia absoluta del plano secular con respecto al plano extramundano en el que habitaban los seres suprasensibles, origen y meta del orden social.

En este contexto de marco inmanente, la secularización (o los diferentes programas culturales vinculados a ella (Gil-Gimeno, 2017)) se revela como un proceso fundamental para comprender la transformación de las sociedades modernas. En su libro *La secularización en España: rupturas y cambios religiosos desde la sociología histórica*, el investigador Rafael Ruiz Andrés realiza un interesante y exhaustivo recorrido por los principales hitos del programa cultural secularizador en España. Esto es, analiza cómo este proceso macro-social —que han experimentado la mayor parte de las sociedades occidentales— se concreta en el caso particular de España, una sociedad en el que la tensión religioso-secular ha actuado como uno de los ejes principales a partir de los que se ha articulado el debate político y civil y, por lo tanto, a partir de los que se ha vertebrado institucionalmente el país. Por ejemplo, la alianza político-religiosa conocida como nacionalcatolicismo, vigente durante todo el tiempo que duró la dictadura del general Franco (1939-1975), se desarrolló a partir de una narrativa soteriológica articulada en términos de confrontación y resistencia frente a los «peligrosos» vientos de secularización. La idea de fondo, tras la narrativa, es que esta (la secularización) no pretendía otra cosa que atentar contra el orden establecido a partir de siglos de tradición religiosa católica; del mismo modo, no podemos comprender las tres fases por las que atravesó el país durante la Segunda República (sobre todo las dos últimas) sin prestar atención a la progresiva escalada en la tensión religioso-secular, que se terminó materializando trágicamente en la Guerra Civil en forma de asesinatos tanto de personas sin adscripción religiosa como de clérigos.

Como vemos, el proceso de secularización español requería un análisis diferenciado, y esta es la tarea en la que se ha embarcado exitosamente el profesor Ruiz Andrés. De hecho, desde nuestro punto de vista, la mayor virtud del texto es su capacidad para diferen-

ciar los diferentes hitos de la secularización en España, sin poner en cuestión la permanencia del propio proceso. Así pues, para el profesor Ruiz Andrés los diferentes hitos o fases que analiza no suponen en ningún caso una interrupción del proceso, que acontece independientemente de los equilibrios de fuerzas entre las partes en conflicto (proseculares y procatólicos). Para Ruiz Andrés, el proceso de secularización es una fuerza macro-social que acontece en las sociedades modernas. Los diferentes programas culturales, o las diferentes fases en las que se ven envueltos dichos programas culturales, pueden atenuar o acelerar los ritmos secularizadores, pero la deriva de secularización es una fuerza que va más allá de los programas culturales concretos. Esta es una conclusión que tiene un gran impacto sobre la teoría sociológica, sobre la sociología histórica e incluso sobre la metodología sociológica o de las ciencias sociales, y que tiene un trasfondo claramente *durkheimiano* vinculado a la «exterioridad» de determinados fenómenos, procesos o dinámicas sociales. En el trabajo de Ruiz Andrés esta idea se materializa en el hecho de que, para él, los 36 años de nacional-catolicismo no implican ni una «suspensión» del proceso de secularización, ni una «regresión» en el mismo, sino una fase primaria, aunque inserta en el propio proceso secularizador, en la que lo religioso todavía se percibe a sí mismo en términos de confrontación con respecto a lo secular, una fase en la que lo religioso «histórico» (Bellah, 1969) todavía no ha aceptado que las reglas del juego han cambiado (o están cambiando). Posteriormente lo religioso —materializado en el caso del catolicismo romano en el giro dado durante el Concilio Vaticano II— se embarcará en una segunda fase en la que la «confrontación» dejará paso a un escenario de *aggiornamento*. Ahora bien, para Ruiz Andrés estas fases no serían sino manifestaciones de que la secularización está generando movimientos tectónicos en el suelo social que se manifiestan de múltiples formas. La continuidad de la que dota al análisis del proceso secularizador español acerca metodológicamente su trabajo a la noción de evolución no evolucionista y al principio evolutivo de conservación de los logros de Merlin Donald (1991). Dicha continuidad no solo puede ser aplicada al proceso de secularización, sino también a la tensión entre lo religioso y lo secular. Para Ruiz Andrés, lo secular no implica ni requiere el fin de lo religioso. De hecho, un análisis sosegado de la realidad nos dice que lo secular y lo religioso (materializándose en formas religioso-históricas o religioso-seculares) conviven en la Era Secular.

En lo que respecta al contenido y estructura de *La secularización en España: rupturas y cambios religiosos desde la sociología histórica*, este trabajo abarca un extenso periodo que va desde finales del siglo XIX hasta el presente. El libro se encuentra dividido en una breve introducción y ocho capítulos agrupados en tres bloques: a) análisis del concepto de secularización; b) el recorrido del término a lo largo de los años en España; y, por último, c) el devenir de la secularización en España. Analicemos brevemente cada uno de estos bloques.

En la introducción, Ruiz Andrés cuestiona uno de los «mantras» asociados a las narrativas hegemónicas seculares, esto es, «una sociedad cada vez más secularizada se convierte en sinónimo de decir una sociedad cada vez menos religiosa» (2022: 15). Tal y como han demostrado autores de la talla de José Casanova (2003), esta afirmación no se sostiene cuando acudimos a analizar la realidad social. Es por ello que propone una aproximación a la realidad de la secularización que pone el énfasis no tanto en la incompatibilidad entre lo secular y lo religioso, sino en lo que respecta a su condición de proceso social, y en el impacto que tiene sobre el cambio en las diferentes sociedades, definiéndolo como: «el cúmulo de las distintas transformaciones sociorreligiosas que se han producido durante

el proceso de modernización, en el que el crecimiento de fenómenos como la irreligiosidad o la pérdida de práctica religiosa se han desarrollado en paralelo al aumento de la pluralidad, las metamorfosis de las creencias y de las instituciones, así como la permanencia de distintas formas de religiosidad» (2022: 16).

Con esta premisa en mente, nos adentramos en el primer —y único— capítulo dedicado al primer bloque. En él podemos diferenciar tres puntos: a) la distinción entre el término secularización y otros (relevantes en el desarrollo del libro) como pueden ser: laicización, laicidad, laicismo (en sus dos vertientes) y secularismo; b) el recorrido conceptual del término secularización desde el cristianismo unificado, pasando por La Reforma, así como por la «historia de substracción» (Ruiz Andrés, 2022: 29) a la que hace referencia Charles Taylor; hasta llegar al estudio del concepto desde una perspectiva sociológica de la mano de autores como Weber, Durkheim o Casanova; y c) la presentación de las tres perspectivas de análisis desde las que Ruiz Andrés realiza su aproximación al fenómeno de la secularización en España: la «cotidianeidad» (2022: 40) y sus transformaciones, «la comprensión de cómo se entendieron y explicaron los cambios» (2022: 41) y la «perspectiva histórica que recorrerá la evolución de las transformaciones de la cotidianeidad y las narrativas» (2022: 42-43).

En el segundo bloque, que abarca los capítulos del dos al seis, el autor hace una explicación detallada del proceso sociohistórico de secularización español. Un recorrido que abarca desde el final del siglo XIX hasta el inicio del XXI. Detengámonos brevemente en sus principales hitos:

Es durante el periodo de la Restauración cuando aparece por primera vez el concepto de secularización en la realidad social española, vinculado a la idea de la necesidad de un proceso de modernización y de una diferenciación entre Iglesia y Estado. En este escenario aparece lo que Ruiz Andrés define como «primera ola de secularización»: un «interesamiento del mundo en contra de la religión y de la Iglesia católica» (Pérez-Agote en Ruiz Andrés, 2022: 57). También explica que durante la República ese distanciamiento de las esferas públicas y la Iglesia se acentuó, pero que los movimientos para la secularización se quedaron en el nivel de las ideas, sin terminar de llegar al nivel del día a día de la sociedad, esto es, de las prácticas sociales cotidianas de sujetos y colectivos. Con la llegada de la dictadura, tal y como hemos señalado anteriormente, Estado e Iglesia establecen una alianza en pos de una «re Cristianización social» (2022: 67), parece que llegamos también al final de la primera ola de secularización, aunque ello no fue óbice para que se mantuvieran presentes ciertas dinámicas de ese periodo de forma latente.

A partir de los cincuenta (y a pesar de que la dictadura se mantendría hasta mediados de los años setenta) el desarrollo de la sociedad del consumo y las ideas de apertura provenientes del Concilio Vaticano II (principios de los sesenta) —reflexión interna sobre la propia religión— provocan un cambio en los modos en los que la secularización impacta sobre la sociedad española, provocando que esas «rupturas» (2022: 100) que se habían ido gestando desembocasen en la «segunda ola de secularización», diferenciándose de la primera etapa porque «una nueva sociedad que se iba gestando al calor de los cambios socioeconómicos y culturales de los sesenta por medio de los cuales se irán difuminando, adaptando o modificando parte de las estructuras cotidianas y de los imaginarios en los que la religión había estado presente hasta el momento» (2022: 104). La actitud de la Iglesia en este periodo es definida por Ruiz Andrés a partir de cinco ideas: a) «la etapa

posconciliar» (2022: 123) trajo consigo tensiones entre «la Iglesia comunidad de hombres» (2022: 125) e «Iglesia institución» (2022: 125); b) diversas formas de entendimiento del Concilio; c) vinculada a la secularización, se acercó al mundo y a sus nuevas formas de presentarlo e imaginarlo; d) los militantes católicos se centraron en la lucha social y política y, e) la diferencia entre cleros mayores y cleros más jóvenes.

Ruiz Andrés termina este bloque analizando los periodos de la Transición (donde se aceleran las lógicas de la «segunda oleada de secularización») y democracia de España, en la que, una vez que la sociedad ha aceptado e interiorizado los valores y dinámicas de las sociedades posmateriales y/o de consumo, la religión (lo religioso) empieza a entenderse como una opción de sentido más entre otras, que pugnan por obtener voz y reconocimiento social. Esto no implica que la Iglesia no haya «bendecido» respuestas reactivas —que se pueden enmarcar en el contexto de las tensiones o guerras culturales propias de las sociedades de finales del siglo xx y comienzos del siglo xxi en temas como el aborto o los matrimonios entre personas homosexuales—, ahora bien, dichas respuestas reactivas se enmarcan en un escenario de diferenciación funcional entre lo religioso y lo político-civil.

En este escenario, en la sociedad española han proliferado una serie de formas de identificación religiosa y/o no religiosa (agnóstico, ateo, no creyente...), que no son sino una muestra de cómo la secularización ha provocado una pluralización de las opciones de sentido. Desde la perspectiva de la socialización católica esto ha provocado lo que Ruiz Andrés define como «exculturación» (2022: 194), que caracterizaría la apertura de una «tercera oleada de secularización» a inicios del siglo xxi. Ahora bien, esto no significa la desaparición de lo religioso, sino su transformación.

Finalmente, en el tercer y último bloque compuesto por los dos últimos capítulos del libro, Ruiz Andrés analiza el futuro de la secularización desde la perspectiva de la postsecularización, que la define como: «adquisición de una conciencia que no se fundamente en la certeza de que el avance de la modernización de la sociedad y la cultura solo pueden ocurrir si se sacrifica la influencia pública y relevancia personal de la religión» (2022: 235), proponiendo siete pasos necesarios para que la sociedad pueda acceder a un espacio de postsecularidad. En este último bloque, el autor cambia el enfoque previo pasando de un análisis fundamentalmente sociohistórico o de sociología histórica a otro hermenéutico-interpretativo, en el que cobra fuerza la teoría sociológica.

La secularización en España. Rupturas y cambios religiosos desde la sociología histórica de Rafael Ruiz Andrés, nos muestra que las dinámicas sociales de cambio y transformación actúan a través de la lógica de «lo mismo siempre nuevo» que acuñara Walter Benjamin (2005: 561), que los cambios requieren de continuidad en el tiempo, de una coacción lenta de las dinámicas, estructuras e imaginarios que lo conforman y que, pese a que no siempre pueda observarse con total claridad —como ocurrió en la época del nacional-catolicismo— esto no tiene por qué implicar que el proceso se haya detenido.

En definitiva, el que tenemos entre manos es un libro muy recomendable para el analista social en general, pero en concreto para aquel preocupado por los procesos de secularización desde una perspectiva sociológico-histórica o teórico-sociológica. Esto no óbice para que el lector general pueda acceder también al contenido del trabajo, ya que la claridad expositiva y estructural hace que, a pesar de que se manejan conceptos sociológicos complejos y con un alto grado de exhaustividad, el texto pueda ser perfectamente comprensible por un lector lego en nuestra disciplina.

BIBLIOGRAFÍA

- Bellah, Robert, N. (1969). Religious Evolution. En: N. Birnbaum y G. Lenzer (eds.). *Sociology and Religion: A Book of Readings* (pp. 67-83). New Jersey: Prentice-Hall.
- Benjamin, Walter (2005). *El libro de los pasajes*. Madrid: Akal.
- Casanova, José (2003). Beyond European and American Exceptionalisms: towards a Global Perspective. En: VV.AA. (comps.). *Predicting Religion: Christian, Secular and Alternative Futures* (pp. 17-29). Aldershot: Ashgate.
- Castoriadis, Cornelius (1989). *La institución imaginaria de la sociedad* (2 vols.). Barcelona: Tusquets.
- Donald, Merlin (1991). *Origins of the Modern Mind: Three Stages in the Evolution of Culture and Cognition*. Harvard: Harvard University Press.
- Gil-Gimeno, Javier (2017). «Secularizaciones múltiples». *Sociología Histórica*, 7: 291-319.
- Ruiz Andrés, Rafael (2022). *La secularización en España. Rupturas y cambios religiosos desde la sociología histórica*. Madrid: Ediciones Cátedra.
- Taylor, Charles (2014). *La era secular* (Vol. I). Barcelona: Gedisa.
- Taylor, Charles (2015). *La era secular* (Vol. II). Barcelona: Gedisa.

por Javier GIL-GIMENO
I-Communitas. Institute for Advanced Social Research (UPNA)
fcojavier.gil@unavarra.es

y por Lucía M.^a RODRÍGUEZ-LIZARRAGA
Universidad Pública de Navarra
luciana.roliz@gmail.com