

PRIMER SEMESTRE. 2011

PANORAMA SOCIAL

13

RETOS ACTUALES DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA



A DEBATE

Desarrollo económico, productividad e innovación
Mejoras en la educación y reformas del mercado laboral
Envejecimiento y cambios del ciclo vital
Familia y trabajo
Desarrollo económico y medioambiente
Redes sociales y nuevos ciudadanos

COLABORAN:

J. Carabaña, R. Chari, G. de la Dehesa, F. del Olmo,
E. García, L. Garrido, R. Gutiérrez, J. A. Herce, M. Martínez-Iglesias,
G. Meil, V. Pérez-Díaz, J. C. Rodríguez, D. Reher, F. Requena,
M. Requena y Díez de Revenga, R. Sandell

CAJAS DE AHORROS

La opinión pública sobre la Obra Social



FUNCAS

Una gestión eficiente,

756.736 millones de euros en depósitos

23.297 oficinas

33.744 cajeros automáticos

un mayor beneficio social

Las Cajas de Ahorros son entidades financieras ágiles, modernas, solventes y bien gestionadas, que han conseguido ganarse la confianza de la sociedad.

Una gestión moderna y eficaz es lo que mejor nos define.

La confianza de nuestros clientes nos permite desarrollar una actividad en favor de toda la sociedad española.

Nos mueve la gente y nos mueve hacer muy bien nuestro trabajo. Porque cuanto más dinero generemos, más personas se beneficiarán de nuestra actividad social.

En 2010, hemos destinado el 29,8 por ciento de nuestros beneficios, 874 millones de euros, a promocionar el arte, la cultura y el deporte, a cuidar y recuperar nuestro patrimonio, a extender la educación donde más se necesita, a buscar soluciones a los problemas de los discapacitados, a compartir con los mayores su ocio y a ayudar a personas con problemas de integración.

Con tu confianza, todos ganamos.



**CAJAS DE AHORROS
CONFEDERADAS**

PRIMER SEMESTRE. 2011

PANORAMA SOCIAL | 13

RETOS ACTUALES DE
LA SOCIEDAD ESPAÑOLA



PATRONATO

ISIDRO FAINÉ CASAS (*Presidente*)
JOSE MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN (*Vicepresidente*)
FERNANDO CONLLEDO LANTERO (*Secretario*)
JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO
MARIO FERNÁNDEZ PELAZ
JORDI MESTRE GONZÁLEZ
ANTONIO PULIDO GUTIÉRREZ
ATILANO SOTO RABANOS
ADOLFO TODO ROVIRA

PANORAMA SOCIAL

Número 13. Primer semestre. 2011

CONSEJO DE REDACCIÓN

VICTORIO VALLE SÁNCHEZ (*Director*)
ELISA CHULIÁ RODRIGO (*Secretaria*)
BERTA ÁLVAREZ-MIRANDA NAVARRO
FRANCISCO ÁLVIRA MARTÍN
JOSÉ ANTONIO ANTÓN PÉREZ
CARLOS BALADO GARCÍA
JOSÉ GARCÍA LÓPEZ
VÍCTOR PÉREZ-DÍAZ

PEDIDOS E INFORMACIÓN

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS
Caballero de Gracia, 28, 28013 Madrid.
Teléfono: 91 596 54 81
Fax: 91 596 57 96
Correo electrónico: suscrip@funcas.es

Printed in Spain
Edita: FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS (FUNCAS)
Caballero de Gracia, 28, 28013 Madrid.

© FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

ISSN: 2254-3449
Depósito legal: M-23-401-2005
Preimpresión: ADVANTIA, S.A.
Imprime: ADVANTIA, S.A.

Las colaboraciones en esta revista reflejan exclusivamente la opinión de sus autores, y en modo alguno son suscritas o rechazadas por la FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS.

Índice

-
- 5 | PRESENTACIÓN
-
- A DEBATE
-
- 8 | Retos futuros del área euro y de España
GUILLERMO DE LA DEHESA
-
- 20 | Cultura moral e innovación productiva en Europa
VÍCTOR PÉREZ-DÍAZ Y JUAN CARLOS RODRÍGUEZ
-
- 37 | La reforma ineludible. Regularidades e inercias del mercado de trabajo en España
LUIS GARRIDO MEDINA Y RODOLFO GUTIÉRREZ PALACIOS
-
- 55 | La clave de la economía no está en la enseñanza
JULIO CARABAÑA
-
- 70 | La población española: perspectivas y problemas
MIGUEL REQUENA Y DAVID REHER
-
- 86 | Cambios en el ciclo vital: retraso de decisiones individuales y contingencias biográficas
FRANCISCO DEL OLMO Y JOSÉ A. HERCE
-
- 98 | Globalización, movilidad laboral y vida familiar
GERARDO MEIL
-
- 110 | El reto de las redes sociales en la sociedad civil
FÉLIX REQUENA SANTOS
-
- 121 | Medio ambiente y desarrollo económico en los inicios del siglo XXI
ERNEST GARCIA Y MERCEDES MARTÍNEZ-IGLESIAS

134 | Los “nuevos españoles”: un reto con sabor político
RAJ CHARI Y RICKARD SANDELL

LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LAS CAJAS DE AHORROS

151 | La Obra Social y la opinión pública
ELISA CHULIÁ

Presentación

Toda crisis es un cambio profundo que perturba el funcionamiento considerado normal de quien la experimenta. Cuanto mayor es la perturbación, más urgentes parecen las intervenciones para resolverla. Pero las intervenciones acertadas requieren diagnósticos ponderados y atentos a factores no siempre fáciles de identificar, y menos de analizar.

Tras varios años de crisis económica y ante una perspectiva todavía incierta respecto al momento en el que España logrará superarla, el número 13 de *Panorama Social* se propone presentar algunos diagnósticos de problemas cruciales de la economía y la sociedad españolas. La Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS) ha reunido en este número a un grupo de científicos sociales de reconocido prestigio para que expongan y discutan algunos de los retos que tiene la sociedad española en estos momentos.

En el primer artículo, **Guillermo de la Dehesa**, Presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR), coloca las cuestiones del crecimiento potencial de la economía española y del aumento de la productividad en el centro de sus razonamientos. Percibe como un problema crucial de la economía española que su expansión previa a la crisis se haya basado más en la acumulación de trabajo y capital que en el aumento de la productividad. Sobre los diferentes defectos y excesos de los que adolece la economía española, que se desgranar sistemáticamente en el artículo, basa De la Dehesa la justificación de reformas orientadas al aumento del crecimiento potencial nacional. La fortaleza con la que España salga de la cri-

sis depende del diseño cuidadoso, pero valiente, de estas reformas y de su consistente puesta en marcha.

Estrechamente relacionada con la productividad de las economías capitalistas avanzadas se encuentra la capacidad de innovación productiva. Según **Víctor Pérez-Díaz**, presidente de Analistas Socio-Políticos (ASP), y **Juan Carlos Rodríguez**, profesor de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid e investigador de ASP, el desarrollo de la innovación productiva precisa algo más que voluntad política y recursos materiales; requiere también determinados hábitos culturales entre los miembros de la sociedad, que se pueden resumir en la prudencia o el cultivo de la inteligencia, la justicia, la fortaleza y templanza. En su artículo, Pérez-Díaz y Rodríguez examinan empíricamente la relación entre la capacidad de innovación y la mayor o menor presencia en las sociedades europeas de esos factores culturales, mostrando su relativamente escaso arraigo en los países del sur de Europa, entre ellos España.

Por su parte, **Luis Garrido** y **Rodolfo Gutiérrez**, catedráticos de Sociología de la Universidad Nacional de Educación a Distancia y de la Universidad de Oviedo, abordan los problemas del mercado de trabajo español, enfocando la atención en la evolución de la ocupación de los varones españoles. Al comparar el impacto de la crisis actual con el de las dos anteriores crisis económicas sufridas en España, los autores descubren una notable estabilidad tanto en las tasas de empleo por edad, como en las trayectorias de temporalidad de los asalariados. Ante la evidencia de la cronificación de estos problemas, cuyas causas residen en arreglos institucionales del pasado, Garrido y Gutiérrez defien-

den la necesidad de un cambio radical de la regulación laboral como expediente para evitar un serio quebrantamiento de los procesos de reproducción social.

Julio Carabaña, catedrático de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, dedica su artículo al análisis de un factor clave para el mercado de trabajo: la educación. Su análisis de la relación entre niveles educativos de la sociedad y desarrollo de las respectivas economías le lleva a postular la inexistencia de una sólida fundamentación empírica que vincule ambas variables. A partir de esta conclusión, Carabaña duda de que la clave para la mejora de la economía española estribe, como se afirma a menudo, en el aumento de los graduados y la reducción del “fracaso escolar”. El problema no residiría tanto ahí, sino más bien en el cierre del acceso a la formación profesional que padecen quienes no consiguen superar la enseñanza secundaria. Por tanto, el problema exige, primera y principalmente, cambios en el sistema de concesión de credenciales, por muy deseables que también resulten las mejoras en la calidad de las escuelas y los estudiantes.

Si en el ámbito de la educación cunde con frecuencia la impresión de que se producen muchos cambios “desde arriba” con limitados efectos “por abajo”, en el ámbito de la demografía se aprecia más bien lo contrario: los cambios han sido extraordinarios, aunque a menudo no hayan ido acompañados de respuestas políticas que contrarrestaran algunas de sus externalidades negativas. En efecto, como describen **Miguel Requena** y **David Reher**, catedráticos de Sociología de la Universidad Nacional de Educación a Distancia y de la Universidad Complutense de Madrid, los cambios de pautas reproductivas, los logros en materia de mortalidad y la masiva llegada de inmigrantes han alterado sustantivamente los perfiles de la población española en las últimas décadas, destapando ya con toda claridad dos retos demográficos a los que la sociedad española se ha de enfrentar en el futuro próximo: el probable declive de su población y, sobre todo, su seguro envejecimiento.

También **Francisco del Olmo** y **José Antonio Herce**, de Analistas Financieros Internacionales (Afi), centran su análisis en un hecho demográfico con importantes implicaciones sociales y económicas. Como muestran los autores recurriendo a una amplia batería de indicadores, la sociedad española está asistiendo a cambios muy relevantes en el ciclo vital de los individuos como consecuencia del aumento de la esperanza de vida.

Las edades medias a las que ocurren determinados acontecimientos clave en la vida de los individuos (tales como la finalización de los estudios, la inserción en el mercado de trabajo o la maternidad/paternidad) se han desplazado, sin que se haya tomado suficiente conciencia pública de los efectos agregados de estos desplazamientos. Del Olmo y Herce destacan la importancia crucial de estos cambios y la necesidad de formular políticas responsables para que lo que, sin duda, es un logro humano —el aumento de la esperanza de vida— no se convierta en un grave problema para la sociedad y la economía del país.

Si hay una institución que se ha adaptado de manera paulatina y natural, aunque no por ello sin esfuerzos ni tensiones, a estos cambios en el ciclo vital de los individuos, es la familia. Ofreciendo a los jóvenes recursos para educarse durante más tiempo y residir en el hogar de origen, por una parte, y cuidando a las personas dependientes tanto en los primeros años de vida como en la vejez, por otra, las familias españolas han amortiguado buena parte de las dificultades provocadas por aquellos cambios. Sin embargo, algunos fenómenos de creciente importancia también están poniendo a prueba esas capacidades familiares. Entre ellos hay que considerar la cada vez mayor movilidad geográfica de los trabajadores, como señala en su artículo **Gerardo Meil**, catedrático de Sociología de la Universidad Autónoma de Madrid. En qué medida la movilidad geográfica obstaculiza los proyectos familiares o pone límites a la compatibilización del empleo de ambos cónyuges o al reparto equitativo de tareas domésticas entre ellos es una cuestión a la que el autor trata de dar respuesta a partir de los datos recogidos en una encuesta internacional.

En el espacio de las familias se buscan arreglos para resolver problemas específicos de sus miembros, pero la búsqueda de soluciones a buena parte de los problemas que enfrenta colectivamente la sociedad exige, por lo general, el desarrollo de redes sociales. **Félix Requena**, catedrático de la Universidad de Málaga, entiende la sociedad civil como un entramado de relaciones entre individuos que forman grupos y componen redes, a través de las cuales cabe actuar de manera mucho más efectiva. En su artículo defiende no sólo el enfoque analítico de las redes sociales para entender mejor la vida social, sino también las ventajas que extraen las comunidades que se articulan reticularmente, reforzando de este modo sus sociedades civiles y sus ciudadanías frente a los Estados y los mercados.

La cuestión medioambiental, cuyo avance desde los años ochenta del pasado siglo tanto debe al desarrollo de redes sociales, es el objeto del artículo de **Ernest Garcia**, catedrático de Sociología de la Universidad de Valencia, y **Mercedes Martínez-Iglesias**, investigadora de la misma universidad. Los autores indagan en la relación entre el desarrollo económico y la protección del medio ambiente en España y argumentan que, durante ese periodo de expansión económica, se han dado muy pocos pasos de importancia sustantiva hacia un desarrollo sostenible. Antes bien, mientras duró la etapa de fuerte crecimiento económico, la presión sobre el medio ambiente se incrementó dramáticamente. Que esa presión sólo se haya visto aliviada con la llegada de la crisis económica obliga a reflexionar sobre el difícil encaje de la lógica económica y la lógica medioambiental en España.

Finalmente, **Raj Chari** y **Rickard Sandell**, investigadores del Instituto Madrileño de Estudios Avanzados (IMDEA), dedican su artículo al análisis de un colectivo de “nuevos ciudadanos”, de tamaño ya considerable y, en todo caso, en aumento: el de los inmigrantes con derecho de sufragio. Los autores exponen las diferencias entre comunidades autónomas respecto al poder electoral que ostentan en estos momentos los inmigrantes, apuntando al reto político que esta diversa composición del electorado en las circunscripciones electorales plantea a los partidos, cuya oferta específica para los inmigrantes ha sido hasta el momento escasa y difusa.

Como otros números de *Panorama Social*, también este se cierra lanzando una mirada a la Obra Social de las cajas de ahorros. La opinión que esta institución específica y fundamental de las cajas de ahorros merece a la sociedad española es objeto de un breve artículo final, en el que se exponen los resultados que han arrojado algunas preguntas sobre este tema incluidas en encuestas realizadas por FUNCAS en los últimos años. De los datos se desprende que el conocimiento y la valoración del “dividendo social de las cajas de ahorros” han mejorado sustancialmente a lo largo del tiempo, así como también el interés y la sensibilidad de la sociedad española hacia esta amplia y diversa oferta de servicios y prestaciones que la Obra Social proporciona a todos.

Retos futuros del área euro y de España

GUILLERMO DE LA DEHESA*

RESUMEN

La recuperación de la economía española exige reforzar su crecimiento potencial. La clave para ello reside en aumentar la productividad, lastrada por una serie de factores concurrentes. En este artículo se destacan esos factores, al tiempo que se exponen las razones por las cuales el auge de la economía española durante casi tres lustros se ha basado más en la acumulación de trabajo y capital, en lugar de en el aumento de la productividad. Tras presentar un balance del estado actual de la economía española en el marco del área del euro, se señalan los principales defectos y excesos de los que adolece, y se exponen las reformas que serían necesarias para aumentar el crecimiento potencial de la economía española, de tal manera que saliera robustecida de la crisis.

100, y el resto un 46 por 100 (es decir, un 43 por 100 más). En esta primera década del siglo XXI (2000-2009), los avanzados han crecido sólo un 17 por 100, y el resto un 82 por 100 (o sea, un 480 por 100 más).

En esta última década, el AE ha crecido sólo un 12,5 por 100. De sus cuatro países más grandes, Alemania ha crecido un 8,7 por 100; Francia, un 12,5 por 100, igual que la media; Italia, solamente un 2,4 por 100, y España un 24,2 por 100, casi el doble que la media del AE. Por comparación, Estados Unidos ha crecido un 17,8 por 100; el Reino Unido, un 15,4 por 100, y Japón un 7,3 por 100. Del resto de los países avanzados grandes, sólo Japón ha crecido menos que el AE.

1. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL ÁREA EURO

En la última década, el área euro (AE) ha sido la que menos ha crecido de todos los grupos de países que el Fondo Monetario Internacional (FMI) considera como avanzados y, por lo tanto, de todos los conjuntos de países del mundo, ya que los países avanzados han crecido mucho menos que los llamados emergentes y en desarrollo.

En la década de los ochenta (1980-1989), los avanzados crecieron un 37 por 100, mientras que los emergentes y en desarrollo crecieron un 38 por 100, casi lo mismo. En la década de los noventa (1990-1999), los avanzados crecieron un 32 por

Por el contrario, los países grandes emergentes han crecido muy por encima de los avanzados en dicha década. China ha crecido un 170 por 100, casi diez veces más que Estados Unidos y 13,6 veces más que el AE. India ha crecido un 105 por 100; Rusia, un 60 por 100, y Brasil, un 45 por 100. No es fácil que una progresión convergente tan espectacular entre los emergentes y en desarrollo con los avanzados continúe a dicho ritmo al finalizar esta década (2010-2019), pero las proyecciones del FMI entre 2010 y 2015 muestran que, al menos, en estos próximos seis años la tendencia convergente puede mantenerse. En efecto, entre 2010 y 2015, el mundo crecería un 27,3 por 100; los países avanzados, un 15,0 por 100; el AE, un 10,4 por 100, y los emergentes y en desarrollo, un 39,95 por 100; es decir, estos últimos crecerían 3,8 veces más que el AE, y 2,7 veces más que los avanzados. Entre los avanzados, Estados Unidos crecería un 16,6 por 100; el Reino Unido, un 13,7 por 100; Alemania, un 12,1 por 100; Japón, un 11,6 por

* Presidente del Centre for Economic Policy Research, CEPR.

100; Francia, un 11,05 por 100; España, un 9 por 100, e Italia, un 7,4 por 100. Entre los emergentes, China crecería en esos seis años un 57,5 por 100 (5,5 veces más que el AE); India, un 50,5 por 100 (4,8 veces más); Indonesia, un 39,4 por 100 (3,8 veces más); Brasil, un 28,1 por 100 (2,7 veces más), y Rusia, un 25,1 por 100 (2,4 veces más que el AE).

Es decir, la primera conclusión que se obtiene es que, en los próximos seis años, el AE será la zona que crezca menos de los países avanzados, y dentro de esta, Italia, Grecia, Portugal y España serán los países con un crecimiento menor que la media del AE.

Estas tendencias suponen que la convergencia de crecimiento de los emergentes y en desarrollo con la de los avanzados continúa, como implican la mayor parte de los modelos económicos del crecimiento, lo que es muy positivo. Sin embargo, extrapolando las actuales tasas de crecimiento de ambos conjuntos de países, el proceso de convergencia llevará todavía muchas décadas, quizá hasta el fin del siglo XXI, hasta que vayan igualándose los PIB por habitante entre unos y otros. No hay que olvidar que hoy el PIB por habitante medio de los países avanzados es de 38.000 dólares, y el del resto de los países es de 8.500 dólares.

De acuerdo con las estimaciones de Goldman Sachs, creador del término BRIC (Brasil, Rusia, India y China), el PIB total de China va a superar al de Estados Unidos en 2016, a tipos de cambio medidos en términos de paridades de poder de compra, y en 2027 medidos en dólares corrientes. Sin embargo, hoy el PIB por habitante de China asciende a 4.400 dólares, y el de Estados Unidos, a 47.300 dólares (10,7 veces más). La razón fundamental del PIB total de China es que su población se cifra en 1.341 millones de habitantes, mientras que la de Estados Unidos se sitúa en 311 millones.

Según el extraordinario trabajo de Angus Maddison (2007), historiador económico de la OCDE fallecido recientemente, desde el año 0 de la era cristiana hasta finales del siglo XVIII, el PIB conjunto de China e India representaba el 50 por 100 del total mundial. A partir de 1820, con la revolución industrial, Europa primero y, más tarde, Estados Unidos tomaron la delantera, y hoy el PIB de Estados Unidos representa el 25 por 100 del total mundial (14,6 billones de dólares); el de la Unión Europea (UE), el 27,5 por 100 del total mundial (16,1 billones de dólares), y el de toda Europa, el 34 por 100 del PIB mundial (19,9 billones de dólares), mientras que

el de China representa en nuestros días sólo el 10 por 100 (5,9 billones de dólares), y el de India el 3 por 100 (1,6 billones de dólares) del total mundial.

Sin embargo, en 2050, el PIB de China se situará en unos 70 billones de dólares (esto es, 30 billones de dólares más que el de Estados Unidos, que será de 40 billones), y el de India alcanzará 35 billones de dólares; por tanto, sólo 5 billones menos que el americano. Entre China e India volverán a tener el 43 por 100 del PIB mundial tres siglos más tarde. Así pues, estos dos países que han dominado la economía y la tecnología mundiales durante 18 siglos, no deberían ser denominados como emergentes sino como reemergentes, ya que de nuevo volverán a tener un PIB conjunto que sumará en la segunda mitad de este siglo más del 50 por 100 del PIB mundial.

En 2050, el *ranking* del resto de grandes países del mundo, en términos de PIB total, sería el siguiente: tras India, se situaría Brasil con 12 billones de dólares, seguido de Rusia, con 9 billones; Indonesia, con 8,5 billones de dólares y México, con 8; Turquía, el Reino Unido, Japón y Francia, con 7 billones de dólares cada uno; Alemania, con 6,5 billones de dólares; Nigeria, Filipinas y Canadá, con 4 billones de dólares cada uno; Italia, Corea e Irán, con 3,5 billones de dólares, seguidos de Vietnam, Egipto y España, con 2,5 billones cada uno y, finalmente, Pakistán con 2, y Bangladesh, con 1,5 billones de dólares. Estos 23 países constituirían el grupo de las economías más grandes del mundo en dicho año.

Estas tendencias muestran que si la UE no se une en los próximos 40 años, no habría ningún país miembro de la UE ni del AE en el G8, si es que todavía existe. Por el contrario, si la UE estuviese unida, se podría colocar en segundo lugar en el *ranking* mundial por PIB total, detrás de China y por delante de Estados Unidos. Es más, la UE sería casi tan grande como China si para entonces comprendiese 44 países al haber incorporado a los cuatro candidatos actuales (Croacia, Islandia, Macedonia y Turquía), a los otros cinco candidatos potenciales (Albania, Bosnia-Herzegovina, Kosovo, Montenegro y Serbia), así como a los dos países sin integrar de la Europa Occidental: Noruega y Suiza; y finalmente, a los siete restantes países europeos del Este (excluyendo Rusia): Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Moldavia, Ucrania y Kazakstán. En este escenario altamente hipotético, un G4, formado por China, la UE, Estados Unidos e India, con el 75 por 100 del PIB mundial, tomaría casi todas las decisiones, escuchando a Brasil y Rusia.

2. EL CRECIMIENTO ESPAÑOL

El bajo crecimiento actual de la economía española, tras una década de alto crecimiento, es debido a varias razones. Primero, el gobierno está haciendo un enorme ajuste fiscal para garantizar la sostenibilidad de las finanzas públicas a largo plazo. El déficit público consolidado de las Administraciones Públicas y la Seguridad Social era del 11,1 por 100 del PIB en 2009, y en 2010 lo ha reducido ya al 9,2 por 100; en 2011, lo rebajará al 6,0 por 100; en 2012, al 4,4 por 100; en 2013, al 3,0 por 100, y en 2014, al 2,2 por 100 del PIB. Es decir, se reducirá en 8,1 puntos de PIB en sólo cuatro años, de los que 4,86 por 100 (el 60 por 100) se llevará a cabo en los dos primeros, y el restante 3,24 por 100 del PIB (el 40 por 100), en los dos segundos años; además, reducirá otro 0,8 por 100 hasta llegar a sólo 2,2 por 100 del PIB en 2014. Este es uno de los mayores ajustes fiscales de la historia de España, lo que, sin duda, permitirá llegar al equilibrio presupuestario dentro de esta década.

Sólo el Gobierno central reducirá su déficit del 9,3 al 2,1 por 100 entre 2009 y 2013 (es decir, 7,2 puntos de PIB), habiéndolo reducido ya en 2010 al 5,1 por 100 del PIB, más de la mitad del total. Las comunidades autónomas lo reducirán del 2,0 por 100 del PIB en 2009 al 1,1 por 100 del PIB en 2013, pero después de haberlo aumentado hasta el 3,3 por 100 en 2011 (es decir, 2,2 puntos porcentuales de PIB entre 2011 y 2013). Finalmente, los ayuntamientos reducirán su déficit del 0,6 por 100 del PIB en 2009 al 0,2 por 100 en 2013, tres décimas.

Por su parte, la Seguridad Social reducirá su superávit desde el 0,8 por 100 en 2009 al 0,4 por 100 en 2013. Asimismo, está reestructurándose y privatizándose el sector público empresarial para mejorar la eficiencia de la economía. Por último, de cara al largo plazo ya se ha llevado a cabo una reforma integral del sistema público de pensiones para garantizar que el gasto asociado al envejecimiento se mantenga por debajo del promedio de la UE.

Los ajustes fiscales reducen el crecimiento, porque una parte se hace con aumentos de impuestos y otra mediante una reducción del gasto público, tanto de consumo como de inversión, y ambos reducen el crecimiento del PIB. En el caso de España, la reducción de gasto público ha sido mucho mayor que el aumento de los impuestos, e incluso se han reducido los impuestos de sociedades de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Sin embargo, se

ha reducido también fuertemente la inversión pública, cuyo impacto negativo es mayor.

La segunda razón que explica el bajo crecimiento de la economía española reside en que, habida cuenta del elevado nivel de endeudamiento externo del sector privado hasta 2007, que llegó a alcanzar 180 por 100 del PIB, tanto las empresas como las familias están des-apalancándose, aumentando su ahorro y reduciendo su inversión y su consumo, de manera que, en la actualidad, la deuda externa privada se sitúa en 140 por 100 del PIB; y el total de deuda externa, en 168 por 100, en lugar del 200 por 100 del PIB en 2009. Esta es una de las razones por las que el déficit por cuenta corriente de la balanza de pagos, que llegó a alcanzar el 10 por 100 del PIB en 2007, se ha reducido en el primer trimestre de 2011 al 3,9 por 100. Esta reducción del déficit corriente muestra el tamaño del des-apalancamiento del sector privado y el público, y su impacto en el crecimiento.

Dado que existe una igualdad macroeconómica entre el saldo entre importaciones y exportaciones de bienes y servicios, y el saldo entre ahorro nacional e inversión nacional, esta fuerte reducción muestra el rápido aumento del ahorro nacional y la rápida caída de la inversión nacional, lo que, sin duda, es negativo para el crecimiento del PIB. Sin embargo, las exportaciones de bienes y servicios están creciendo más rápidamente que las importaciones de bienes y servicios, lo que hace que la aportación positiva del sector exterior compense parte del impacto negativo sobre el crecimiento del PIB. Esta mejora de las exportaciones está en parte relacionada con la moderación de los costes laborales y de los precios nacionales.

Es importante resaltar que, a pesar de que, en términos de costes laborales unitarios (CLU), España ha perdido competitividad frente a algunos países del AE (especialmente Alemania, pero también Francia y Bélgica), pasando de un índice 100 frente al AE en 1999 a 110 en 2010, la competitividad precio de las exportaciones al AE ha mejorado, pasando de un índice 100 en 1999 a 112 en 2009. También la cuota española de las exportaciones mundiales de mercancías, partiendo de un índice 100 en 2001, ha caído sólo a 97 en 2010, mientras que la cuota de las exportaciones mundiales de servicios ha ganado mucho, incrementándose de un índice 100, en 2000, a 135 en 2009. Todo ello ha ocurrido en una década en la que dos gigantes como China, en manufacturas, e India, en servicios, han entrado en el mercado mundial compitiendo con ventaja. Asimismo, las inversiones directas espa-

ñolas en el extranjero han pasado del 20 por 100 del PIB en 1999 al 44 por 100 en 2009.

Finalmente, estas cuotas muestran que las exportaciones españolas están diversificándose hacia los países emergentes y en desarrollo frente a los países de la OCDE y, especialmente, frente a los del AE y de la UE. En 1999, el 82,5 por 100 de las exportaciones de bienes iba a los países de la OCDE, en tanto que en 2009 dicho porcentaje había caído al 78,8 por 100 del total. Igualmente ha ocurrido con las exportaciones de bienes al AE, que han caído entre ambos años del 60,2 al 56,7 por 100 del total.

El tercer motivo del bajo crecimiento de la economía española se relaciona con el hecho de que los bancos y cajas españolas habían intermediado buena parte de dicha deuda externa privada en los mercados mayoristas extranjeros, ya que el ahorro nacional era menor que la inversión nacional. Tras la crisis financiera, las entidades financieras han tenido problemas para refinanciar la deuda en los mercados mayoristas, dificultades que se han visto incrementadas por la crisis de la deuda soberana en el AE y por el aumento de los diferenciales de la deuda pública española frente a la alemana y francesa, que también ha contagiado a la deuda privada.

Además de sus problemas de liquidez y financiación mayorista, el sistema bancario español, en los tiempos de elevado auge económico y bajos tipos de interés durante la década anterior, aumentó su crédito a tasas interanuales medias del 26 por 100, mientras el PIB nominal crecía alrededor del 6,5 por 100; es decir, cuatro veces más que el PIB nominal (cuando la regla de oro es que el crédito no crezca más del doble del PIB nominal), generando una gran burbuja en los activos financieros, pero especialmente en los inmobiliarios, que explica que ahora se encuentre con activos inmobiliarios de dudoso cobro por valor de unos 50.000 millones de euros, dada una morosidad inmobiliaria del 12 por 100.

Esta situación ha provocado problemas de solvencia en bastantes cajas de ahorros y en algunos bancos, que, para superarlos, han tenido que desencadenar un fuerte des-apalancamiento y una caída del crédito a las empresas, especialmente a las pymes, y en menor medida a las familias, con lo que el crédito total lleva dos años seguidos con crecimiento negativo.

Es, además, altamente probable que el crédito siga cayendo en los próximos años; y ello, debido tanto a una menor demanda por parte de las empresas y familias, ya que sólo continúa existiendo

una demanda elevada de préstamos por parte de las comunidades autónomas y ayuntamientos –que no pueden acudir a los mercados mayoristas para refinanciarse a causa de la crisis de deuda soberana–, como a una menor oferta de recursos prestables por parte del sistema bancario, que está también en pleno des-apalancamiento. Por lo demás, al haberse aumentado notablemente los requisitos de capital con los acuerdos de Basilea III, los sistemas bancarios van a tener que reducir sus balances, entre ellos el de sus créditos morosos, fallidos y sus activos adjudicados por falta de cobro.

La cuarta razón explicativa de nuestro bajo crecimiento económico hay que buscarla en la burbuja inmobiliaria española, la mayor de la historia. Un ejemplo claro es que, en 2006 y 2007, llegaron a terminarse en España (con sólo 45 millones de habitantes) más viviendas (700.000 en cada año) que en Estados Unidos (con más de 300 millones de habitantes; es decir, con 6,6 veces más habitantes que España), cuando además este último país sufría asimismo una burbuja en la construcción de vivienda y su financiación. El crédito a la construcción residencial y al sector inmobiliario crecía en España en aquellos años a más del 30 por 100 y llegaba a representar más de la mitad del total del crédito. La inversión en vivienda llegó a representar el 9,2 por cien del PIB en 2007, y el empleo en la construcción residencial el 13,8 por 100 del empleo total; es decir, cifras realmente extravagantes que muestran la magnitud de la burbuja y la gravedad de sus secuelas.

En este momento existe un stock todavía de unas 700.000 viviendas terminadas sin vender y, aunque los precios han caído ya el 16 por 100, tendrán que caer un 30 por 100 como mínimo. Para absorber dicho stock, desde su pico que alcanzó en torno a 1,2 millones de viviendas en 2007, serían necesarios unos siete años, hasta 2014, dada una demanda anual esperada de unas 150.000 viviendas al año (en los años de la burbuja fue de 350.000 al año), y una caída de precios esperada de hasta el 30 por 100. Se estima que la caída de la inversión residencial ha reducido el PIB en más de dos puntos porcentuales en 2009, en 1,2 puntos en 2010, y en 0,2 puntos en 2011.

En el estudio realizado por el FMI sobre 122 recesiones de 21 países de la OCDE (los avanzados) ocurridas en los últimos 48 años (1960-2007), la recesión típica ha durado un año y ha producido una caída del PIB del 2 por 100 (Claessens, Kose y Terrones 2008). Aquellas recesiones en las que se produjo una crisis bancaria y su correspondiente y

posterior contracción del crédito, que han representado una de cada seis, han durado dos años y medio, cayendo el crédito un 20 por 100. En aquellas recesiones en las que se ha producido una burbuja inmobiliaria (una de cada cuatro), la recesión ha durado cuatro años y medio, con una caída del 30 por 100 de los precios reales de la vivienda y del inmobiliario comercial en promedio. Y en aquellas recesiones en las que se produjo una burbuja de los activos financieros, especialmente acciones, la duración media fue de dos años y medio, y los precios reales de las acciones cayeron un 50 por 100 en promedio.

En el caso español se ha producido una crisis financiera menor que en otros países, ya que no ha habido problemas de apalancamiento por parte de los bancos y cajas, toda vez que el Banco de España no ha dejado que ningún banco aumentase su apalancamiento sacando fuera de balance activos para reducir sus necesidades de capital y tomar mayor riesgo. Sin embargo, unos tipos nominales de interés demasiado bajos, casi negativos en términos reales, desencadenaron una explosión del crédito, una enorme burbuja inmobiliaria y una crisis financiera, a la que se ha añadido posteriormente la crisis de la deuda soberana del AE.

Ambos factores han producido serios problemas de solvencia de parte del sistema bancario y, como reacción, un fuerte des-apalancamiento. Al no haberse producido una burbuja de activos financieros, para calcular la duración de la recesión española actual, de acuerdo con el informe histórico del FMI, tendrían que sumarse los años en los que está sufriendose la crisis parcial del sistema bancario, el des-apalancamiento y la contracción del crédito, a los años de caída de los precios de la fuerte burbuja inmobiliaria y de absorción del stock de viviendas sin vender. Según el informe del FMI, esto significaría que la recesión española tendría que durar unos seis años. Como empezó a finales de 2008 y principios de 2009, podría durar hasta 2014.

Con todo, la española no parece ser una recesión típica y coincidir con la media del informe del FMI. La realidad está demostrando que, según las propias proyecciones del FMI de abril 2011, la economía española puede crecer un 0,83 por 100 en 2011, un 1,61 por 100 en 2012, un 1,77 por 100 en 2013, y un 1,93 por 100 en 2014. Las estimaciones del Gobierno español son bastante más elevadas: 1,3 por 100 en 2011; 2,3 por 100 en 2012; 2,4 por 100 en 2013, y 2,65 en 2014. El tiempo dirá cuál de los dos tiene razón, pero las estimaciones de la OCDE, de la Comisión Europea y del

Banco de España se encuentran más cerca de las del FMI que de las del Gobierno.

3. EL CRECIMIENTO POTENCIAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

El crecimiento potencial de la economía española ha caído fuertemente desde 2007. No sólo por el des-apalancamiento generalizado del sistema económico y financiero público y privado, sino también porque la fortísima recesión sufrida ha causado una pérdida de capacidad productiva muy notable.

Por un lado, han quebrado más de 200.000 empresas (sin contar autónomos), que son las que ya se han dado de baja de la Seguridad Social en este período recesivo –en su gran mayoría, pymes y microempresas– de un total de empresas estimado de unos 3,2 millones (incluyendo autónomos), que son las que están dadas de alta en el Impuesto de Sociedades o de Actividades Económicas.

Por otro, el desempleo ha llegado al 21,3 por 100, alcanzando a 4,91 millones de trabajadores (20,8 por 100, y 4,79 millones desestacionalizados), 2,4 millones más que en 2007. Además, ha obedecido a una fuerte destrucción de empleo de 256.000 trabajadores (150.000 desestacionalizados) y no a aumentos de la población activa, que ha caído en 42.900 (100.000 desestacionalizados), lo que era de prever tras un fuerte descenso de los afiliados a la Seguridad Social.

Parte de esta caída de la población activa se debe a que la población en edad de trabajar está reduciéndose, y parte a una menor actividad de la fuerza laboral que está buscando empleo. En estos momentos hay 1,7 millones de familias en las que todos sus miembros están desempleados, y el 46 por 100 de los desempleados lleva más de un año buscando empleo, con lo que el desempleo de larga duración alcanza ya a casi 2,3 millones.

El desempleo está, además, desigualmente repartido. El desempleo juvenil, de menores de 25 años, alcanza un 45 por 100, el de los inmigrantes supera el 32 por 100, y el femenino el 22 por 100; por otra parte, el 90 por 100 de los que han perdido su empleo son menores de 35 años. Además, hay cinco provincias con tasas de desempleo de más del 30 por 100, y una en Canarias, mientras Álava sólo tiene un 11,5 por 100, Lérida un 11,8 por 100, y Navarra un 13,4 por 100, respectivamente.

La reforma laboral de hace unos meses no parece haber funcionado, ya que de los puestos de trabajo que se han destruido un 70 por 100 son de contrato indefinido, mientras que se han disparado los contratos temporales y a tiempo parcial, que han generado tres millones de contratos en sólo tres meses, exactamente lo contrario de lo que pretendía dicha reforma. Esto hace urgentemente necesario la reforma de dicha reforma, introduciendo, como mínimo, que a partir de su aprobación sólo haya un contrato laboral y que este sea indefinido.

La economía española ha mantenido un crecimiento potencial medio entre 1996 y 2008 del 2,8 por 100, aunque durante 14 años haya crecido al 3,4 por 100 en promedio, es decir, bastante por encima de su potencial. Por esta razón, un crecimiento anual de 0,6 puntos porcentuales superior al potencial ha generado, por un lado, desequilibrios, tales como una mayor inflación y unos mayores costes laborales unitarios que varios países del AE, lo que ha producido una pérdida de competitividad. Y, por otro lado, ha producido una excesiva participación de la demanda interna de consumo e inversión en el crecimiento, empujadas por un excesivo crecimiento del crédito, lo que ha generado un enorme déficit por cuenta corriente (el mayor del AE y el segundo mayor de la OCDE en porcentaje del PIB), ya que buena parte de dicho auge inversor se ha financiado con ahorro externo.

Es verdad que este auge del crédito ha venido provocado, en buena parte, por la política monetaria única del Banco Central Europeo (BCE), dado que Alemania, Francia e Italia crecían muy poco (menos del 1 por 100 en su conjunto) y registraban muy baja inflación, muy por debajo de la inflación objetivo del BCE a medio plazo (ligeramente por debajo del 2 por 100). Como, además, estas economías representan el 66 por 100 del PIB del AE, puesto que el BCE mide su objetivo por el IPC armonizado del AE ponderado por el PIB de cada país en el conjunto del AE, ha mantenido los tipos muy bajos.

Esta política ha resultado ser demasiado laxa para los países miembros del AE que, como España, crecían más de dos veces más que los anteriores y registraban tasas de inflación por encima del 3 por 100. El resultado ha sido que los tipos de interés del BCE en términos reales (deducida la inflación) para España –que son los que cuentan para las decisiones de consumo o inversión– eran cercanos a cero o negativos. Con estos tipos tan bajos, mientras los salarios y beneficios crecían con la inflación, los consumidores e inversores se endeudaban, una decisión más que racional.

De ahí que empresas y familias demandaran elevadas tasas anuales de crédito. Estas últimas llegaron a alcanzar cuatro veces el PIB nominal (cuando no deberían pasar de duplicarlo) para que las primeras invirtieran en bienes de equipo, expansión productiva interior, y sobre todo exterior, y compra de otras empresas, y para que las segundas invirtiesen en comprar una vivienda provocando una burbuja inmobiliaria en la construcción de viviendas.

El principal problema añadido de este elevado endeudamiento es que, en una unión monetaria como es el AE, un país puede endeudarse con ahorro exterior (que fundamentalmente ha provenido del AE), siempre que lo invierta en bienes o servicios comerciables; es decir, en bienes y servicios que puedan exportarse al resto del AE o que puedan competir con las importaciones del resto de los países del AE, lo que ayuda, más adelante, a reducir con cierta rapidez el déficit por cuenta corriente que se genera. Sin embargo, dicho endeudamiento externo fue invertido por las familias y muchas empresas de construcción e inmobiliarias, que fueron las que se endeudaron en mayor medida (su demanda de crédito superó en cinco veces el PIB nominal entre 2004 y 2007), en bienes no comerciables, como viviendas, locales y oficinas o en suelo que, por definición, no pueden exportarse, a no ser que las compre un extranjero con un crédito tomado en el exterior.

Por último, el crecimiento potencial producido durante la mayor parte de dicho auge de la economía española, durante esos catorce años, ha estado basado en la acumulación de trabajo y capital, pero no en el aumento de la productividad. Esta se calcula de dos formas. Por un lado, la productividad laboral por hora o por trabajador, que ha sido positiva, pero cercana a cero a lo largo del período de auge; por otro, la productividad total de los factores (PTF), que resulta ser el residuo del crecimiento de una economía, y que se obtiene como el crecimiento que no puede explicarse después de sumar la aportación al crecimiento de la acumulación de capital y del trabajo. Esta PTF ha sido cero o negativa, dependiendo de los años, a lo largo del período de auge desde 1996 a 2007.

Una economía muestra un mayor crecimiento potencial cuanto mayor es la aportación de la PTF al crecimiento. Y ello porque esta última suma todos los factores intangibles y cualitativos de una economía, tales como el nivel de formación, de educación y de capital humano, el nivel de conocimiento, de investigación y de innovación, que son los que determinan el futuro a largo plazo de una economía que tiene que competir en un mundo globalizado.

El resultado es que, tras la fuerte recesión de 2009, la más grande de la economía española desde la guerra civil, el crecimiento potencial de la economía española ha caído un punto porcentual aproximadamente; del 2,8 por 100 promedio del período del auge ha pasado al 1,8 por 100 promedio en 2008, pero, con la profunda recesión de 2009, ha seguido cayendo hasta el 0,7 por 100 en 2009 y el 0,5 por 100 en 2010.

Sin embargo, es muy probable que dicho crecimiento potencial se recupere alcanzando el 1,8 por 100 en 2014, y que pudiera terminar en el 2,8 por 100 al final de la década. En el período anterior, la composición de la contribución al crecimiento potencial anual del 2,8 por 100 fue la siguiente: el capital contribuyó con el 1,2 por 100, el trabajo con el 1,2 por 100, y la productividad con el 0,4 por 100; con el crecimiento potencial esperado del 1,8 por 100 en 2014, la contribución al crecimiento potencial del capital sería del 0,5 por 100; la del trabajo, del 0,5 por 100; y la de la productividad, del 0,8 por 100.

El gran reto de las próximas décadas es aumentar el crecimiento potencial y, especialmente, la contribución de la productividad laboral y la PTF. La única forma de hacerlo es a través de reformas estructurales que incrementen la competencia, que eliminen las barreras de entrada y salida en todos los sectores, que favorezcan la introducción de las tecnologías, que mejoren el mercado de trabajo y la negociación colectiva y que eleven el nivel de conocimiento, de ideas y de I+D+i a través de una reforma de la educación, la formación, la investigación y el emprendimiento.

Hoy, la economía española posee las siguientes deficiencias respecto a su crecimiento potencial:

Primero, en relación con la acumulación del trabajo como factor de producción, la población en edad de trabajar no va a poder seguir creciendo como lo hizo en el período anterior de catorce años, durante el cual entraron en España cinco millones de extranjeros, en su gran mayoría en edad de trabajar, contribuyendo al crecimiento potencial un 0,8 por 100 anual. Este auge inmigratorio no va a volver a repetirse, por lo que es muy probable que en los próximos años su contribución caiga a la mitad, un 0,4 por 100 como mucho.

Además, hay que tener en cuenta la tasa de participación o de actividad, que en el período anterior tuvo una contribución anual del 0,6 por 100 al PIB potencial, ya que la tasa de actividad femenina

aumentó desde un 45 por 100 en 1995 a un 55 por 100 en 2007. Si esta tasa siguiera creciendo hasta el 66 por 100 (la tasa de actividad total en dicho año), en el futuro su contribución al crecimiento potencial sería del 0,2 por 100, en lugar del 0,55 por 100 que se alcanzó en el período anterior.

Segundo, en relación con la acumulación de capital, la formación bruta de capital ha pasado del 22 por 100 al 30,5 por 100 del PIB entre 1996-2007, tasas que sólo se dan en países en desarrollo y particularmente asiáticos. Ahora su contribución al PIB potencial ha caído desde el 1,3 por 100 al 0,6 por 100. La inversión productiva privada va a crecer poco durante varios años, hasta que la tasa de ahorro de las empresas aumente lo suficiente para hacer frente a los pagos de su deuda; por su parte, la inversión pública va a tardar tres años en recuperarse, hasta que se cumplan los requisitos de un déficit público consolidado de todas las Administraciones Públicas y la Seguridad Social del 3 por 100 del PIB a finales de 2013.

Tercero, en cuanto al aumento actual y futuro de la productividad, existe una limitación importante a la hora de mejorarla: el tamaño de las empresas españolas es muy pequeño, y se da una elevada correlación entre tamaño de empresa y productividad. Las empresas españolas grandes tienen la misma productividad que las de Estados Unidos del mismo tamaño, mientras que las pequeñas tienen una productividad mucho más baja que las americanas, especialmente en los servicios. Es decir, es muy necesario aumentar el tamaño medio de las empresas españolas.

Se da, asimismo, una elevada correlación entre la productividad y la facilidad para emprender y competir. España (y también otros países del AE, como Francia e Italia) registra un índice muy bajo en las clasificaciones mundiales sobre la facilidad para crear una empresa y llevar a cabo proyectos nuevos. También se aprecia muy poco desarrollo relativo del capital riesgo en España frente a otros países europeos y Estados Unidos. Además, existen todavía muchas barreras de entrada para las nuevas empresas innovadoras, especialmente en los servicios. De ahí la urgencia de aplicar en su totalidad la directiva de los servicios de la UE en España. La regulación española tiende a reducir la competencia, no favorece la adopción de nuevas tecnologías y, por añadidura, la regulación de los servicios profesionales es excesivamente rígida.

Otra vulnerabilidad del crecimiento español es su dependencia energética del exterior. Su peso

en el déficit comercial es del 40 por 100, y este ha aumentado recientemente por la fuerte subida temporal del petróleo. La tasa de dependencia del petróleo y del gas por unidad de producción se está reduciendo todavía lentamente con el desarrollo de las energías renovables. En estas condiciones de vulnerabilidad, invertir en eficiencia energética reviste importancia crucial. En ese sentido, el Plan E ha representado una oportunidad perdida, ya que podría haberse invertido en aislamiento de viviendas y edificios y en mejorar la eficiencia en el consumo de energía, en general, en lugar de haberlo hecho básicamente en aceras y paseos marítimos.

Con todo, el mayor problema de España para mejorar el nivel de productividad y de innovación es el déficit de capital humano, que lastra su convergencia con los países líderes de la UE en renta por habitante. Se ha comprobado una elevada correlación entre la población en edad de trabajar con al menos educación secundaria y la renta por trabajador. En porcentaje de la fuerza laboral con al menos educación secundaria, siendo Estados Unidos 100, España es 58, Italia 65, Francia y el Reino Unido 80, y Alemania y Suecia 95. En renta por habitante, siendo Estados Unidos 100, España es 65, Italia 69, Francia 75, Alemania 78 y Suecia 85.

A este respecto, otro factor negativo importante es el fracaso y abandono escolar en porcentaje de la población de 18 a 24 años, con educación secundaria como máximo. En España, alcanza el 35 por 100, superando a Portugal (30 por 100) y situándose muy por encima de Italia (20 por 100), Alemania (13 por 100), Francia (12 por 100), o la media del AE (15 por 100).

También afecta negativamente al crecimiento del capital humano y a la productividad la ineficiencia del mercado laboral español. España es el país con mayor tasa de contratos temporales del AE y de la UE, con un 33 por 100 del total, frente a un 15 por 100 en Alemania y Francia, y un 21 por 100 en Italia. En los países nórdicos, el porcentaje correspondiente se sitúa en 7 por 100. Esto significa que, cada seis meses, los trabajadores empleados mediante estos contratos pueden ser despedidos con un coste entre 0 y 8 días por año de servicio; por esta razón, no se les da formación dentro de la empresa, factor fundamental para incrementar su productividad, la de la empresa y la del conjunto de la economía.

Cabe destacar, asimismo, la elevada correlación entre la tasa de desempleo y la tasa de temporalidad: cuanto mayor es la tasa de temporalidad,

mayor es la tasa de desempleo. El caso de España resulta particularmente grave: sobre la generación de jóvenes mejor formados y cualificados ha recaído el 85 por 100 de todos los despidos durante la recesión, por ser baratos. Ello ha supuesto una pérdida de "los mejores", mientras los trabajadores mayores, con menor formación y eficiencia, aunque con mayor experiencia, se quedaban en la empresa.

4. LAS REFORMAS ESTRUCTURALES NECESARIAS

La única forma de mejorar la productividad y eficiencia del sistema productivo y elevar la tasa de crecimiento potencial a largo plazo de la economía española es acelerar las reformas estructurales que están pendientes desde hace ya muchos años y que sólo pueden llevarse a cabo con cierto éxito en las recesiones, cuando las expectativas de la población están en su momento más bajo. El actual Gobierno se ha visto obligado a hacer algunas reformas importantes, en parte, forzado tanto por la presión de los mercados financieros sobre la deuda española como por la de los líderes del AE y de la Comisión Europea; pero, en parte, también por el convencimiento propio de que eran necesarias para salir antes, y con mayor fuerza, de la crisis, y de que era el momento para introducirlas, a pesar del coste político que pudieran tener en las próximas elecciones. De ahí que siga haciendo otras nuevas, también muy necesarias.

La primera reforma propuesta por el gobierno y aprobada en las Cortes ha sido la *laboral*, con la vista puesta en posibilitar que las empresas puedan organizar su empleo, su horario y su trabajo de la forma que consideren más eficiente para la mejora de su productividad y para el desempeño de sus empleados. La mayoría de los economistas expertos en el mercado laboral (*Manifiesto de los 100*) habían propuesto que, a partir de la entrada en vigor de la reforma, sólo hubiese un único contrato laboral, el indefinido, con unos costes de despido crecientes con los años de servicio, hasta llegar a los costes medios del AE. Sin embargo, el Gobierno ha optado por mantener los 16 tipos de contrato vigentes, incluido el contrato temporal, y elegir uno, el de fomento del empleo, que ya había fracasado hace años, incentivándolo con costes de despido más reducidos, para intentar crear más empleo. La reacción de los empresarios ha sido seguir utilizando masivamente el contrato temporal y prácticamente hacer caso omiso del de fomento del empleo. Sólo entre febrero y abril de 2011 se firmaron tres millo-

nes de contratos, evidencia clara de que continúa el sistema de precariedad de los jóvenes, que, al carecer de un contrato estable, no consiguen créditos para un automóvil o una vivienda.

Se ha demostrado una y otra vez que una de las causas por las que España registra un mayor nivel de paro de lo habitual en tiempos “normales” y, en las recesiones, dobla al de la UE, reside en su mayor porcentaje de contratos laborales temporales con costes de despido muy bajos (de 0 el primer año hasta 8 días al cabo de tres años), cuando la gran mayoría de los contratos indefinidos tiene costes de despido más elevados, entre otras razones, porque son más antiguos y los temporales se renuevan por millones cada año. Cuanto mayor es la brecha entre los costes de despido entre ambos tipos de contrato (indefinidos y temporales), más empleo se destruye en las recesiones.

Así pues, dicha reforma laboral, sin duda positiva, no ha terminado de resolver definitivamente las dificultades que tienen las empresas para hacer frente a los problemas de competitividad reestructurando su producción y la asignación de tareas de sus trabajadores. Por estas dos razones, ahora habrá que volver a plantearse “la reforma de la reforma” en el sentido apuntado por los expertos.

La segunda reforma aprobada ha sido la de las *pensiones*, en la que se ha conseguido, por un lado, retrasar la edad de jubilación desde los 65 años a los 67, aunque con excepciones en los casos de carreras largas de cotización y trabajadores que efectúan tareas penosas o de especial riesgo, como los mineros o los pescadores. Por otro lado, se ha aumentado el período de cómputo de la pensión de 15 a 25 años y el período de cotización necesario para conseguir una pensión completa, (es decir, del 100 por 100 de la base reguladora) de los 35 años a los 37 años. Finalmente, la reforma se aplicará de forma paulatina entre 2013 y 2027. Según estimaciones del Gobierno, esta reforma –parecida a la introducida anteriormente por Alemania y Suecia, e indudablemente meritoria– produciría un ahorro de unos 40.000 millones de euros en 2050.

Estas tres medidas nucleares de la reforma de las pensiones, bajo supuestos entre razonables y optimistas, generarían un ahorro de dos puntos de PIB en 2027 y de cuatro puntos de PIB en 2050. Ello ayudaría a estabilizar el gasto en pensiones, durante el período transitorio, en el 9 por 100 del PIB, que coincide con el nivel de ingresos. Sin embargo, es muy probable que haya que introducir reformas adicionales para evitar que, a partir de 2030, cuando

las tendencias demográficas se complican todavía más, el gasto se dispare hasta el 15 por 100 del PIB en 2050. Para ello, la reforma introduce un cambio novedoso y cualitativo al que llama “factor de sostenibilidad”, que consiste en la introducción de una evaluación quinquenal de la marcha del sistema de pensiones, en virtud de la cual se incorporarían las correcciones necesarias para garantizar su sostenibilidad.

La tercera reforma propuesta por el gobierno y ya aprobada ha sido la del sistema bancario y, especialmente, la de las *cajas*. Esta reforma se ha hecho en dos fases: una primera, a través de una ley, aprobada en julio de 2010, y otra segunda, a través de un decreto-ley de febrero de 2011. La primera daba a las cajas la opción de convertirse en bancos, de permanecer como cajas, de fusionarse entre ellas o de formar sistemas institucionales de protección (SIP), una figura importada de Francia que permite –en lugar de realizar una fusión muy compleja y difícil– crear un vehículo, en realidad un banco, en el que integrarían el negocio financiero, quedándose las cajas como fundaciones que reciben los dividendos del banco para realizar su obra social.

El decreto-ley de febrero de 2011 introduce, en primer lugar, unos requisitos de solvencia muy elevados, con un 8 por 100 mínimo de capital principal (*core*), que se elevará al 10 por 100 para aquellas entidades en las que se verifiquen las dos condiciones siguientes: que tengan una proporción de financiación en los mercados mayoristas superior al 20 por 100 o hayan colocado a terceros al menos el 20 por 100 de su capital social; si las dos condiciones coexisten el riesgo es todavía mayor. En segundo lugar, se autoriza al Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) a adquirir acciones del capital social de las entidades para reforzar sus recursos propios durante un período limitado de tiempo (máximo de cinco años), a condición de que la entidad aplique un plan de recapitalización con unos compromisos de reducción de sus costes de estructura y de modificación de su gobierno corporativo. En tercer lugar, se obliga a todas las cajas a traspasar toda su actividad crediticia a un banco.

De esta forma, la norma aprobada incentiva a las entidades de crédito a que acudan en mayor medida a los mercados de capitales, dando más garantía a sus potenciales inversores, en la medida en que el FROB actúa como un *backstop*, incentiva una gestión más profesional a través de la disciplina del mercado y mantiene el gran valor que tiene la “marca” de dichas cajas.

El calendario de esta reforma es muy rápido; ya en abril de 2011, el Banco de España decidió qué entidades cumplieran con los nuevos requisitos de capital y cuáles precisaban capital adicional para alcanzar su 8 por 100 o su 10 por 100. Las que puedan acudir a los mercados mayoristas, previa aprobación del Banco de España, cuentan de plazo hasta septiembre del mismo año. En dicho mes, en caso necesario, el FROB aportará los fondos que surjan de la diferencia entre la necesidad de capital para cumplir lo establecido en el decreto-ley y lo que hayan obtenido en el mercado. Si el incumplimiento responde a motivos justificados relacionados con el proceso de tramitación, se podrá obtener un aplazamiento hasta el 31 de diciembre. Para aquellas cajas que opten por salir a bolsa, el plazo máximo acabará en marzo de 2012.

Otra reforma necesaria e inminente es la de la *negociación colectiva*, cuya aprobación anunció el Gobierno para antes de las elecciones del 22 de mayo 2011. El sistema vigente antes de la reforma se ha caracterizado por su ineficiencia: los convenios de empresa en España han representado sólo el 10 por 100, el porcentaje más bajo del AE, viéndose por ello obligadas las empresas a cumplir lo pactado en convenios de ámbito superior en los que no han participado o no han estado representadas. La imposibilidad de asumirlos ha llevado a menudo al cierre de empresas, ya que tampoco se les ha permitido aumentar su flexibilidad interna, reduciendo las horas de trabajo u otros costes no laborales, o reorganizando la plantilla, a menos que entraran en un proceso judicial. Es decir, las empresas tienden a ajustar el empleo, en lugar de otros costes salariales y no salariales, cuando no pueden cumplir los convenios porque no se les da otra alternativa, ya que los mismos convenios y su ultratractividad no se lo permiten. Por esta razón, España registra una de las más bajas relaciones entre los salarios y la productividad de las empresas, cifrada en un 11 por 100, cuando en algunos países de la UE llega al 80 por 100.

Por lo tanto, lo que hay que conseguir con la reforma, en primer lugar, es condicionar la eficacia normativa general de los convenios a que las empresas representadas tengan una elevada participación en el empleo total; de no ser así, que los convenios se apliquen solamente a las representadas, limitando su ultratractividad a un año. Y, en segundo lugar, la reforma habría de contemplar la posibilidad de que las empresas se “descuelguen” de los convenios de ámbito superior, siempre que así lo acuerden el empresario y la mayoría de sus trabajadores y, de existir discrepancias, que estas puedan someterse

a un árbitro elegido por ambas partes para evitar entrar en un proceso judicial social.

Otra reforma necesaria es la de la *educación pública*. Aunque ha mejorado notablemente en los 32 años de democracia, hoy se enfrenta a un problema muy serio de incentivos, como consecuencia del cual se despilfarran cada año unos 4.900 millones de euros, el 0,4 por 100 del PIB, que podrían invertirse en mejorar la calidad y excelencia en la educación española.

En primer lugar, el número de alumnos está cayendo porque la tasa de natalidad también lleva años reduciéndose (si bien en los últimos años está aumentando gracias a la inmigración). Sin embargo, el gasto en educación aumenta, lo que es un contrasentido.

En segundo lugar, un 30 por 100 de los alumnos abandonan la educación secundaria obligatoria (ESO), y un 14 por 100 se quedan sólo con educación primaria. Dado que el gasto anual por alumno de la ESO es de 6.000 euros, este abandono supone un despilfarro de 1.600 millones de euros al año, el 0,13 por 100 del PIB anual.

En tercer lugar, un 30 por 100 de los estudiantes universitarios abandona dos años después de iniciar sus estudios, sin obtener titulación alguna; otro 40 por 100 los completa dos años más tarde, y sólo el restante 30 por 100 termina “en tiempo y forma”. El coste para el contribuyente por estudiante universitario es de 8.000 euros al año, pero el estudiante sólo paga un 12,5 por 100, unos 1.000 euros, independientemente de su nivel de renta y de su currículo. Habida cuenta de que cada año entran aproximadamente 180.000 estudiantes a las universidades públicas, este fracaso universitario produce un despilfarro de 3.304 euros al año.

Dado lo barata que resulta la educación universitaria para los estudiantes, España produce más universitarios en relación a la población que ningún otro país del AE. Esta producción de universitarios supera su demanda, por lo que están muy sobrecualificados para los puestos de trabajo que ocupan, mientras que ocurre lo contrario con los alumnos de formación profesional media y superior, que suelen obtener salarios relativamente más elevados por su escasez.

Finalmente, otra reforma pendiente es la de la *sanidad*, a pesar de que representa un ejemplo de elevada eficiencia y bajo coste relativo. El pro-

blema de la sanidad reside en que, además de ser excelente, es totalmente gratuita y universal, pero su coste tiende a aumentar con la edad media de la población. Por ejemplo, el gasto sanitario por habitante del grupo de mayores de 65 años es al menos cuatro veces mayor que el del grupo de menos de 65 años. Por esta razón, la tendencia al envejecimiento de la población va a provocar un aumento del coste sanitario en las próximas décadas, que hasta puede llegar a ser insostenible.

Con todo, no es el del envejecimiento el único problema; la frecuencia de visitas al médico en España es la más elevada de la UE-15, aproximadamente un 40 por 100 superior a la media. Además, las comunidades autónomas, que a lo largo de las últimas décadas han asumido las competencias sanitarias, se encuentran en una situación difícil, oscilando su déficit entre el 15 y el 20 por 100 de los presupuestos sanitarios asignados; la deuda acumulada aflora entre 10.000 y 15.000 millones de euros, y los retrasos en pagos a proveedores alcanzan cerca de 9.000 millones de euros y llegan en algunos casos hasta de 600 días.

Por lo tanto, habrá que intentar introducir medidas que mejoren la sostenibilidad financiera a largo plazo del sistema de sanidad pública, como se ha hecho ya en el caso de las pensiones, cuyo coste está asimismo ligado al aumento del envejecimiento de la población. Otros países con problemas muy similares al de España han introducido ya el sistema de copago con bastante éxito.

Por lo que hace a este conjunto de reformas estructurales aquí esbozado, dentro de la Estrategia "Europa 2020 para el crecimiento y el empleo", todos los Estados miembros se han ofrecido a elaborar un *Programa Anual de Reformas* (PNR) para conseguir alcanzar en el 2020 una serie de objetivos. En el caso de España, estos objetivos son los que se enuncian a continuación.

- En empleo, alcanzar una tasa total del 74 por 100 (el objetivo europeo es el 75 por 100), así como una tasa de empleo femenino del 68,5 por 100.
- En investigación y desarrollo, aumentar el gasto en I+D+i al 3 por 100 del PIB.
- En energía y clima, reducir las emisiones de efecto invernadero respecto a 2005 en un 10 por 100 para los sectores difusos y en un 21 por 100 para los no difusos, y elevar la proporción de energías renovables en el consumo final de energía

al 20 por 100, incrementando asimismo la eficiencia energética en el 2 por 100 anual.

- En educación, reducir el abandono escolar prematuro al 15 por 100 y alcanzar una proporción de población de 30-34 años con estudios terciarios del 44 por 100 (superior al objetivo de la UE del 40 por 100).
- En inclusión social, mejorar la situación de 1,5 millones de personas en niveles de exclusión social en la actualidad.

Además, en el marco del Pacto por el Euro Plus (aprobado por los jefes de Estado o de Gobierno del AE, al que se han sumado Bulgaria, Dinamarca, Letonia, Lituania, Polonia y Rumanía) (Consejo Europeo 2011), España se ha comprometido, en los doce meses siguientes a la firma del mismo, a adoptar diferentes medidas en orden a mejorar la competitividad, como reformar la negociación colectiva y el sector de los servicios profesionales, crear una comisión asesora de competitividad y reformar la ley concursal. En cuanto al empleo, el compromiso se concreta en impulsar la formación, reformar las políticas activas de empleo, tanto a nivel nacional como regional, y reformar la formación profesional, su acceso, su calidad y su adecuación a las necesidades del tejido productivo. Respecto de la estabilidad financiera, el compromiso supone la culminación, antes del 30 de septiembre, del proceso de adaptación a los requisitos reforzados de capitalización, en especial para las cajas de ahorros, de modo que cualquier deficiencia adicional de capital sea cubierta por las mismas entidades financieras o por el FROB.

Se calcula que la materialización de estos planes para el 2020 podría aumentar el PIB potencial y reducir el paro estructural, frente a un escenario sin reforma alguna, en los siguientes puntos porcentuales: la transposición de la directiva de servicios aumentaría el PIB potencial en 1,2 puntos y reduciría la tasa de paro estructural en 0,2 puntos; la reforma del mercado de trabajo aumentaría el primero en 3,4 puntos y reduciría el segundo en 2,4 puntos; las actuaciones sobre el mercado de la vivienda y del alquiler aumentarían el PIB en 1 punto y reducirían el paro estructural en 0,2 puntos, mientras que los incentivos fiscales a la inversión en I+D+i aumentarían el primero en 0,2 puntos y reducirían el segundo en 0,1 puntos.

Otras medidas de la Estrategia de Economía Sostenible aumentarían el PIB en 3,5 puntos y reducirían el paro en 1 punto, en tanto que la reforma

de las pensiones aumentaría el PIB en 0,4 puntos y reduciría en paro en 0,1 puntos porcentuales. En total, de conseguirse todos los objetivos de dichas reformas, en 2020 el PIB potencial aumentaría 9,7 puntos porcentuales y el paro estructural se habría reducido en 3,8 puntos porcentuales respecto al escenario que se daría de no haber efectuado reforma alguna.

BIBLIOGRAFÍA

CONSEJO EUROPEO (2011), "Anexo I : Pacto por el Euro Plus (Refuerzo de la coordinación de la política económica a favor de la competitividad y la convergencia)", en: *Conclusiones del Consejo Europeo, 24 y 25 de marzo* (www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/es/ec/120310.pdf).

CLAESSENS, S.; M. A. KOSE y M. TERRONES (2008), "What Happens During Recessions, Crunches, and Busts?", *IMF Working Paper, WP/08/274* (www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08274.pdf).

MADDISON, A. (2007), *Contours of the World Economy 1-2030 AD. Essays in Macro-Economic History*, Oxford, Oxford University Press.

MANIFIESTO DE LOS CIENTO (2009). *Propuesta para la reactivación laboral en España, abril de 2009* (www.crisis09.es/PDF/propuesta-reactivacion-laboral.pdf).

Cultura moral e innovación productiva en Europa

VÍCTOR PÉREZ-DÍAZ* Y JUAN CARLOS RODRÍGUEZ**

RESUMEN

El éxito de una sociedad depende crucialmente de su capacidad de innovación productiva. El desarrollo de esta última precisa no sólo de una combinación de voluntad política y recursos materiales, sino también del arraigo de determinadas virtudes o hábitos culturales entre los miembros de la sociedad. En este artículo se examina la relación entre la capacidad de innovación, medida en número de patentes aprobadas, y la mayor o menor presencia en las sociedades europeas de la UE-15 de una serie de virtudes, tales como la prudencia o el cultivo de la inteligencia, la justicia, la fortaleza y templanza. La explicación de la capacidad de innovación productiva que aquí se propone enfoca, por tanto, la atención hacia factores culturales cuya extensión e intensidad difieren entre unas y otras sociedades, y aparecen relacionadas con la calidad de instituciones como la democracia liberal y la economía de mercado. Junto con otros países del sur de Europa y mediterráneos, España destaca por el relativamente moderado arraigo de esos factores culturales.

del crecimiento. Ello salta a la vista, por ejemplo, en el caso de un país relativamente avanzado como España, en los últimos dos o tres años: un país con tasas de paro altísimas, hoy en el 20 por 100, el doble de la media europea, relacionadas con un crecimiento económico anémico, lo que da lugar a que se discuta abiertamente si la deuda exterior española acabará siendo objeto de un rescate por parte de la Unión Europea y a que se prevea un estancamiento de duración indeterminada. Todo ello pone de relieve la falta de dinamismo del tejido productivo, de lo que puede ser una causa principal la tradicional insuficiencia de su impulso innovador.

Entender las raíces del impulso innovador de los distintos países es tarea de primer orden en las circunstancias actuales, especialmente para países como España. A ello se orienta este artículo, que pretende complementar la discusión habitual al respecto con una perspectiva novedosa, la que revela los posibles factores culturales en el trasfondo de aquel impulso. Su objeto principal es formular y contrastar una hipótesis, según la cual la cultura moral vivida de una sociedad contribuye de manera relevante al desarrollo de su innovación productiva.

1. CARÁCTER MORAL E INNOVACIÓN: CUESTIONES DE OBJETO Y MÉTODO

No parece preciso subrayar a estas alturas la importancia de la innovación productiva para el desarrollo económico de un país y, *a fortiori*, para superar una situación de crisis y recuperar la senda

* Presidente de Analistas Socio-Políticos (ASP), Gabinete de Estudios.

** Profesor de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid e investigador de Analistas Socio-Políticos (ASP).

1.1. Objeto

Este trabajo constituye una segunda versión de un estudio previo (Pérez-Díaz y Rodríguez 2010) más extenso, que ahora formalizamos de modo distinto. En el trasfondo de ambos trabajos hay un esfuerzo por entender algunas de las claves de la experiencia norteamericana (Pérez-Díaz y Rodríguez 2006), que nos convenció de la necesidad de centrar la atención en los aspectos institucionales y, sobre todo, culturales de la innovación productiva. De ahí

la formulación de la hipótesis central de este estudio, que exponemos a continuación. Entre los factores explicativos de la innovación productiva suelen mencionarse el nivel de los recursos disponibles, la voluntad política y el marco institucional más amplio. Nosotros creemos que, además, tiene especial importancia el factor cultural, cuyos efectos pueden hacerse notar directa o indirectamente. En términos indirectos, la cultura actúa como parte integrante de los otros factores, en el trasfondo de las instituciones y de las estrategias de los agentes. Por ejemplo, si hay más dinero disponible para la innovación y ello se combina con una motivación fuerte de quienes lo controlan, habrá más innovación. Sin embargo, ese dinero también puede destinarse a comprar patentes en el extranjero, dejándose de alentar la innovación propia. Asimismo, es sabido que el marco institucional de una economía de mercado incorpora notables incentivos a la innovación. Sin embargo, en la vida real, ese marco puede verse fácilmente distorsionado por la connivencia de elites económicas y políticas a favor de sus intereses a corto plazo. Es decir, el impacto de los recursos económicos, la voluntad política y el marco institucional global (democracia vs totalitarismo, economía de mercado vs colectivismo) está decisivamente mediado por factores culturales (y de *ground rules*, o instituciones a ras de tierra [North 1990]), los cuales afectan a la orientación que se dé a la inversión de los dineros, a la modalidad en la que se exprese la voluntad política, y a la calidad y al modo de funcionamiento real de las instituciones.

El foco de nuestro trabajo es la contribución directa del factor cultural a la innovación productiva. Por "cultura" entendemos aquí la cultura moral vivida (López-Aranguren 2001 [1958]), y no la teoría o el argumentario moral, de una sociedad o un conjunto de sociedades (circunscritas en el espacio y en el tiempo). La idea orientadora (Homans 1967) del trabajo es que en sociedades en las que se da con más frecuencia una cultura moral definida por un determinado cuadro de virtudes, se dará más innovación productiva que en aquellas en las que esas virtudes se dan en menor medida o con menor frecuencia. En una primera aproximación, definimos estas virtudes como variantes de la cultura del sentido común moral asociado con una tradición milenaria que podríamos llamar clásica. Se trata de las virtudes cardinales de la prudencia o el cultivo de la inteligencia, de la justicia, con la dimensión añadida (congruente con la virtud de la justicia) de la apertura a los demás, y las virtudes de carácter de la fortaleza y la templanza. Partimos del supuesto de que este síndrome de cultura moral clásica está relativa, pero desigualmente arraigado en las sociedades occidentales, como con-

secuencia de procesos históricos que suponen una considerable continuidad entre el llamado tiempo-aje de cinco o seis siglos antes de Cristo hasta finales del siglo XVIII, al menos en amplios segmentos de población. Dejamos aparte el problema, importante para entender la evolución de la cultura moral de las elites más o menos ilustradas, de ciertas discontinuidades que se inician en la Baja Edad Media y se acentúan más adelante, hasta llegar a sus versiones recientes, modernistas y postmodernistas (MacIntyre 1981).

Nuestra hipótesis es que la presencia de este síndrome de cultura moral clásica en las sociedades actuales está claramente asociada con el nivel de su innovación productiva, al menos en el contexto de un área cultural-institucional relativamente acotada en el espacio y en el tiempo, porque favorece el desarrollo de actitudes y comportamientos conducentes a la innovación.

Aunque en la exposición de nuestro razonamiento, por razones que se apuntarán seguidamente, operamos, sobre todo, correlacionando diversas variables culturales y una variable de innovación productiva, medidas a escala de país, nuestro argumento otorga un papel central a la agencia individual. Partimos del supuesto de que el núcleo fundamental del proceso de innovación está en las actividades y las interacciones entre los agentes innovadores mismos; y de que cuanto más hayan cultivado estos agentes su inteligencia, tengan apertura de horizontes, confianza en sí mismos y confianza en otros para competir y cooperar lealmente entre sí (y para perseverar con ecuanimidad y no rendirse ni ofuscarse), tanto más probable es que se impliquen con éxito en un proceso de innovación productiva.

Desde un punto de vista teórico, sabemos que este es nuestro primer o segundo paso en una senda por un terreno sumamente complejo, poblado de argumentos, imaginarios y verbalismos morales variados. Asimismo, somos conscientes del componente práctico de nuestras averiguaciones, que pueden sugerir una reevaluación sustantiva de las políticas públicas sobre innovación en bastantes países, como sería el caso de España. Con frecuencia, esas políticas dan una importancia desmedida a los dineros, los despliegues de voluntad o voluntarismo político, e incluso a meros cambios macroinstitucionales, sin prestar la debida atención al funcionamiento real de las instituciones concretas (por ejemplo, al modo de funcionar de los departamentos universitarios, los equipos de investigación, los mecanismos de cooperación universidad-empresas, etc.) y descuidando lo esencial, a saber, cómo promover el cultivo de la inteligencia, la confianza en uno mismo y en los

demás, la apertura de horizontes, el coraje moral y la ecuanimidad de los agentes individuales.

1.2. Cuestiones de método

Esto dicho, se nos plantean varias cuestiones de método relativas al contexto espacio-temporal, los indicadores de virtudes, el problema de la agencia, y los indicadores de la innovación. La primera cuestión es la de circunscribir el universo del estudio. En último término, nuestra teoría aspira a aplicarse a un número indeterminado de sociedades, pero, por ahora, creemos necesario contextualizar nuestra discusión y aplicarla a un área cultural-institucional circunscrita en el espacio y en el tiempo.

No compartimos la inclinación de bastantes estudiosos por comparar *urbi et orbi* datos sobre fenómenos tan complejos como el capital humano o el capital social, el funcionamiento de la democracia liberal o del capitalismo, la experiencia religiosa o los valores. No es que neguemos cierto interés y utilidad a tales comparaciones, generalmente elaboradas a partir de encuestas internacionales, pero las respuestas a dichas encuestas tienen un significado que depende, en parte, de su conexión con un complejo de razonamientos y sentimientos morales de los encuestados, situados en contextos culturales e institucionales que pueden ser muy diferentes, y que hay que tener en cuenta. Por ello, entre el extremo de comparaciones por completo abstraídas de contextos culturales relativamente precisos y el de la inmersión en los casos particulares (mediante procedimientos como la *thick description* que recomiendan antropólogos como Clifford Geertz [1977], creemos, con otros muchos autores, que puede ser provechoso explorar los terrenos intermedios).

Estudiamos un área cultural-institucional relativamente homogénea, la que durante un tiempo, incluso hoy, se ha conocido coloquialmente como “Europa de los 15” (UE-15), una Europa occidental que ha vivido en un marco institucional de democracia liberal y de economía de mercado (con un sistema público de bienestar bastante amplio) en el clima relativamente benigno posterior a la Segunda Guerra Mundial y que llega hasta nuestros días. La salvedad principal es que esa Europa incluye varios países mediterráneos con experiencias de economía de mercado de similar duración, pero que han sufrido regímenes políticos autoritarios (no totalitarios) durante varias décadas, de modo que su experiencia democrática reciente apenas cubre un tercio de siglo, frente a los casi dos tercios de la del resto, si contamos desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Con esta

reserva, la relativa homogeneidad cultural e institucional de este grupo de países facilitará entender cómo las variantes nacionales (o por grupos de países) de una cultura moral común se asocian, o no, con una innovación productiva también diversa.

La segunda decisión metodológica es la de elegir los indicadores de las virtudes en cuestión. Dependemos para ello de encuestas cuyos cuestionarios no hemos redactado nosotros, y que han sido pensadas por sus autores con otros supuestos y para otros propósitos, por lo que hemos de utilizarlas sólo como aproximaciones de la información buscada. Las variables culturales de que disponemos miden conocimientos, conductas y actitudes. Las de los dos primeros tipos son más nítidas. Las del tercer tipo son más blandas y más difíciles de interpretar. Aunque no todas ellas sean necesariamente indicadores robustos de las pautas culturales de los europeos, hemos procurado que reflejen las más relevantes teóricamente en términos de la capacidad de innovación. Los datos sobre estas variables proceden en su mayoría de encuestas internacionales, y casi todos se predicen de la población adulta (18 años o más), con las excepciones que se señalan en el texto. En el enunciado de cada variable incluimos un código que expresa sintéticamente la fuente o fuentes de la que procede, y que se detallan en la bibliografía.

La tercera cuestión que precisa tenerse en cuenta se refiere a otro aspecto metodológico. En rigor, nuestra hipótesis afirma que una sociedad con más agentes o individuos virtuosos, cuyas virtudes se reúnen en el haz de un carácter moral relativamente coherente, es más innovadora que otra compuesta por individuos menos virtuosos. Sin embargo, los indicadores, por una parte, sólo pueden referirse, irremediablemente, a las virtudes *qua* variables diferenciadas unas de otras, y, por otra, dado el carácter de la variable dependiente (medida a escala de país), han de estar atribuidos a agregados (nacionales) de individuos.

No es posible resolver aquí de manera plenamente satisfactoria el problema del salto de las variables particulares a la agencia; es decir, el salto desde una evidencia presentada acorde con una metodología que descompone el carácter moral de los individuos en virtudes diferenciadas, a un argumento holístico, referido a la presencia de individuos virtuosos porque concitan un conjunto de virtudes. Sin embargo, sí podemos paliarlo mediante un análisis factorial que apunte, aun utilizando datos a escala de país, la trabazón existente entre las diferentes dimensiones o virtudes del carácter moral de los agentes en cuestión; una corroboración que, por

lo demás, no debería extrañar a un lector de la *Ética a Nicómaco* de Aristóteles (2004 [s. IV a. C.]).

La última decisión metodológica se refiere al indicador de la capacidad de innovación, para lo cual hemos elegido una medida de los resultados de dicha capacidad, una tasa de patentes, en este caso las familias de patentes triádicas (las presentadas en las principales oficinas de patentes, la europea, la estadounidense y la japonesa) por millón de habitantes, calculada para el último lustro con datos (2004-2008) de la OCDE. Hemos preferido dicho indicador a otros habituales en la discusión pública y científica sobre innovación por las razones detalladas en Pérez-Díaz y Rodríguez (2010: 21-22).

Indicamos la relación lineal de dichas variables con la tasa de patentes mediante un estadístico que mide la fuerza de dicha relación, R^2 , que adopta valores del 0 al 1. En el cuadro correspondiente apuntamos si se trata de una relación positiva o negativa, y el nivel de significación estadística. Ello no implica la creencia de que una línea recta refleje siempre el modelo que mejor se ajusta a los datos, pero puede ser suficiente para mostrar la plausibilidad de la asociación entre las variables.

Agruparemos la información reunida en la próxima sección en cuatro subsecciones, dedicadas, en primer lugar, a las virtudes de la inteligencia; en segundo lugar, a las de carácter, fortaleza y templanza, esto es, confianza en uno mismo y ecuanimidad; en tercer lugar, a las ligadas a la justicia; y, en cuarto, a las relacionadas con la apertura de horizontes vitales. En cada una de ellas discutimos la posible relación de varios indicadores de dichas virtudes con la tasa de patentes triádicas, dando cuenta de la evidencia empírica y apuntando a investigaciones ulteriores. Señalamos las conexiones entre los temas y los posibles mecanismos causales que conectan unos argumentos con otros, así como los problemas de interpretación de los indicadores, subrayando el carácter abierto de la investigación.

2. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE LA RELACIÓN ENTRE VIRTUDES E INNOVACIÓN

2.1. Las virtudes de la inteligencia

Entendemos la virtud de la inteligencia en un sentido amplio. Su cultivo desarrolla capacidades

genéricas como las del razonamiento abstracto, el juicio para seleccionar los problemas relevantes, la capacidad para la observación y la atención a los detalles, y la perseverancia en la búsqueda de la verdad, lo que debe incluir la obtención de los conocimientos específicos necesarios. Ese cultivo se produce en múltiples instancias sociales, desempeñando un papel decisivo, pero ni mucho menos exclusivo, el sistema educativo formal.

Nivel educativo formal

Indicadores de la adquisición de dichas capacidades, habituales en los estudios sobre capital humano, son el número medio de años en el sistema educativo formal completados por una población, o la proporción que ha superado un cierto nivel (secundario o universitario, por ejemplo). Nosotros utilizamos el porcentaje de la población de 15 a 74 años que en 2007 contaba, al menos, con una titulación de secundaria superior (equivalente, en España, al Bachillerato o a los Ciclos Formativos de Grado Medio), tal como puede calcularse con datos de Eurostat. A continuación razonamos por qué no nos limitamos a los universitarios.

Una economía innovadora necesita contar con una masa crítica de individuos con capacidades intelectuales, de orden mental y de disposición al esfuerzo que les permitan completar los estudios necesarios para el desarrollo de la innovación. De esa masa crítica surgirán los científicos y los técnicos (ingenieros) protagonistas de la investigación básica, la aplicada y el desarrollo tecnológico. Sin embargo, no basta con un núcleo de protagonistas creadores que inician nuevos caminos, sino que es necesario también un entorno formado por los “adaptadores” de aquellas innovaciones, los técnicos de apoyo de ambos, así como los trabajadores cualificados que habrán de usar las nuevas técnicas y procedimientos. Los adaptadores han de ser capaces de estar al tanto de los descubrimientos a los que otros llegan, de asimilarlos, de repensarlos para su propia empresa o su propia línea de investigación teórica o aplicada, de extraer consecuencias prácticas o teóricas en las que los investigadores originales no pensaron, etcétera. El personal de apoyo quizá no necesite títulos universitarios superiores, pero sí, probablemente, títulos universitarios medios o de nivel secundario, preferentemente de orientación profesional, y, en cualquier caso, convendrá que disponga de un nivel suficiente en las capacidades genéricas antedichas. Algo similar vale para los trabajadores cualificados, quienes no siempre aplicarán las innovaciones de manera mecánica, sino que podrán

hacerlo produciendo conocimientos que reviertan positivamente en esas innovaciones. Conocen bien su trabajo, gracias no sólo a la formación que adquieren en la práctica, imitando a los trabajadores veteranos, sino a los conocimientos adquiridos en un marco más formal, en la enseñanza secundaria, por ejemplo.

El indicador se asocia claramente con la tasa de patentes de la manera predicha por el razonamiento anterior. Cuanto mayor es la proporción de población con un nivel educativo mínimo de secundaria superior, mayor es la tasa de patentes en los países de la UE-15. La asociación presenta una fuerza apreciable ($R^2=0,64$) (Cuadro 1).

Conocimientos científicos

De todos modos, haber conseguido determinados títulos educativos no supone necesariamente haber adquirido y, sobre todo, mantener las capacidades cognitivas que dichos títulos implican, y que son las auténticamente relevantes para entender las aportaciones a la innovación que hacen investigadores, técnicos y trabajadores cualificados. En nuestra investigación de 2010 utilizamos como indicador de las capacidades cognitivas de los jóvenes europeos los resultados en el test de matemáticas de uno de los estudios PISA de la OCDE; pero no contamos con pruebas con un diseño y una aplicación tan sistemática para las poblaciones adultas de los países europeos. Afortunadamente, disponemos de otra opción, bastante válida, la del Eurobarómetro 63.1, de 2005, que planteó a los encuestados una batería de 13 preguntas sobre la veracidad de enunciados de carácter científico atinentes a diversas disciplinas (astronomía, geología, biología y física).

Con él hemos construido un índice que mide el número de aciertos en esa batería de preguntas, calculando después su media para cada país de la UE-15. Se trataría de un indicio de la eficacia del sistema educativo para transmitir conocimientos científicos y de la medida en que el funcionamiento de otras esferas de la vida pública y privada requiere del uso de esos conocimientos y/o facilita su recuerdo. Nuestra hipótesis es que a medida que aumente el nivel medio de conocimientos de una población, científicos en este caso, mayor será su capacidad de innovación, en la línea del razonamiento aplicado al primer indicador de inteligencia (el nivel educativo formal).

Los datos confirman dicha hipótesis y, de hecho, la asociación de la tasa de patentes parece

más clara con el nivel de conocimientos científicos que con el nivel educativo formal ($R^2=0,78$) (Cuadro 1).

Lectura de libros

En el mantenimiento, la reactivación o mejora de los conocimientos adquiridos en el sistema escolar desempeñan un papel relevante las actividades cotidianas de consumo cultural, entre las cuales hemos seleccionado la lectura de libros. En principio, que en un país abunden los lectores de libros debería influir positivamente en su sistema de innovación. No en vano, una parte importante de las innovaciones técnicas en las empresas y de los descubrimientos científicos implica asimilar escritos teóricos o prácticos escritos por otros. Además, en general, cuanto más lectura, mayor capacidad para la imaginación y la creación. La imaginación y la creación no surgen del vacío, sino de la combinación de experiencias e ideas propias y ajenas, también de las ajenas lejanas, a las que se llega a través de los textos. Cuanto mayor la capacidad para imaginar y crear de los individuos, más disposición y capacidad tendrán para desarrollar nuevas ideas o productos, o para considerar bajo un ángulo distinto ideas o productos ya existentes.

Nuestro indicador comparado de lectura de libros recoge el porcentaje de la población adulta representado por aquellos que han leído más de cinco libros en el último año, tal como se mide en el Eurobarómetro 67.1, de 2007. Con él comprobamos una asociación positiva entre la lectura de libros y la tasa de patentes, aunque no tan nítida como con los indicadores anteriores ($R^2=0,53$) (Cuadro 1).

Actividades artísticas

Consideramos, por último, la cuestión de la creatividad artística, cuya conexión con la innovación ha sido objeto de muy poca atención, aunque es sumamente importante y debería parecer incluso obvia si se piensa, por ejemplo, en la importancia que tenga el hábito de hacer una obra bien hecha, por el mero placer de hacerla bien, en el desarrollo de la innovación en cualquier orden de actividades, incluida la productiva. En realidad, es de esperar que los individuos trasladen o traduzcan sus hábitos o inclinaciones innovadoras de unos ámbitos (las artes) a otros (las técnicas de aplicación de la ciencia, las prácticas económicas...), o que manifiesten su creatividad en distintos ámbitos, al menos secuen-

CUADRO 1

CORRELACIONES LINEALES DE LOS INDICADORES DE VIRTUDES CON LA VARIABLE DE INNOVACIÓN (PATENTES TRIÁDICAS POR MILLÓN DE HABITANTES, MEDIA DE 2004-2008), UE-15

	<i>Signo de la correlación</i>	<i>R²</i>	<i>Nivel de significación</i>
PRUDENCIA			
Población de 15 a 74 años con educación secundaria superior o más (2007)	+	0,64	,000
Media de aciertos en una batería de 13 preguntas sobre conocimientos científicos (2005; EB63.1)	+	0,78	,000
Leyó libros más de 5 veces en el último año (EB67.1)	+	0,53	,002
Número de actividades artísticas llevadas a cabo en los últimos 12 meses (EB67.1)	+	0,84	,000
FORTALEZA Y TEMPLANZA			
No vive con sus padres, 18-35 años (ESE12y3)	+	0,54	,002
«Para él/ella es importante vivir en un entorno seguro. Evita cualquier cosa que pueda poner en peligro su seguridad»: se parece mucho a mí. (ESE12y3)	-	0,66	,000
«Para él/ella es importante ser rico. Quiere tener mucho dinero y cosas caras»: se parece mucho a mí. (ESE12y3)	-	0,49	,004
«Para él/ella es importante mostrar sus habilidades. Quiere que todo el mundo lo/la admire por lo que hace»: se parece mucho a mí. (ESE12y3)	-	0,58	,001
JUSTICIA			
Por lo general, se puede confiar en la mayoría de la gente, o nunca se es lo bastante prudente en el trato con los demás (escala de 10 a 0) (ESE12y3)	+	0,44	,007
La mayoría de la gente intentaría aprovecharse de usted si pudiera, o sería honrada con usted (escala del 0 al 10) (ESE12y3)	+	0,56	,001
Número de asociaciones en que participa, de un total de 14 tipos (media, 2006, EB66.3)	+	0,73	,000
Hasta qué punto la dirección o sus jefes en el trabajo le permiten decidir cómo organizar su trabajo diario (escala del 0 al 10) (ESE12y3)	+	0,60	,001
En desacuerdo con «los empresarios piensan sólo en su bolsillo» (FEB283)	+	0,49	,003
Confianza en los políticos (escala del 0 al 10) (ESE12y3)	+	0,32	,027
Muy o bastante interesado en la política (ESE12y3)	+	0,67	,000
HORIZONTES VITALES AMPLIOS			
La vida cultural de [PAÍS] se empobrece o enriquece con las personas de otros países que vienen a vivir aquí (escala de 0 a 10) (ESE12y3)	+	0,50	,003
Le gusta comer platos de cocina extranjera (EB67.1)	+	0,63	,000
Número de lenguas que habla suficientemente bien como para mantener una conversación, excluyendo la materna (EB63.4)	+	0,31	,032
Ha viajado al extranjero al menos tres veces en los últimos tres años, por ocio o por negocio (EB67.1)	+	0,57	,001

Fuente: Elaboración propia con datos de variables culturales procedentes de Eurostat (varios Eurobarómetros y las tres primeras olas de la Encuesta Social Europea) y de patentes procedentes de la OCDE.

cialmente. De ello se sigue que un ambiente cultural de estímulo de la creatividad artística producirá porcentajes altos de individuos innovadores en otros ámbitos.

Hemos medido la creatividad artística efectiva, la llevada a la práctica, utilizando un indicador que distingue bastante bien unos países de otros. Procede del Eurobarómetro 67.1, de 2007, en el que se preguntó a los encuestados si habían practicado en el último año, siempre como aficionados, un conjunto de actividades de índole artística, que van desde tocar un instrumento musical o cantar, hasta escribir textos literarios, pasando por un conjunto tal como la escultura, la pintura o el dibujo. Hemos contado el número de actividades llevadas a cabo por cada encuestado y calculado la media para cada país. Suponíamos que el incremento en dicha media se asociaría con un incremento en la tasa de patentes. Los datos corroboran dicha hipótesis con bastante contundencia ($R^2=0,84$) (Cuadro 1).

2.2. Virtudes de carácter

En esta sección nos ocupamos de varios indicadores indirectos del desarrollo de las virtudes de la fortaleza y la templanza, utilizando una mezcla de variables de conducta y de variables de actitud. Los dos relativos a la fortaleza ofrecen pistas de los niveles de confianza o seguridad en uno mismo, necesaria para la asunción de responsabilidad en la toma de decisiones, para perseverar en lo emprendido, para asumir riesgos, así como para aceptar la realidad como es y no huir de la conversación y la discusión razonable. A su vez, cuanto más seguridad o confianza tiene alguien en sí mismo, menos teme a los demás o desconfía de ellos, pues siente que puede afrontar mejor sus posibles engaños o incumplimientos de compromisos. La confianza en uno mismo facilita, por último, la cooperación, pues quien confía en sí mismo está más seguro de poder atender sus propios compromisos. Los dos indicadores relativos a la templanza o, en otras palabras, a la moderación, sugieren, a su vez, que los deseos o apetitos excesivos o desordenados no favorecen el esquema adecuado de incentivos para que se dé una cooperación fructífera, y, por tanto, obstaculizan las actividades de innovación.

La edad de emancipación

Una de las decisiones de mayor relevancia en la afirmación de la propia responsabilidad y autonomía es la de emanciparse del hogar familiar.

En principio, cuanto más tardan los jóvenes en abandonar el nido paterno, más tardan en asumir por completo las responsabilidades y afrontar los riesgos inherentes a la vida adulta y, por tanto, más tarde se convierten en adultos plenos y con la confianza en sí mismos propia de esa fase de la vida. Aunque lo temprano o lo tardío de la emancipación se ve afectado por la coyuntura económica y por la regulación de mercados como el laboral o de la vivienda, refleja rasgos culturales de largo recorrido, reiterándose hoy día diferencias entre los países del norte de Europa (emancipación temprana, no ligada al matrimonio) y los países del sur (emancipación tardía, ligada al matrimonio) que han podido medirse, como poco, con datos de mediados del siglo XIX, si no se remontan a la Edad Media (Reher 1998).

No contamos con datos de la edad de emancipación de toda la población adulta, pero, sabiendo de la continuidad en los patrones y la relativa estabilidad de las diferencias en Europa (Billari 2001), podemos adoptar como indicio aproximado el porcentaje de la población de 18 a 35 años que ya no vive con sus padres, una cifra fácilmente calculable con datos de la Encuesta Social Europea (ESE). La relación entre este indicador y la tasa de patentes es bastante clara, aumentando ambos a la par y de modo bastante consistente ($R^2=0,54$) (Cuadro 1).

Evasión de la incertidumbre

La evasión de la incertidumbre (*uncertainty avoidance*) es una de las dimensiones culturales básicas que distingue Geert Hofstede, y, como recuerdan Kaasa y Vadi (2008), se refiere a la medida en que se toleran o se evitan situaciones tensas o ambiguas, y en que se tiende a pensar que lo diferente es peligroso. Según estos autores, en las sociedades con niveles bajos de evasión de la incertidumbre, la controversia se considera como algo natural, y las situaciones ambiguas, además de naturales, se ven como interesantes. En las sociedades con niveles altos de evasión de la incertidumbre operarían las tendencias contrarias; y en la medida en que la innovación se asocia con dosis relativamente elevadas de cambio y, por tanto, incertidumbre, cuanto mayor sea la evasión de esta, menores serán las dosis de innovación. Cabe añadir que, probablemente, en las culturas con una elevada evasión de la incertidumbre se adoptarán reglas, formales o informales, orientadas a reducir la ambigüedad, constriñendo la búsqueda de soluciones imaginativas, y se tenderá a desincentivar

la expresión de ideas nuevas ante el esperable rechazo.

Las encuestas internacionales proporcionan una variedad de indicadores útiles al respecto. Hemos seleccionado uno poco ambiguo, relativo a la importancia de vivir en un ambiente seguro. Se trata del porcentaje de la población adulta que responde a la ESE y se identifica mucho con la siguiente afirmación: "Para él/ella es importante vivir en un entorno seguro. Evita cualquier cosa que pueda poner en peligro su seguridad". Como se comprueba en el cuadro 1, se relaciona negativamente con la tasa de patentes, y lo hace con bastante fuerza ($R^2=0,66$).

Moderación o desmesura: entre un individualismo "razonable" y un individualismo "desordenado"

Si en nuestra reflexión sobre las virtudes cardinales incorporamos el lenguaje moral de los ilustrados escoceses, podríamos distinguir entre un individualismo razonable, que, al implicar dosis altas de cooperación y competición leales, favorecería la innovación, y un individualismo desordenado, que la dificultaría por ser poco compatible con esas dosis altas de cooperación y competición leales. Usando los términos de Adam Smith, el primero caracteriza a los que actúan en un interés propio (*self interest*) compatible con el de los demás y el interés público, mientras que el segundo es el de los que actúan de manera egoísta (*selfish*), con codicia (*greed*), con envidia y arrogancia, es decir, con un interés propio desordenado (Richards 2009). Smith y los ilustrados escoceses entendían que, dada la naturaleza humana, los intentos de moralizar la conducta humana tienen límites, por lo que hay que contar con que ese interés propio desordenado haya de ser civilizado mediante instituciones razonables, como las de la economía de mercado o, diríamos hoy, las de la democracia liberal, en el supuesto de que funcionen correctamente (Pérez-Díaz 2009; Robertson 1983). En todo caso, cuanto más abunden en una sociedad semejantes individuos egoístas y codiciosos, envidiosos y soberbios, más difícil será conseguir esa canalización, y que dichas instituciones echen raíces o se consoliden. Lo mismo se aplica a los ambientes innovadores, que se resenten de la abundancia de tales individuos desordenados. Estos, en el juego de la creación y la adaptación creativa, actuarán, por ejemplo, de modo que los descubrimientos se anoten en su haber, y no en el de sus colaboradores o subordinados, o en el de los equipos de los que forman parte o dirigen. Ocultarán más fácilmente

información a los demás, imaginando en los otros una actitud codiciosa similar a la propia. Nada de eso favorece el necesario intercambio abierto de ideas y la imprescindible cooperación para alcanzar cotas altas de innovación.

No es fácil medir la abundancia de ese tipo de individuos en un país, pues no es habitual que la gente reconozca su egoísmo o su codicia. Se pueden obtener indicios aproximados a través de preguntas de encuesta que no utilizan esas palabras, pero miden disposiciones o valores cercanos. En este caso, suponemos que ese desorden lo expresan variables de actitud que sugieren una falta de templanza o control de uno mismo en las relaciones con los demás, manifiesta en un deseo inmoderado de riquezas o de estatus. Con la ESE conocemos, por una parte, el porcentaje de la población adulta que dice parecerse mucho a alguien descrito en los siguientes términos: "Para él/ella es importante ser rico/a. Quiere tener mucho dinero y cosas caras". Lo cual podría servir como indicador aproximado de codicia en el contexto cultural europeo. Lo cierto es que el indicador se asocia negativamente con la tasa de patentes (Cuadro 1), y con una fuerza apreciable ($R^2=0,49$).

Por otra parte, la codicia puede referirse a los bienes materiales o a otro tipo de bienes, como el reconocimiento de los demás, que puede ser esperado o demandado en exceso. Obviamente, el reconocimiento de la aportación de cada uno a las tareas llevadas a cabo en común es un incentivo nada desdeñable para dicha cooperación. Con un escaso reconocimiento de lo que aporta uno al bien común o a los demás, la inclinación a hacer esa aportación será menor. Con poco reconocimiento del trabajo propio, las dosis de innovación serán reducidas. Sin embargo, quien hace la aportación puede valorarla en exceso, esperando mucho reconocimiento, incluso admiración, para obras no tan meritorias. Un exceso de expectativas, en la medida en que normalmente no se verá recompensado, dificultará la cooperación y, por tanto, la innovación. También con la ESE podemos conocer el porcentaje de la población adulta que se identifica mucho con alguien descrito así: "Para él/ella es importante mostrar sus habilidades. Quiere que todo el mundo lo/la admire por lo que hace". Aunque el enunciado refleja el carácter de una persona presumida, también sugiere un tipo de persona que espera excesivas recompensas "sociales" (reconocimiento, prestigio, reputación) a sus contribuciones. De nuevo se comprueba que dicho porcentaje se asocia negativamente, y con una fuerza no desdeñable, con la tasa de patentes ($R^2=0,58$) (Cuadro 1).

2.3. Justicia y confianza social

Cabe acercarse al entendimiento que los miembros de una sociedad tienen del estado de la práctica de la justicia, en tanto virtud, observando el grado de confianza que depositan en los demás y en el modo de funcionar de las organizaciones en las que participan. La razón última de esta confianza es que los individuos se traten con cierto respeto y esperen que, en esos tratos, se dé cierta satisfacción a las aspiraciones de conseguir no sólo un bien recíproco, sino también, y quizá sobre todo, un bien común.

Sin un caudal suficiente de confianza en las relaciones interpersonales y a escala agregada, es decir, sin un nivel suficiente de lo que se ha dado en llamar “capital social”, es difícil que se den las condiciones que facilitan la innovación tecnológica. Es conveniente contar con niveles altos de confianza en los demás para una cooperación y una competición leales, y ambas lo son para que funcionen las comunidades de innovación. Si se desconfía de los otros, se tiende a compartir menos el conocimiento que uno adquiere, ante el temor de que los otros puedan utilizarlo de manera oportunista o, quizá más importante, ante la falta de seguridad en que puedan cumplir los compromisos. Esto es especialmente relevante en colaboraciones que implican compartir conocimientos muy especializados, de alto nivel, muy específicos de la colaboración en curso, y a un cierto plazo (Tabellini 2008). Esa desconfianza dificulta, pues, la formación de equipos de investigación en el seno de una institución (una facultad universitaria, un centro público de investigación, una empresa), la colaboración entre distintos actores (dos empresas, una empresa y un equipo universitario), o entre distintos departamentos de la misma institución. Puede dificultar, incluso, la formación de empresas de un cierto tamaño, que tienden a ser más innovadoras, probablemente porque son capaces de aprovechar la ventaja de contar con investigadores y trabajadores más especializados.

Confianza generalizada y expectativas de oportunismo

La medida habitual de esa confianza genérica o generalizada que se usa en los estudios de capital social son las contestaciones a una pregunta en la que el encuestado ha de elegir entre dos opciones: “en general, se puede confiar en la mayoría de la gente” o “nunca se es lo suficientemente prudente [o cuidadoso, según las versiones] al tratar con los

demás”. En otras ocasiones se plantean esas dos opciones como extremos de una escala continua, del 0 (nunca se es lo suficientemente prudente) al 10 (se puede confiar en la mayoría). Nosotros hemos utilizado la versión incluida en la ESE, que es del segundo tipo, calculando la media para cada país. Este indicador de confianza ha sido muy utilizado, por ejemplo, en estudios sobre el crecimiento económico, con resultados positivos, y no resultaría extraño encontrar estos mismos resultados al estudiar la innovación científica y técnica, que es uno de los motores de ese crecimiento, especialmente en economías mínimamente avanzadas. La asociación positiva entre confianza genérica y tasa de patentes resulta más bien moderada en nuestro estudio ($R^2=0,44$) (Cuadro 1).

Un indicador quizá más revelador es el que obtenemos de una pregunta de la ESE acerca del potencial de oportunismo de los demás, es decir, de su disposición a actuar de manera injusta hacia uno mismo. En este caso, la escala va del 0, que significa “la mayoría de la gente intentaría aprovecharse de usted si pudiera”, al 10, esto es, “[la mayoría de la gente] sería honrada con usted”. Parece claro que lo que medimos, a diferencia de lo que ocurre con el indicador clásico de confianza generalizada, no es una percepción que puede mezclar la actitud propia con las actitudes consideradas por el encuestado como predominantes en la sociedad, sino una que se refiere claramente a esas actitudes predominantes en la sociedad. Lo que está claro, en cualquier caso, es que el indicador se relaciona positivamente con la tasa de patentes, como cabía esperar, y con una fuerza superior a la del otro indicador de confianza genérica ($R^2=0,56$) (Cuadro 1).

Niveles de asociacionismo

Otro de los indicadores usuales de capital social es la tasa de pertenencia a asociaciones voluntarias, desde las asociaciones de vecinos a las ecologistas, pasando por las profesionales o las religiosas, entre otras. Simplificando mucho, los estudiosos del tema parten de la idea de que participar activamente en ese tipo de asociaciones acrecienta y enriquece la trama de relaciones sociales de los individuos, de modo que es más probable que los recursos de confianza (el capital social) movilizables por los individuos aumenten.

Hemos construido nuestro indicador a partir de los datos del Eurobarómetro 66.3, de 2006, en el que se preguntó por la participación en 14 tipos de asociaciones, calculando el número de asocia-

ciones en que participa cada encuestado y la media para cada país. Como se observa en el cuadro 1, dicha media se asocia con la tasa de patentes de manera positiva y con bastante fuerza ($R^2=0,73$), claramente superior a la que presentan los otros dos indicadores de capital social.

Distancia de poder y confianza en las organizaciones y a escala general

El concepto de distancia de poder intenta dar razón de la forma en que en una organización, o en un país, se manejan las relaciones jerárquicas. Tal como lo describen Kaasa y Vadi (2008: 7), este concepto intenta revelar en qué grado está el poder desigualmente distribuido en el seno de organizaciones y otras instituciones. Una distancia de poder alta caracterizaría a organizaciones muy centralizadas, cuyas decisiones seguirían con bastante rigidez las reglas formales; la distancia de poder sería baja en organizaciones más descentralizadas y en las que no se sigue rígidamente la línea de mando. Si la distancia de poder es alta, y la información fluye sobre todo por las líneas jerárquicas, es más difícil compartir información entre departamentos de una organización, lo cual dificulta la innovación. Asimismo, una aplicación rígida de la cadena de mando y de las reglas formales implicaría menores dosis de confianza entre los distintos niveles de la jerarquía, lo cual, de nuevo, dificultaría la innovación, pues los subordinados se lo pensarán dos veces antes de salirse de los patrones establecidos. Por todo ello, una distancia de poder alta dificulta, en última instancia, las conversaciones en que consisten las comunidades de innovación (Pérez-Díaz y Rodríguez 2006: 63-67), sobre todo las de carácter directo, en el seno de las organizaciones (empresas, institutos de investigación, universidades, etcétera).

Kaasa y Vadi (2008) se refieren, sobre todo, a lo que ocurre en el seno de las organizaciones, pero, como recuerdan, el concepto de distancia de poder también se aplica a lo que ocurre a escala de una sociedad. En una con mucha distancia de poder, los políticos no suelen rendir cuentas de sus actuaciones, estas son poco transparentes, la burocracia estatal es excesiva y rígida, y los ciudadanos tienen poco interés por la política y participan poco en la discusión pública porque perciben que no va con ellos. Tampoco a esta escala un ambiente así parece el más propicio para el desarrollo de un tejido empresarial innovador ni para el cultivo de disposiciones científicas o ingenieriles en la población.

a) Distancia de poder y confianza en las empresas

La confianza en el orden de las relaciones sociales en el ámbito económico puede referirse a la experiencia a escala de la empresa o al conjunto de la economía, a la percepción del agregado de "las empresas". La experiencia en la empresa puede ser más o menos satisfactoria, en parte, dependiendo de que la distancia de poder entre los trabajadores y la dirección sea menor o mayor. Entre los varios indicadores sobre este estado de cosas, hemos seleccionado uno relacionado con el margen de autonomía que tienen los trabajadores en sus empresas. Se trata de la medida en que creen que la dirección de la empresa o sus jefes les permiten decidir cómo organizar su trabajo diario (en una escala del 0 al 10), un dato que podemos calcular con la ESE. En principio, cuanto más autonomía (cuanto menor es la dependencia de las relaciones jerárquicas) en las empresas, más se favorece la innovación. En el cuadro 1 se observa, según lo previsto, una asociación positiva y sustantiva ($R^2=0,60$).

Si pasamos del orden social en la empresa a la posición relativa de las grandes empresas en el sistema económico y social, cabe pensar que niveles altos de desconfianza hacia las empresas, en general, pueden traducirse, a través del voto y los programas de los partidos, en políticas públicas que no faciliten su actividad en los mercados. Y quizá puedan influir en las relaciones que tengan los trabajadores con sus empresas, dificultando el sentimiento de pertenencia a ellas, esto es, la formación de comunidades morales y, por tanto, de ambientes favorables a la innovación empresarial.

El Eurobarómetro Flash 283, de 2010, proporciona una pregunta bastante nítida para comprobar la imagen que se tiene en Europa de las empresas. Los encuestados han de expresar su acuerdo con la afirmación "los empresarios piensan sólo en su bolsillo". En principio, a medida que aumente el porcentaje de individuos en desacuerdo con esa afirmación, y la actitud correspondiente esté más extendida (por tanto, que prevalezca una imagen positiva de las empresas; o, efectivamente, los empresarios sean menos "egoístas"), mayor será la tasa de innovación. El cuadro 1 refleja que así parece ocurrir, y de modo bastante evidente ($R^2=0,49$).

b) Distancia de poder en la vida política

Una medida relativamente directa de la distancia entre la ciudadanía y la clase política es el

grado de confianza que la primera tiene en la segunda, una cuestión tratada en múltiples encuestas. La ESE permite obtener la media de confianza en los políticos en una escala del 0 (mínima confianza) al 10 (máxima). Un valor alto indicaría una distancia de poder baja, y viceversa. El cuadro 1 muestra que cuanto mayor confianza se tiene en la propia clase política, mayor es la tasa de innovación, aunque la fuerza de la relación es sólo moderada ($R^2=0,34$).

Otra medida de la distancia de poder a escala agregada, y, especialmente, de sentimiento de pertenencia a una comunidad, atañe al interés por la política que manifiestan los ciudadanos, que depende, entre otros factores, de la confianza que despiertan en ellos los políticos. La del interés por la política es una pregunta bastante estándar en cuestionarios internacionales y nacionales. El indicador utilizado en este caso es el porcentaje de la población adulta muy o bastante interesado en la política, calculado a partir de la ESE. De nuevo, observamos una relación positiva con la tasa de patentes, y de una fuerza bastante apreciable ($R^2=0,67$) (Cuadro 1).

2.4. Horizontes abiertos y círculos más o menos amplios de sociabilidad

Completamos nuestra lectura del ejercicio de la virtud de la justicia con algunas observaciones acerca de la amplitud del marco de sociabilidad al que esta se aplica. Una diferencia crucial en las personas y en las sociedades reside en la amplitud o la pequeñez de su horizonte vital, o del círculo de sociabilidad que le sirve de referencia (Pérez-Díaz 2008). Un horizonte vital amplio implica experiencias vividas en países extranjeros o con personas extranjeras, contactos con culturas extranjeras, o predisposiciones favorables al contacto con esas personas o culturas. Esas experiencias o predisposiciones pueden tener un triple efecto sobre el potencial creativo de los individuos. Primero, los individuos con horizontes vitales más amplios tienen más oportunidades para cultivar su inteligencia, estando abiertos a la influencia de ideas, creencias o comportamientos más diversos que los individuos con horizontes más estrechos. Cuentan, por tanto, con más elementos, y más diversos, que combinar en sus procesos de imitación o creación. Segundo, su mejor conocimiento de cosas y gentes distintas les hace más seguros de sí mismos, menos temerosos de lo nuevo, lo desconocido, lo ajeno, pues todo ello les plantea menores angustias y, por tanto, no provoca en ellos actitudes tan defensivas (o de

rechazo). Por último, se pueden sentir formando parte de ámbitos de sociabilidad cada vez más amplios y, por lo mismo, están más dispuestos a cooperar, pues “temen” menos a “los otros”, a los que están fuera del círculo íntimo o familiar. En general, pues, los individuos con horizontes vitales más amplios tienden a ser más innovadores, como lo serán las sociedades en que abunden estos individuos.

Recogemos a continuación tres indicadores al respecto, que cubren actitudes y experiencias ligadas a la apertura (o cerrazón) hacia el exterior.

Actitud hacia la influencia cultural de los extranjeros

La ESE ofrece bastantes indicadores sobre la actitud de los europeos hacia los trabajadores inmigrantes. El que más nítidamente se asocia con la tasa de innovación es, justamente, el que menos tiene que ver con las condiciones materiales de la existencia, y más con las culturales. Podemos calcular la media de cada país en una escala que se mueve entre el polo “la vida cultural de [PAÍS EN CUESTIÓN] se empobrece con las personas de otros países que vienen a vivir aquí” (valor 0) y el polo “la vida cultural de [PAÍS EN CUESTIÓN] se enriquece...” (valor 10). Esa media se asocia positivamente con la tasa de patentes (Cuadro 1) de manera clara ($R^2=0,50$).

Un síntoma interesante y revelador de la apertura a lo extranjero es el porcentaje de la población adulta que afirma que le gusta comer platos de comida extranjera, que puede calcularse con los resultados del Eurobarómetro 67.1. Su asociación con la tasa de patentes triádicas es notable ($R^2=0,63$). Podemos suponer que, además de medir una apertura a experiencias distintas, también es un indicio de un ambiente culturalmente diverso, en el que se cuenta con bastantes oportunidades de conocer localmente manifestaciones de culturas distintas.

Estancias en el extranjero

La relevancia positiva de vivir en el extranjero para la creatividad individual ha sido, incluso, comprobada experimentalmente con estudiantes universitarios norteamericanos y europeos (Maddux y Galinsky 2009). Como indicador aproximado de esa experiencia, contamos con varias encuestas en las que se pregunta por la frecuencia de los viajes al

extranjero. El Eurobarómetro 67.1 permite conocer la proporción de la población adulta que ha viajado al extranjero al menos tres veces en los últimos tres años, por ocio o por negocio. Como se comprueba en el cuadro 1, a medida que aumenta esa proporción, aumenta la tasa de patentes, tratándose de una asociación sustantiva ($R^2=0,57$).

3. DISCUSIÓN: UN FACTOR CULTURAL QUE DISTINGUE TRES (O CUATRO) EUROPAS

Conclusión general

La evidencia hasta aquí presentada sostiene la plausibilidad de nuestra hipótesis inicial. Es decir, que en una sociedad más virtuosa, en la que están más extendidas las virtudes de prudencia o cultivo de la inteligencia, de fortaleza y de templanza, con sus implicaciones de confianza en uno mismo y en los demás, y de justicia y de apertura de horizontes, se da con mayor intensidad la innovación productiva.

La narrativa de las secciones anteriores proporciona una idea de los mecanismos en juego. Un conjunto de virtudes noéticas y de carácter, entrelazadas, pueden “contar” bastante a la hora de explicar la innovación productiva. Cuenta la inteligencia ordenada y sistemática, así como la inteligencia estética, con su cuidado por la belleza inscrita en la obra bien hecha. Cuentan el esfuerzo y la continuidad en el estudio. Cuentan también los sentimientos de confianza en uno mismo, reflejados en la temprana edad de emancipación, lo cual se puede relacionar con una menor aversión al riesgo, es decir, un mayor coraje o una mayor fortaleza, y quizá con evitar excesos de vanidad o de ostentación interpretables como intemperancia o falta de autocontrol. Cuenta también un conjunto de indicadores atinentes a la confianza en los demás, ligada a un sentido de la justicia, y de vivir en un mundo en el se hace justicia y los asuntos comunes importan. Cuenta, por último, la ampliación de los círculos de sociabilidad, medida con indicadores de viajes al extranjero o de tolerancia con gustos o con gentes exóticas.

Un entramado de virtudes: el factor cultural común

La conclusión a la que se llega por el camino de analizar la evidencia indicador a indicador y vir-

tud a virtud queda confirmada por un análisis factorial que pone de relieve la complementariedad de estas virtudes y su trabazón en torno a un “factor cultural” unitario, lo que apunta justamente a un carácter moral virtuoso relativamente coherente, quizá en la línea de la reflexión de la tradición ilustrada sobre el individualismo razonable antes mencionada, o quizá en una línea de reflexión que cuestiona, o va más allá, de esa tradición (MacIntyre 1990).

En la investigación antecedente de la actual (Pérez-Díaz y Rodríguez 2010) comprobamos cómo entre los jóvenes los rasgos culturales más asociados a la innovación estaban muy relacionados entre sí, formando un entramado cultural reducible, *grossomodo*, a una única dimensión o factor. Aplicando la misma técnica entonces utilizada, la del análisis factorial, a la colección de 18 indicadores reunidos en esta ocasión para el conjunto de la población adulta, se obtiene un resultado muy parecido¹. De los tres factores extraídos, basta con el primero para resumir suficientemente la información, pues da razón de un 71,5 por 100 de la varianza en los indicadores analizados.

¿Qué significa este factor? Para responder esta pregunta mostramos en el cuadro 2 el valor del coeficiente de correlación de Pearson (R) de todos los indicadores culturales utilizados con ese primer factor –lo cual ofrece pistas acerca de cómo está conformado–, ordenándolos por orden descendente del valor absoluto de dicho coeficiente. Las correlaciones más altas sugieren que este factor adopta valores altos si son altas las capacidades intelectuales, las habilidades creativas, la apertura de horizontes, la confianza en uno mismo y en los demás, así como la pertenencia activa a una comunidad, y lo hace también si son bajas la evitación de la incertidumbre y la distancia de poder. Ello apunta a que todos esos rasgos culturales forman parte de una suerte de síndrome cultural, en el que una colección de hábitos y disposiciones parecen reforzarse mutuamente.

Obviamente, la relación entre la puntuación en ese primer factor y la tasa de patentes triádicas debería ser, conforme al argumento, positiva y sustantiva. De hecho lo es, obteniéndose un R^2 muy alto (0,81) (Gráfico 1).

¹ Se ha aplicado la técnica de los componentes principales. El análisis se basa en una matriz de correlaciones, con un máximo de 25 iteraciones para la convergencia, sin rotación, y recogiendo información de los factores cuyo autovalor es superior a 1.

CUADRO 2

CORRELACIONES DE LAS VARIABLES UTILIZADAS EN EL ANÁLISIS FACTORIAL CON EL PRIMER FACTOR OBTENIDO

Número de actividades artísticas llevadas a cabo en los últimos 12 meses (EB67.1)	0,94
Media de aciertos en una batería de 13 preguntas sobre conocimientos científicos (2005; EB63.1)	0,92
La mayoría de la gente intentaría aprovecharse de usted si pudiera o sería honrada con usted (escala del 0 al 10) (ESE12y3)	0,91
Ha viajado al extranjero al menos tres veces en los últimos tres años, por ocio o por negocio (EB67.1)	0,89
Le gusta comer platos de cocina extranjera (EB67.1)	0,89
«Para él/ella es importante vivir en un entorno seguro. Evita cualquier cosa que pueda poner en peligro su seguridad»: se parece mucho a mí. (ESE12y3)	-0,87
Hasta qué punto la dirección o sus jefes en el trabajo le permiten decidir cómo organizar su trabajo diario (escala del 0 al 10) (ESE12y3)	0,86
En desacuerdo con «los empresarios piensan sólo en su bolsillo» (FEB283)	0,86
Muy o bastante interesado en la política (ESE12y3)	0,85
Por lo general, se puede confiar en la mayoría de la gente, o nunca se es lo bastante prudente en el trato con los demás (escala de 10 a 0) (ESE12y3)	0,85
Leyó libros más de 5 veces en el último año (EB67.1)	0,84
«Para él/ella es importante mostrar sus habilidades. Quiere que todo el mundo lo/la admire por lo que hace»: se parece mucho a mí (ESE12y3)	-0,84
No vive con sus padres, 18-35 años (ESE12y3)	0,83
«Para él/ella es importante ser rico. Quiere tener mucho dinero y cosas caras»: se parece mucho a mí (ESE12y3)	-0,79
Número de asociaciones en que participa, de un total de 14 tipos (media, 2006, EB66.3)	0,79
Confianza en los políticos (escala del 0 al 10) (ESE12y3)	0,77
La vida cultural de [PAÍS] se empobrece o enriquece con las personas de otros países que vienen a vivir aquí (escala de 0 a 10) (ESE12y3)	0,76
Población de 15 a 74 años con educación secundaria superior o más (2007)	0,72

Fuente: Elaboración propia con datos de variables culturales procedentes de Eurostat (varios Eurobarómetros y las tres primeras olas de la Encuesta Social Europea) y de patentes procedentes de la OCDE.

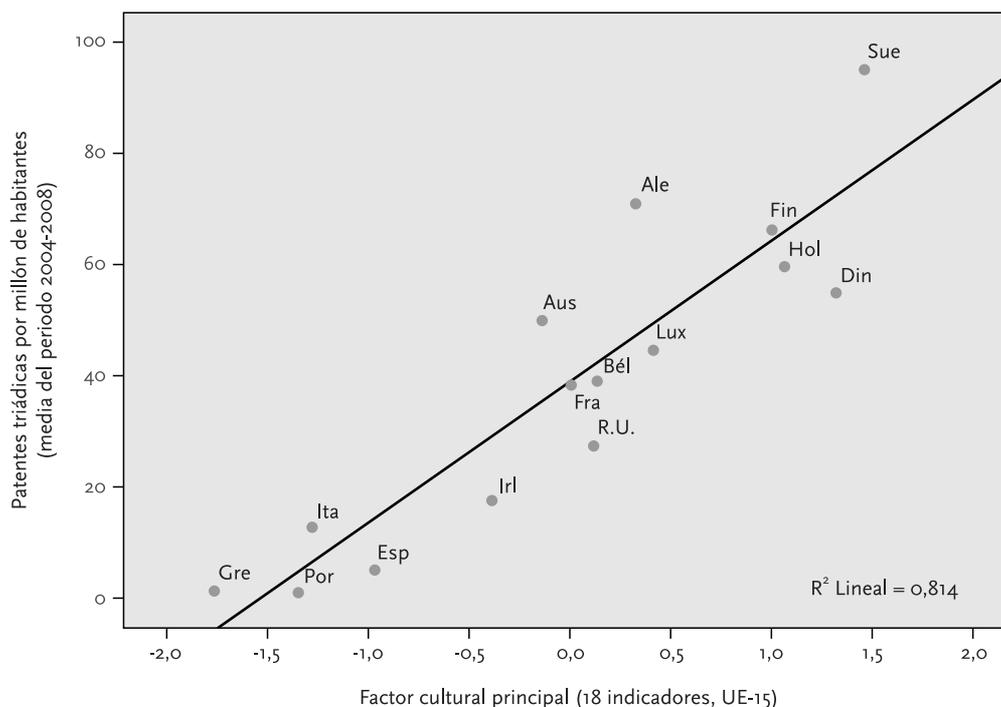
Tres Europas: la nórdica, la intermedia y la mediterránea

Las diferencias en el factor cultural por países sugieren la existencia de grupos diferenciados. El gráfico 1 apunta la relativa facilidad de agrupar los resultados en tres segmentos jerarquizados de países, de superior a inferior, en tres Europas, de un valor desigual².

² Esta agrupación no es muy distinta de las halladas en otros estudios sobre la cultura de los países europeos o euroatlánticos, medida a partir de encuestas internacionales, aunque los miembros concretos de los grupos pueden variar. Véase, por ejemplo, Pryor (2007).

El segmento superior es el formado por los países nórdicos (Suecia, Dinamarca y Finlandia) más Holanda: más virtuosos y, lógicamente, con mayor propensión a la innovación productiva. Son consistentemente mejores en los indicadores utilizados. El segmento central, o medio, incluye a tres países poderosos, por su demografía y su riqueza, y habituados a actuar y a verse a sí mismos como líderes y rivales por el liderazgo de Europa. Se perciben a sí mismos como su núcleo, por así decirlo. Se trata de Alemania, el Reino Unido y Francia. A ellos se añaden algunos países de tamaño menor y muy próximos geográficamente e históricamente a los países de ese núcleo: Irlanda (al Reino Unido), Austria (a Alemania), Bélgica (a Francia) y Luxemburgo (a Francia y Alemania). Los niveles medios de virtud y de innovación de esta Europa intermedia no alcanzan a los de los países nórdicos.

GRÁFICO 1



Fuente: Elaboración propia con datos de variables culturales procedentes de Eurostat (varios Eurobarómetros y las tres primeras olas de la Encuesta Social Europea) y de patentes procedentes de la OCDE.

Por último, en el segmento inferior encontramos a los países mediterráneos, menos virtuosos y menos innovadores: España, pero también Italia, Portugal y Grecia. Su posición inferior es bastante nítida.

A estos últimos países, incluyendo a España, por supuesto, se les plantea el reto de tratar de rectificar esta situación de inferioridad, adoptando, para ello, dos cambios en su manera de afrontar el problema. Primero, su modelo ha de ser, no tanto la Europa intermedia, que tienen más cerca, cuanto la Europa que aquí llamamos nórdica, que está más lejos pero es más interesante para ellos. Segundo, han de centrar la mayor parte de su esfuerzo no tanto en el aumento de los recursos dedicados a la innovación o en despliegues de voluntad política, cuanto en una operación histórica, larga y lenta, de mutación cultural.

Observaciones finales y el caso de una cuarta Europa

Concluimos planteando algunas cuestiones abiertas sobre el arraigo temporal y la modalidad o

la calidad del marco institucional, en tanto que incentivador de una cultura moral y del desarrollo del potencial innovador. Estas cuestiones las sugiere la clara inferioridad relativa de los países euromediterráneos. Por un lado, salta a la vista que España, Portugal y Grecia (pero no Italia) hicieron su transición a la democracia en los años setenta del siglo xx y no a mediados de los cuarenta, como buena parte del resto de la Europa de los 15. Por otro, sabemos que el sistema político de los países euromediterráneos (esta vez incluyendo Italia) ha presentado históricamente rasgos llamativos de clientelismo, como poco, hasta bien entrado el primer tercio del siglo xx, acompañado de regímenes no democráticos más o menos autoritarios (que también conocieron Francia y Alemania, por lo demás); y, asimismo, que sus economías de mercado han incorporado componentes corporatistas más acusados y más duraderos que los de la mayor parte de los demás países europeos occidentales.

Se abre así un terreno de investigación sobre la razón de ser de estas diversas trayectorias históricas, lo que obligaría a considerar toda una serie de factores (tipo de familia, educación, religiosidad,

etcétera) que no cabe plantear aquí. Nos contentamos con señalar una idea orientadora general, según la cual suponemos que los tiempos y las modalidades del marco institucional de democracia liberal y economía de mercado de las sociedades inciden en la extensión y el robustecimiento de las virtudes; y que tiempos más largos y modalidades más abiertas pueden favorecer la eclosión y/o el florecimiento de las virtudes.

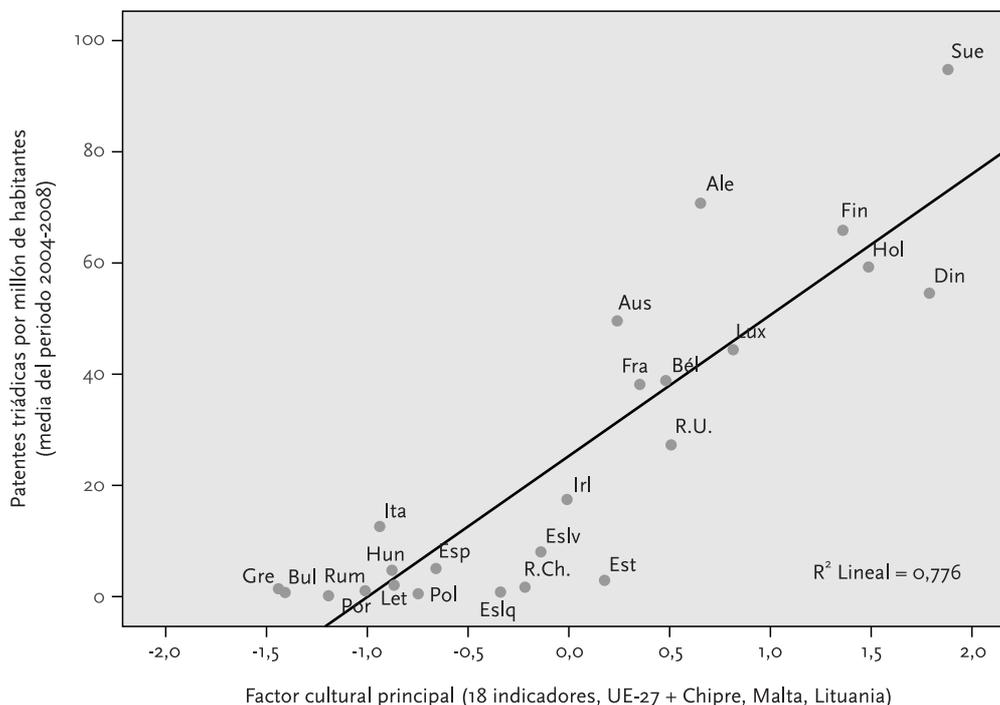
Tal vez en la Europa de los 15, después de la Segunda Guerra Mundial, con el nazismo en su memoria reciente y el totalitarismo soviético fuera y como adversario, se haya dado un clima *sui generis* para el florecimiento de un marco institucional singular y la emergencia, consolidación y/o desarrollo de unas virtudes que, a su vez, han promovido la innovación productiva. Justamente, en este sentido, la ampliación de la mirada al conjunto de Europa, incluyendo a lo que antes denominábamos Europa del Este, puede ser interesante y provechosa. A estos efectos, incluimos aquí, como complemento y colofón de la investigación, una aplicación de la hipótesis formulada a un ámbito más amplio, que

incluye a la Europa de los 15 y a 9 países de Europa del Este, los que cuentan con suficientes datos en las variables que utilizamos.

Si repetimos el cálculo de indicadores de virtudes para dichos países y les aplicamos junto con los de los países de la UE-15 el mismo análisis factorial³, las puntuaciones en el factor cultural resumen que obtienen esos 24 países serían las recogidas en el gráfico 2. La puntuación de los países de Europa del Este se mueve en un rango de valores bajos, algo más amplio que el de los países mediterráneos, pero muy solapado con este. De acuerdo con nuestra hipótesis sobre la relación entre dicho factor cultural y la innovación, deberíamos encontrar en estos países tasas de patentes bajas; y de hecho así ocurre. En ese mismo gráfico se observa cómo, manteniendo un modelo de ajuste lineal, R² parece caer algo con respecto al modelo que sólo incluía a la UE-15 (pasa de 0,81 a 0,78).

³ En este caso, sustituimos un par de valores perdidos por las medias de las variables.

GRÁFICO 2



Fuente: Elaboración propia con datos de variables culturales procedentes de Eurostat (varios Eurobarómetros y las tres primeras olas de la Encuesta Social Europea) y de patentes procedentes de la OCDE.

El gráfico apunta también una sugerencia interesante, relativa a la distancia de la recta de regresión de países como Estonia, Eslovenia, la República Checa o Eslovaquia. Todos ellos se sitúan por debajo, a una distancia apreciable. Es decir, presentan una tasa de patentes claramente inferior al potencial derivado de sus rasgos culturales. Cabe pensar que durante casi cincuenta años vivieron bajo regímenes políticos totalitarios y sistemas económicos colectivistas, marcos institucionales que dificultaron enormemente el despliegue de hábitos de iniciativa en la vida política (fundar partidos políticos o integrarse en ellos), económica (fundar empresas o incorporarse a ellas) y social (lo mismo para las asociaciones voluntarias). Según esto, sería todavía muy corta su experiencia continuada con los marcos institucionales más propicios para el despliegue de esas iniciativas, la democracia liberal y, especialmente, la economía de mercado. Quizá no haya transcurrido el tiempo suficiente para que arraiguen esas instituciones y permitan el despliegue del potencial innovador que implica el nivel cultural o de virtud de dichos países. O quizá no sea sólo cuestión de tiempo, sino de la modalidad o la calidad del modo de funcionar de aquellas instituciones, lo cual depende del carácter moral previo, que ha podido ser forjado, en parte, a lo largo de una experiencia de socialismo de Estado (con márgenes de propiedad privada) y de partido único (con márgenes mayores o menores de disidencia).

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE DATOS

ARISTÓTELES (2004) [s. IV a. C.], *Ética a Nicómaco* (Trad. José Luis Calvo Martínez), Madrid, Alianza.

BILLARI, F. C. (2001), "Convergence towards diversity? Cohort dynamics in the transition to adulthood in contemporary Western Europe", *Max-Planck-Institut für demographische Forschung, Working Paper*, WP 2001-039.

ESS Round 1: European Social Survey Round 1 Data (2002). Data file edition 6.1. Norwegian Social Science Data Services, Norway – Data Archive and distributor of ESS data.

ESS Round 2: European Social Survey Round 2 Data (2004). Data file edition 3.1. Norwegian Social Science Data Services, Norway - Data Archive and distributor of ESS data.

ESS Round 3: European Social Survey Round 3 Data (2006). Data file edition 3.2. Norwegian Social Science Data Services, Norway – Data Archive and distributor of ESS data.

Eurobarometer 63.1: Science and Technology, Social Values, and Services of General Interest (enero-febrero de 2005) (ZA4233).

Eurobarometer 63.4: European Union Enlargement, the European Constitution, Economic Challenges, Innovative Products and Services (mayo-junio de 2005) (ZA4411).

Eurobarometer 66.3: Social Reality, E-Communications, Common Agricultural Policy, Discrimination and the Media, and Medical Research (noviembre-diciembre de 2006) (ZA4528).

Eurobarometer 67.1: Cultural Values, Poverty and Social Exclusion, Developmental Aid, and Residential Mobility (febrero-marzo de 2007) (ZA4529).

EUROSTAT. *Population, aged 15 to 74 years, by sex, age groups and highest level of education attained (1000)* (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

GEERTZ, Clifford (1977), *The Interpretation of Cultures*, Nueva York, Basic Books.

HOMANS, G. C. (1967), *The Nature of Social Science*, Nueva York, Harcourt, Brace and World, Inc.

KAASA, A. Y M. VADI (2008), *How Does Culture Contribute to Innovation? Evidence from European countries*, Tartu, Tartu University Press.

LÓPEZ-ARANGUREN, José Luis (2001 [1958]), *Ética*, Madrid, Alianza.

MACINTYRE, A. (1981), *After Virtue*, Notre Dame (Ind.), University of Notre Dame Press.

— (1990), *Three Rival Versions of Moral Inquiry*, Notre Dame (Ind.), University of Notre Dame Press.

MADDUX, W. W. Y A. D. GALINSKY (2009), "Cultural borders and mental barriers: the relationship between living abroad and creativity", *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 5: 1.047-1.061.

NORTH, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Nueva York, Cambridge University Press.

OECD, *Compendium of Patent Statistics 2008* (www.oecd.org).

OECD, *OECD.Stat* (www.sourceoecd.org).

PÉREZ-DÍAZ, V. (2008), "Introducción: modernidades confusas y círculos de solidaridad", *Mediterráneo Económico*, 14: 11-39.

— (2009), "Markets as conversations: markets' contribution to civility, the public sphere and civil society at large", en: PÉREZ-DÍAZ, V. (ed.), *Markets and Civil Society. The European Experience in Comparative Perspective*, Nueva York, Oxford, Berghahn: 27-76.

PÉREZ-DÍAZ, V. Y J. C. RODRÍGUEZ (2006), *Innovación e investigación en Europa y América*, Madrid, Fundación Iberdrola.

— (2010), *La cultura de la innovación de los jóvenes españoles en el marco europeo*, Madrid, Fundación COTEC.

PRYOR, F. L. (2007), "Culture and economic systems", *American Journal of Economics and Sociology*, 66, 4 (octubre): 817-855.

REHER, D. S. (1998), "Family ties in Western Europe: persistent contrasts", *Population and Development Review*, 24, 2 (junio): 203-234.

RICHARDS, J. W (2009), "Greed is not good, and it's not capitalism", *The American*, 15 de octubre.

ROBERTSON, J. (1983), "The Scottish Enlightenment at the limits of the civic tradition" en: HONT I. Y M. IGNATIEFF, *Wealth and Virtue: The Shaping of Political Economy in the Scottish Enlightenment*, Cambridge (Mass.), Cambridge University Press: 137-178.

TABELLINI, G. (2008), "Presidential address. Institutions and culture", *Journal of the European Economic Association*, 6 (2-3): 255-294.

THE GALLUP ORGANIZATION (2010), *Flash Eurobarometer 283. Entrepreneurship in the EU and beyond*.

La reforma ineludible. Regularidades e inercias del mercado de trabajo en España

LUIS GARRIDO MEDINA* Y RODOLFO GUTIÉRREZ PALACIOS**

RESUMEN

Los problemas del mercado de trabajo español hunden sus raíces en “arreglos del pasado” a los que se llegó para lograr un cierto equilibrio entre las diferentes generaciones de trabajadores. En este artículo se estudia el impacto que han tenido las tres crisis económicas más recientes sobre la ocupación de los varones españoles. El análisis pone de manifiesto una notable estabilidad de las tasas de empleo por edad en las dos últimas y, asimismo, permite identificar a los trabajadores no cualificados como los más perjudicados por todas ellas. Al estudiar la retirada del mercado de trabajo (en las edades maduras), se ha constatado la devaluación de los títulos educativos en términos de nivel de empleo. Finalmente, el examen de las trayectorias de temporalidad de los asalariados durante las dos últimas décadas también muestra su regularidad, a pesar de las numerosas reformas emprendidas para combatirla. La evidencia de la cronificación de estos problemas justifica la necesidad de un cambio radical de la regulación laboral, especialmente de la contratación y del despido, en la línea del contrato único. El objetivo social fundamental es evitar la incertidumbre inducida por la temporalidad, que quebranta seriamente los procesos de reproducción social.

El pasado no vuelve, el pasado está presente.

CARLOS MOYA

1. INTRODUCCIÓN: LAS INERCIAS DEL PASADO

Todas las crisis contienen en su devenir una demanda de conocimiento sobre sus causas y una

* Catedrático de Sociología, Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) (lgarrido@poli.uned.es).

** Catedrático de Sociología, Universidad de Oviedo (rgutier@uniovi.es).

exigencia de cambio de sus aspectos negativos. El conocimiento se hace necesario para obtener un diagnóstico sobre las carencias y los errores que posibilite encaminar ese cambio hacia la solución de los problemas creados y hacia la compensación y eliminación de los daños causados.

La severidad y la prolongación de la actual crisis de empleo en España están permitiendo ver que sus principales causas tienen raíces muy profundas que se hunden en la forma en que se abordaron algunos problemas fundamentales del mercado de trabajo español en el final del franquismo y en la primera transición democrática (Garrido Medina, 1996; Pérez-Díaz y Rodríguez, 1994). Algunas de esas respuestas se consolidaron como pactos sociales (Guillén y Gutiérrez, 2008), más o menos implícitos, o como arreglos institucionales, ambos con poderosas inercias sobre la capacidad de generar nuevas respuestas a viejos y nuevos problemas.

En la época del desarrollo franquista se planteaban dos problemas: por un lado, el escaso nivel de cualificación de la población ocupada; por otro lado, la ausencia de derechos efectivos de representación similares a los que disfrutaban los trabajadores en los países del entorno europeo. Las carencias de cualificación afectaban tanto a los empresarios como a los trabajadores, de tal modo que, por extensión, se podría deducir que una gran parte de las empresas de entonces estaban descualificadas. Su escaso capital organizativo se reflejaba en la incapacidad para generar una tecnología propia. Y el atraso tecnológico, junto con el pago de *royalties*, tenía como efecto una notable impotencia para competir en el mercado internacional. Frente a estas condiciones de inferioridad, la supervivencia de las empresas se lograba mediante el aislamiento comer-

cial, y la permanencia de los trabajadores en sus puestos se conseguía mediante un pacto social implícito que aseguraba la estabilidad en el empleo a cambio de la renuncia a los derechos laborales básicos vigentes en el entorno europeo. La falta de productividad se compensaba, a duras penas, con largas jornadas, con salarios reducidos y con una organización de la producción intensiva en mano de obra. La legislación laboral primaba la defensa de la continuidad en el puesto de trabajo y mediante esa estabilidad se lograba amortiguar el descontento derivado de otras carencias.

En estas condiciones, los asalariados que trabajaban en España en esa época del desarrollo (los activos excedentes habían emigrado años antes) exhibían unas medias de antigüedad en sus puestos semejantes a las de los japoneses, que tenían fama de ser las mayores del mundo, mientras que su productividad por hora trabajada era de las más bajas. Las organizaciones sindicales –ya desde la clandestinidad– incorporaron como básica esa defensa de la estabilidad en el puesto, y la transición democrática consolidó la “tutela judicial” de las rescisiones de los contratos de trabajo, claramente inclinada a la defensa del derecho de los trabajadores a mantener su puesto de trabajo.

La apertura al exterior se vio seguida de una crisis internacional que golpeó duramente a una población ocupada que no estaba suficientemente preparada para los buenos tiempos, pero que lo estaba aún menos para la drástica reconversión sectorial, social y organizativa que vino a confluir con la transición a la democracia. El cambio político propició que las respuestas a la crisis se pospusiesen hasta los Pactos de la Moncloa a finales de 1977. Cuando, en 1979, la segunda sacudida de los precios relativos de la energía dejó en evidencia esos retrasos y la insuficiencia en el cumplimiento de las reformas propugnadas por los Pactos, la caída paralela (en proporciones semejantes) del número de asalariados privados y del número de empleadores puso de relieve que las dificultades de adaptación eran comunes a los empresarios y a los trabajadores y, por ello, extensibles a las empresas en su conjunto.

Los trabajadores que se quedaron sin empleo vieron compensada, en cierta medida, esta pérdida por las altas indemnizaciones por despido, pero la dificultad para conseguir otro puesto de trabajo tuvo como efecto una conciencia de que cualquier defensa era poca frente a la dureza de un mercado de trabajo prácticamente bloqueado para los que tenían muchos años y poca cualificación. Los empre-

sarios, sobre todo los que perdieron la empresa al no poder reconvertirse internamente, entre otros factores, por los importantes costes de los ajustes de unas plantillas frecuentemente sobredimensionadas, “aprendieron” a temer especialmente esos costes de despido como uno de los peligros para la supervivencia empresarial. La antigüedad de los trabajadores en sus dos dimensiones –la de su larga permanencia en los puestos de trabajo y la derivada de la obsolescencia de sus cualificaciones– se convirtió en una pesadilla para unos empleadores que, en gran número, estaban, incluso, menos preparados que sus empleados para reconvertirse. La ausencia de una formación de base devino en un impedimento insuperable a la hora improrrogable de la adaptación a la competencia.

De esta experiencia colectiva, los sindicatos dedujeron que la protección de los trabajadores mayores podía ser más o menos insuficiente; pero, en todo caso, era totalmente irrenunciable, ya que las indemnizaciones obtenidas no compensaban el daño objetivo y la profunda frustración que acompañaban al desempleo. Además, en muchos casos, esa pérdida se agravaba y se convertía en irreparable, puesto que no sólo se perdía el puesto, sino que también se cerraba la empresa, y en algunas zonas incluso desaparecía la actividad. A ciertas edades, la emigración e incluso la reconversión laboral son poco menos que imposibles. Al no saber hacer otra cosa que lo que se había hecho toda la vida, el paro daba paso a una especie de muerte laboral.

La inercia social generada por lo que se podría denominar “la mortalidad de los puestos y de las empresas” es difícil de medir. Porque mientras un trabajador sigue unido a su puesto de trabajo dando lugar a un empleo, el mantenimiento de los flujos que le son propios (horarios, transporte, salario, posición personal y social, relaciones...) constituye un capital sobre el que es posible basar cambios de tareas, de actividad e incluso de salario. Si su cualificación y productividad potencial son suficientes, encontrará pronto un empleo en otra empresa, o en el caso de una crisis sectorial, cuando se recupere el conjunto de sectores donde sea aplicable su capacidad productiva. Pero cuando se rompen todas esas adaptaciones personales y colectivas, su recomposición conlleva unos costes que son mayores cuanto más rígida sea la sociedad en la que se inscriben. Y el espacio productivo español en las décadas anterior y posterior a la instauración de la democracia era de una rigidez más que notable. La última crisis no da indicios más positivos respecto a la flexibilidad del ámbito laboral.

En el caso de las empresas, el problema es aún más patente, ya que lo que se quiebra es la conjunción de esos capitales relacionales y organizativos (a los que se ha hecho mención en el caso de los puestos) con el capital físico que los sustenta y los pone en acción productiva. El cierre de una empresa, derivado de una oscilación temporal de la demanda, destruye la red de materiales, bienes y servicios que constituía su actividad, junto con la de proveedores y clientes, y desaparece el cemento social constituido por la confianza relacionada con los que trabajan en la empresa y con el producto (y asociada a la marca).

Estas diferencias, que son importantes cuando el trabajador puede recuperar el empleo o la empresa puede reiniciar su actividad, se vuelven irrelevantes tanto para aquel como para esta cuando sus actividades caen en la obsolescencia por cuestiones de cualificación, edad, transformación sectorial o tecnológica, o por cambios en la configuración de la competencia.

Desde esta perspectiva, la respuesta que la sociedad y el Estado han venido dando a la regulación del mercado de trabajo parece altamente condicionada por la experiencia de la reconversión estructural que impuso la crisis de 1976-1985. En las sucesivas intervenciones legislativas y administrativas se ha actuado fundamentalmente sobre la entrada en el trabajo, multiplicando las formas de contratación; pero la modificación de las condiciones sustantivas del despido en el caso de las nuevas contrataciones “indefinidas” ha sido prácticamente inexistente. Las rebajas parciales de los costes de indemnización no han resultado eficientes, ya que una parte importante de los mismos se negocian al alza. Para defender a la parte de los trabajadores más vulnerables, se ha mantenido la alternativa entre los contratos indefinidos que se blindan progresivamente en función de la antigüedad y unos contratos temporales con muy escasa o nula protección. La política de cobertura del paro y de gestión de la jubilación ha tenido más un carácter de adaptación económica y política a las convulsiones laborales y las inercias producidas por las importantes mortalidades de puestos y empresas, y a sus efectos sobre las cuentas del Estado, que a una dirección ejecutiva respecto al sentido de su influencia sobre la estructura social y sobre el sistema productivo.

En este artículo se van analizar algunos de los retos principales que tiene planteados el mercado de trabajo español con esta perspectiva de medio plazo y con el argumento de que cada uno de esos retos requiere cambios profundos sobre esos “arreglos del pasado”. En primer lugar, se describe el

impacto sobre el empleo de cada una de la tres crisis recientes, mostrando la preferencia revelada por los ajustes en términos de cantidad de ocupados y su relativo impacto sobre la ocupación de jóvenes y mayores. En segundo lugar, se muestra cómo son, con mucho, los trabajadores no cualificados los más damnificados por la crisis y la gravedad con la que su desocupación se cronifica progresivamente. En tercer lugar, se analizan las trayectorias de temporalidad de todas las cohortes de ocupados en las dos últimas décadas, evidenciando así la similitud de todas esas trayectorias, apenas alterada tras las reformas más recientes; sobre esta evidencia se formula el argumento acerca de la necesidad de romper la decisiva segmentación por edad.

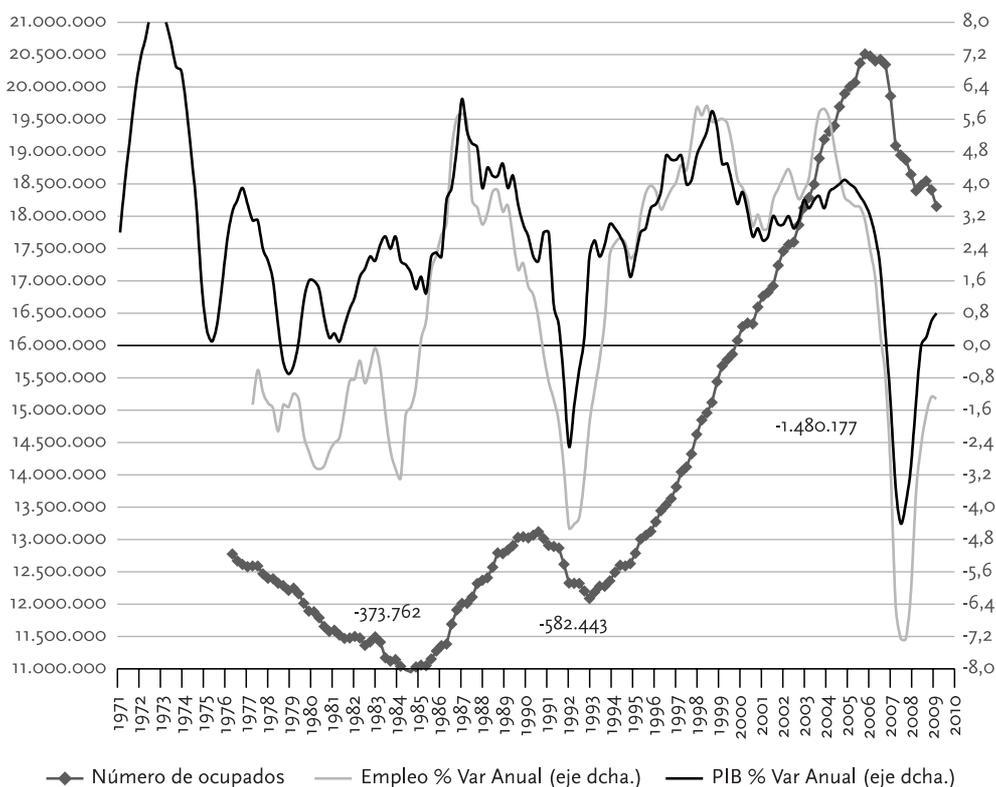
Una advertencia previa sobre los análisis que se van a proporcionar resulta necesaria: están hechos con dos criterios metodológicos no del todo convencionales. Se suele hacer referencia a las tasas absolutas de ocupación (tasa de empleo) de cada grupo de edad (no al paro) de los varones (no de las mujeres) nacidos en España (no de los inmigrantes). Cada una de esas opciones tiene una justificación. Se usan tasas absolutas de ocupación para considerar equivalentes todas las situaciones de desocupación, como el paro, el desánimo laboral, los estudios para ocupar el tiempo de la desocupación, la vuelta a las labores del hogar y el resto de estrategias individuales, poblacionales o estadísticas que dan lugar a disminuciones de la población activa. Si se hace referencia preferente a los varones y a los nacidos en España se debe a que, por un lado, el colectivo de las mujeres está en un proceso de cambio educativo e incorporación al trabajo de tal entidad que no permite una comprensión cabal con unas cifras esquemáticas para varias décadas; por otro lado, aunque por razones similares, el grupo de inmigrantes, por su reciente incorporación al mercado de trabajo, tiene una composición marcadamente diferente en la dimensión clave de la experiencia laboral.

2. LOS JÓVENES Y LOS MAYORES. REGULARIDAD Y CAMBIO EN LAS SUCESIVAS CRISIS DE EMPLEO

En el gráfico 1 se puede observar la forma en la que la ocupación ha venido acompañando a los ciclos de variación del PIB en España. De las variadas e interesantes apreciaciones que se deducen de esa evolución hay una que destaca: la pérdida anual de puestos de trabajo, tanto desde el punto de vista

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN NÚMERO DE OCUPADOS Y VARIACIÓN ANUAL DEL EMPLEO Y DE PIB A PRECIOS CONSTANTES (1971-2011)



Fuentes: Encuesta de Población Activa (EPA) y Banco de España (BdE).

absoluto como relativo, ha venido aumentando en cada una de las tres grandes crisis de empleo asociadas a las fases recesivas del ciclo. Vamos a peor.

A pesar de la intensidad de la última caída del empleo, hay una diferencia sustancial entre los 11,03 millones de ocupados del segundo trimestre de 1985 (II/1985) y los 18,15 millones del primer trimestre de 2011 (I/2011), momento que estará cerca de aquel en el que previsiblemente se den las cotas mínimas de empleo si no se producen más desastres y se encuentran soluciones. Desde esa perspectiva, el aumento del número de ocupados resulta alentador. Pero para tener una visión más cabal de ese cambio, conviene hacer alguna partición: por nacionalidad, a los españoles nacidos en España (EspEsp) les corresponde un aumento del número de ocupados de 4,13 millones, de los que 3,57 se deben al aumento de la tasa de ocupación

en las edades activas (que sube desde el 45,1 por 100 el II/1985, hasta 59,2 por 100 el I/2011), y 0,56 millones de ocupados son consecuencia del aumento de la población de EspEsp (que crece un total del 5,21 por 100 en todo el periodo). A la población procedente del exterior, compuesta por los extranjeros junto con los españoles con doble nacionalidad o nacidos fuera, les corresponden los 3,03 millones restantes de aumento del número de ocupados.

De los 4,19 millones que componen el aumento total de ocupados EspEsp durante ese periodo, 3,45 millones son mujeres (un incremento del 109,7 por 100) y 0,74 millones son varones (un incremento del 9,5 por 100).

Se han expuesto estas cifras para resaltar algo que no suele ser evidente: la cantidad de varones ocupados EspEsp ha variado en un margen que va desde

CUADRO 1

MÁXIMOS Y MÍNIMOS DE LOS CICLOS DE EMPLEO DE LOS VARONES ESPAÑOLES NACIDOS EN ESPAÑA (1964-2011)

<i>Año de Ref.</i>	<i>Años Completos</i>	<i>Situación</i>	<i>Ocupados</i>
1964	IV/1964	inicio EPA	8.648.700
1974	2º sem./1974	cresta	9.292.000
1976	III/1976-II/1977	cresta (con microdatos)	9.056.813
1985	I/1985 - IV/1985	valle	7.809.424
1991	III/1990 - II/1991	cresta	8.885.112
1994	IV/1993 - III/1994	valle	7.918.770
2007	I/2007 - IV/2007	cresta	10.110.217
2011	II/2010 - I/2011	valle	8.629.561

Fuente: INE (EPA: medias de cada año excepto en 1964 y 1974).

los 7,77 a los 10,18 millones, lo que representa una variación del 31,03 por 100. Pero ese margen no es debido a una evolución uniforme y continua, sino a un comportamiento cíclico de intensas oscilaciones, con regreso a las cantidades anteriores. Por ejemplo, es posible encontrar cifras cercanas a los ocho millones y medio de varones EspEsp ocupados, en los terceros trimestres de 1980, 1988, 1992, 1997 y el primer trimestre de 2011. Por lo tanto, la variación absoluta de la ocupación masculina es prácticamente nula cuando se comparan los puntos equivalentes de cada ciclo. En esta línea, y a pesar de las enormes diferencias estructurales entre esos dos momentos, se puede recordar que en el IV/1964 había en España 8,65 millones de varones ocupados, que es una cantidad prácticamente idéntica a la media del último año (8,63 millones en el periodo II/2010 - I/2011)¹.

Estas intensas oscilaciones y la ausencia de un progreso importante en la tasa de empleo de los varones ponen en evidencia que las instituciones que regulan el sistema productivo español y, entre ellas, muy especialmente las encargadas de controlar lo que se suele denominar el "mercado de trabajo" padecen claras ineficiencias que tienen como consecuencia ese comportamiento convulsivo, con abruptas caídas de la ocupación y consecuentes aumentos del paro experto, junto con el eventual bloqueo de la incorporación al primer empleo.

¹ No se plantean aquí las variaciones del número de mujeres EspEsp ocupadas, ya que la tendencia continua hacia el crecimiento de su ocupación enmascara el efecto del ciclo económico. Para poder evitar ese sesgo es necesario observar su evolución siguiendo las trayectorias de ocupación de las cohortes de nacimiento.

Para observar la evolución del trabajo de los varones de una forma sintética, se van a fechar los máximos y mínimos de ocupación masculina, con el fin de delimitar las diferentes fases de cada ciclo de empleo. Para conseguir una mayor precisión, se utilizarán años completos², al objeto de evitar el efecto de la estacionalidad. Las variaciones de esas tasas ponen de relieve la forma en la que el mercado de trabajo ha condicionado la participación de los diferentes grupos de edad en el empleo. El resultado aparece en el cuadro 1.

Estas convulsiones del empleo no afectan por igual a las diferentes fases biográficas de la población en edad de trabajar ni a sus distintos niveles de cualificación. Y son estas diferencias uno de los elementos clave que definen la forma en la que las sociedades articulan esas componentes de equidad y justicia que caracterizan a sus mercados de trabajo. Para poner en acción esas componentes, las sociedades avanzadas cuentan con una legislación que configura las reglas del juego de las relaciones laborales, con un fuerte factor colectivo protagonizado por las organizaciones de interés.

² Excepto antes del III/1976, ya que en años anteriores sólo se dispone de los datos impresos, y la EPA no se llevaba a cabo todos los trimestres. Por ello, se tendrá en cuenta que el máximo de ocupación masculina de ese ciclo se detectó en la EPA del segundo semestre de 1974, pero para los cálculos que necesiten una utilización más completa de otras variables se usará el año III/1976-II/1977, que es el primero en el que están disponibles los microdatos y a partir del que se realizaron encuestas en cada uno de los trimestres de cada año.

Para captar las variaciones de las estructuras de edad del empleo en las últimas cinco décadas, se presentan las tasas de empleo separadas en dos conjuntos (Gráfico 2). En primer lugar, se incluyen únicamente los “valles” de cada ciclo para resaltar las dos fases de lo que se podría denominar “el cambio de modelo biográfico” de la participación masculina en la producción.

Obsérvese la situación de 1964: ingreso temprano con un 70 por 100 de ocupación en el grupo más joven (que entonces abarcaba de los 15 a los 19 años de edad); empleo por encima del 90 por 100 para todo el margen vital que va de los 25 a los 57 años de edad, con tasas de pleno empleo entre los 30 y los 48 años; y retirada de la ocupación tardía en función del tipo de trabajo y del margen que permitía la salud. Se trataba de un modelo en el que socialmente no “cabía” la desocupación, de modo que los varones que no encontraban empleo se veían obligados a emigrar.

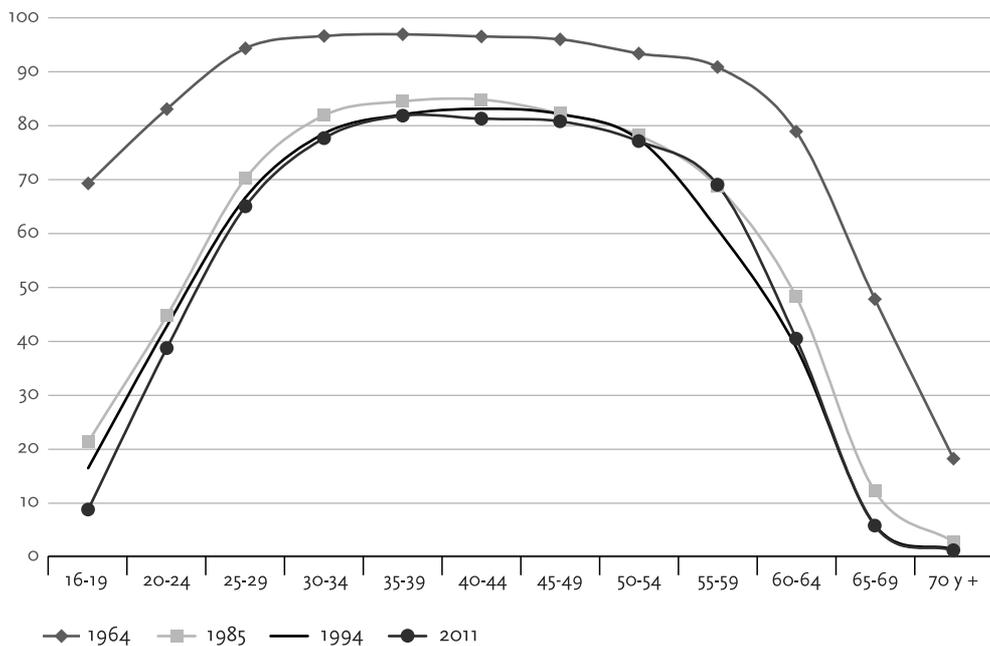
El ciclo de más de dos décadas que termina en 1985 asiste a una completa transformación de

la sociedad, de la economía y de la política del país, y eso se refleja en el nuevo modelo de participación efectiva de los varones en el sistema productivo. A partir de la entrada en la Unión Europea (UE), se comprueba que los tres valles, correspondientes a los peores momentos de las tres recesiones posteriores, tienen estructuras muy semejantes, si bien la situación de 2011 es ligeramente peor que las dos anteriores, siendo más semejante en las edades adultas y maduras que en las jóvenes.

En ese nuevo modelo de participación de los varones en el sistema productivo que cobra forma hasta mediados de los años ochenta, es clave, en primer lugar, la expulsión, progresivamente cronificada, de los más descalificados en toda la vida laboral. En segundo lugar, los cambios en los extremos de la biografía responden a dos procesos de modernización. De un lado, entre los jóvenes, el radical incremento de la dedicación a los estudios, impulsado por las familias, la sociedad y el Estado, y propiciado por el bloqueo de la entrada al mercado de trabajo (en toda la década 1976-1986) dio lugar a un “vuelco educativo” protagonizado por la mitad femenina y

GRÁFICO 2

TASAS DE EMPLEO DE LOS VARONES ESPAÑOLES NACIDOS EN ESPAÑA, POR GRUPOS DE EDAD EN LOS “VALLES” DE LOS TRES CICLOS COMPLETOS DE EMPLEO (1964-2011)



Fuente: INE (EPA: medias de cada año).

seguido con menor intensidad por los varones jóvenes. En todo caso, el empleo de los jóvenes cae radicalmente en todo el margen de edades que va de los 16 a los 29 años. De otro lado, entre los mayores es decisiva la expansión y consolidación del sistema de pensiones de jubilación, que hace económicamente posible retirarse del empleo por razones de edad y/o dejarlo por unas "incapacidades" que eran una combinación de problemas de salud y obsolescencia de las cualificaciones. Así, mientras entre los mayores el paro parecía menor, ya que tanto los jubilados como los que padecían "incapacidad permanente" suponían la salida de la población activa (por lo que no contaban en el numerador), entre los jóvenes se abultaba el paro (toda vez que los estudiantes no contaban en el denominador). Por ello, aquí se están empleando las tasas de empleo, que no son sensibles a esas interpretaciones.

Para poder comparar de una manera más gráfica los efectos sobre la edad de los cambios de

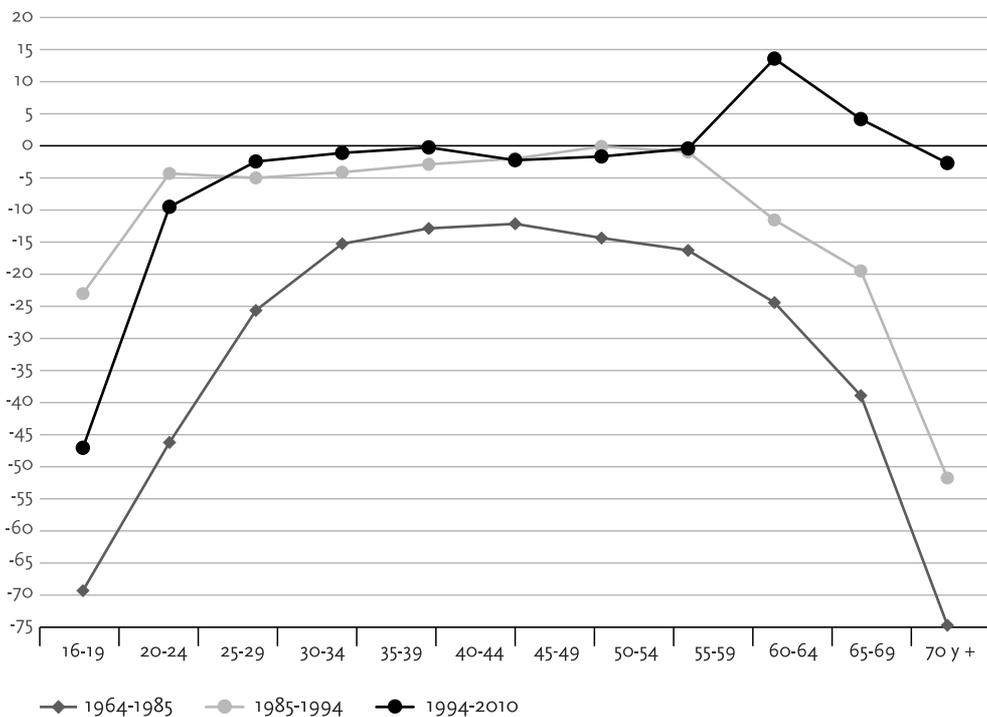
ocupación, en el gráfico 3 se exponen las variaciones porcentuales de las tasas de empleo entre los cuatro valles de los tres ciclos analizados. En ese gráfico se puede observar que la pérdida de tasa de empleo es proporcionalmente algo mayor entre los de más edad (65-69) respecto a los de menos (15-19 en 1964, y 16-19 en 1985). La separación de la curva que define el primer ciclo respecto a las otras dos vuelve a revelar el cambio de modelo.

En los dos ciclos siguientes, la evolución es bien diferente. Por una parte, se puede hablar de consolidación del modelo en casi todo el margen que va de los 20 años hasta los 54. De hecho, las variaciones de las tasas en ese amplio margen de edades varían en muy escasa proporción entre 1985 y 1994, y menos aún entre 1994 y 2011. En cambio, en los extremos de la vida laboral lo sucedido es diferente.

Entre los más jóvenes (16-19 años) sigue bajando la tasa de empleo hasta convertir estas eda-

GRÁFICO 3

VARIACIÓN PROPORCIONAL DE LA TASA DE EMPLEO ENTRE LOS "VALLES" DE LOS ÚLTIMOS TRES CICLOS DEL EMPLEO EN ESPAÑA



Fuente: INE (EPA: medias de cada año).

des en un tiempo vital de dedicación al estudio, en el que los que dejan de estudiar se exponen a altas tasas de desocupación (excepto en los mejores años de las fases expansivas del ciclo).

Entre los de más edad, lo sucedido en cada uno de los ciclos es diferente. Al paso del ciclo 1985-94 se sigue perdiendo empleo de forma apreciable desde los 50 años y, en todo caso, en mayores proporciones que en las edades jóvenes que se pueden considerar simétricas. En los 65-69 años se cumple ya en 1994 el equivalente a lo que pasa con los 16-19 años. Salvo para los más formados, son edades en las que la práctica totalidad de los varones se ha retirado del empleo.

Es en el último ciclo (1994-2011) cuando se produce la diferencia más significativa. Mientras que los jóvenes (16-24 años) continúan perdiendo proporciones apreciables de sus tasas de empleo, dos grupos tan importantes para el equilibrio de las cuentas de la Seguridad Social, como son el de 55-59 y el de 60-64, ganan tasa de empleo.

Pero, con ser importantes las consecuencias económicas, más decisivo es que se rompa una trayectoria en la que los saldos de cada ciclo (e incluso de cada fase de cada uno de ellos) siempre arrojaban "adelantos" en las edades de salida del empleo. Esto se puede interpretar como un cumplimiento de la búsqueda de equilibrio entre las diferentes generaciones presentes en el mercado de trabajo. Si la expansión de la temporalidad tuvo como objetivo implícito, pero socialmente básico, proteger la ocupación de los mayores del desequilibrio existente (en términos de niveles de formación entre las cohortes que entraban y las que salían del empleo), se podría afirmar que el mantenimiento del empleo en los saldos de los trabajadores mayores en el último ciclo es indicativo de que, finalmente, ese objetivo está cumplido, y que ha llegado el momento de dar un sustantivo golpe de timón en las políticas de contratación y sus sistemas para proteger la estabilidad de los trabajadores en los empleos.

3. CICLO ECONÓMICO Y OCUPACIÓN DE LOS VARONES POR ESTUDIOS, EN LA CIMA Y EN LA SALIDA DE LA CARRERA LABORAL

Diversas causas estructurales tienen como consecuencia la mayor vulnerabilidad de los empleos

cuanto menor sea la cualificación requerida para desempeñarlos. La mayor intercambiabilidad de sus ocupantes, debido a su escasa cualificación específica, aumenta el riesgo de ser despedidos. Por otra parte, como su productividad está más cerca de los límites institucionales en la formación de los salarios, es más probable que su rendimiento concreto no cubra sus costes laborales en situaciones recesivas. Además, los sectores con un alto componente cíclico, sobre todo la construcción, se caracterizan (como no podía ser de otra manera)³ por tener una alta proporción de empleo relativamente descalificado. Siendo esto evidente, no lo es tanto la radical desigualdad en función del nivel de estudios con la que las crisis sucesivas han venido afectando a los varones españoles en su tasa de empleo a todo lo largo de su vida laboral (Garrido Medina, 2010).

Una vez analizadas en el apartado anterior las fases vitales de entrada y salida del empleo, para pasar a estudiar de forma sencilla la relación entre nivel de cualificación y la conservación del empleo en las crisis, se centra la atención en la cima de la biografía laboral (de los 35 a los 54 años de edad), en función del nivel de cualificación. Si se utiliza el máximo nivel alcanzado de estudios reglados como *proxy* de esa cualificación, se puede esquematizar el comportamiento del mercado de trabajo representando la tasa de empleo de los varones de esas edades en dos niveles de estudios muy diferentes: los que únicamente terminaron los estudios primarios, frente a los que han obtenido un título universitario de nivel superior.

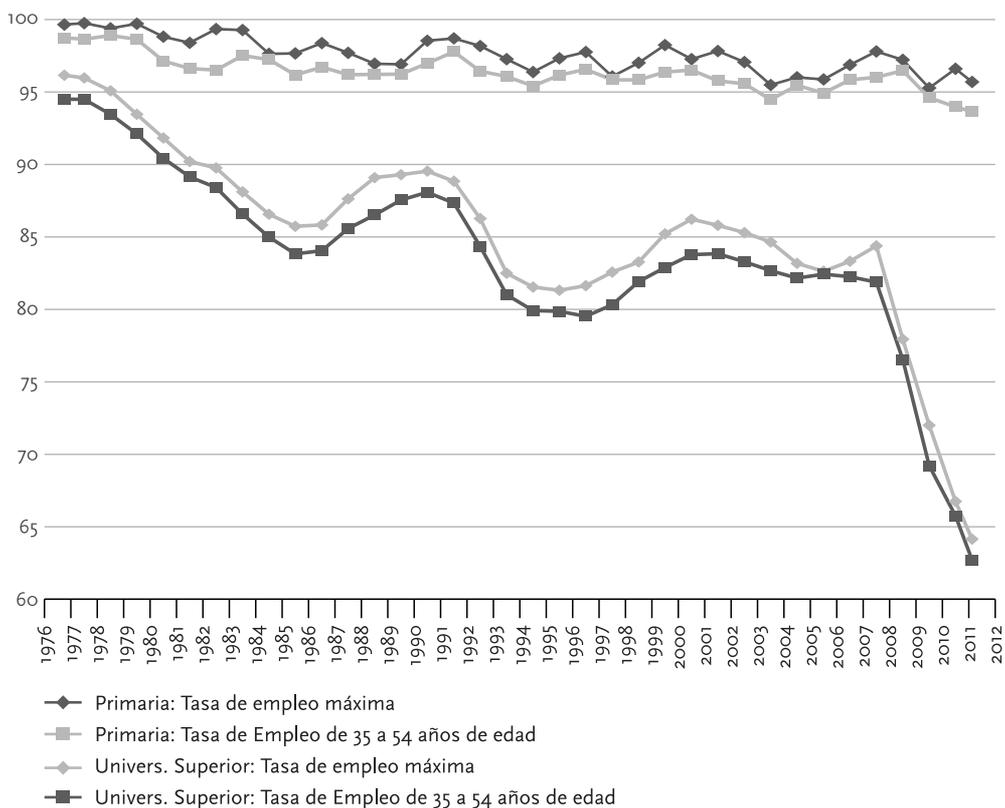
En el gráfico 4 se han representado dos índices: la ocupación de esos 20 años de edad (de los 35 a los 54) que constituyen la "cima" de la vida laboral y la tasa de empleo del grupo quinquenal que la registra más alta (de los cuatro grupos quinquenales que cabe distinguir entre los 35 y 54 años). El objetivo de este segundo dato es aproximar la uniformidad de la tasa de ocupación en esas edades. Cuanto más cerca estén las dos curvas, más uniforme será esa tasa en los cuatro grupos quinquenales que componen esos 20 años de edad de la cima.

La evolución de esas tasas de empleo evidencia la desigualdad con la que las sucesivas crisis han venido afectando al empleo de cualificados y no

³ Los sectores con empleo altamente cualificado son estables precisamente por la inercia organizativa y productiva inherente a la alta cualificación. Tanto en términos de cualificación genérica como específica, los tiempos formativos y de adaptación a los puestos no permiten la supervivencia de las empresas con una alta rotación del empleo.

GRÁFICO 4

TASA DE EMPLEO DE LOS VARONES DE 35 A 54 AÑOS DE EDAD ESPAÑOLES, NACIDOS EN ESPAÑA, EN DOS NIVELES EDUCATIVOS (EPA 1976/III - 2011/I)



Fuente: INE (EPA).

cualificados. En la larga crisis de 1976 a 1985, mientras los licenciados pierden 3 puntos –desde un pleno empleo casi absoluto– para pasar al 96,2 por 100 al final de esa década, los trabajadores con educación primaria pierden 12 puntos, hasta el 83,9 por 100. De este modo, sufren una tasa de desocupación⁴ del 16,1 por 100 que, además de cuadruplicar la de 1976, tiene una entidad importante en un colectivo caracterizado, en aquellos tiempos, por aportar (frecuentemente en exclusiva) la mayor parte de los recursos del hogar.

⁴ A partir de aquí, se denomina “tasa de desocupación” de un colectivo, o más sencillamente “desocupación”, a la “tasa de no-ocupación”, que es el porcentaje de los que no están trabajando respecto al total de los miembros de ese colectivo. Es, por tanto, el complemento de la tasa de empleo, que, en alguna parte, se puede nombrar más simplemente como “ocupación” cuando el contexto lo permita.

Una vez llegado el año 1985, las sucesivas recesiones van acentuando las diferencias en el impacto de las crisis sobre las tasas de empleo de cualificados y no cualificados. A estos últimos cada crisis les afecta más, y cada periodo de crecimiento posterior les permite una recuperación menor del empleo perdido.

La crisis más reciente esta siendo especialmente destructora del empleo no cualificado: quienes no han alcanzado más que un nivel educativo primario han perdido 19 puntos de tasa de empleo en dos años y medio. Si se toma como referencia la desocupación de 2007 (18,1 por 100), en tres años y medio se ha duplicado holgadamente llegando al 37,3 por 100. Conviene recordar que son los datos correspondientes a la cima de la carrera; es decir, más de uno de cada tres varones españoles nacidos entre 1957 y 1976, con el nivel de estudios de pri-

maria, no está ocupado. Y si eso es en la cima de su biografía laboral, en todo el margen de edades activas de los 16 a los 64 años (quitando a todos los que cursan estudios reglados), los varones españoles cuyo máximo nivel de estudios son los primarios están ocupados menos de uno de cada dos, un 49,4 por 100 en el primer trimestre de 2011: 2,42 millones, aunque en las últimas generaciones son muy pocos los que no superan este nivel de estudios.

La contundencia de la crisis con el empleo de los varones jóvenes con estudios primarios es extraordinaria. Veamos, por ejemplo, la trayectoria laboral de la cohorte de los nacidos entre 1976 y 1980: en 2001 –cuando contaban entre 16 a 20 años de edad– estaban ocupados el 53 por 100; seis años más tarde, en 2007, habían alcanzado el 77,6 por 100, la mejor tasa de empleo de una cohorte con esa edad y esos estudios desde 1978; en 2011 –con 26 a 30 años de edad– habían descendido al 49 por 100, perdiendo sobradamente todo lo ganado en los ocho años anteriores y situándose más de 30 puntos por debajo de ese 80 por 100 que habrían logrado si hubieran podido mantener la trayectoria que llevaban hasta 2007. Los de esa cohorte con educación secundaria obligatoria (esto es, quienes han alcanzado como máximo estudios de ESO), no van mucho mejor; con la llegada de la crisis han caído 21 puntos (del 85,9 por 100 al 64,7 por 100); esto los coloca claramente por debajo de la tasa de empleo que registraban los trabajadores con nivel de educación primaria durante la expansión (el 73,1 por 100, tan sólo tres años antes). Y en todas las edades activas son un colectivo estable de 3,41 millones de varones; se diría que van a pasar a ocupar una situación laboral pésima, la que sufren actualmente quienes cuentan con educación primaria.

Si se vuelve a la forma en la que las recesiones han “forzado” la salida del empleo de los varones españoles, atendiendo a su intensidad por niveles de estudios, se obtienen los datos del cuadro 2. En primer lugar, se observa que la desocupación total de este grupo de edad aumentó 9 puntos entre las recesiones de 1985 y 1994, y ha disminuido en 5,4 puntos en 2011 respecto a 1994, en la línea que se había expuesto en el epígrafe anterior.

Los datos de este cuadro permiten resolver la aparente contradicción entre un par de evidencias mostradas: por un lado, la evolución de las tasas de empleo por edad en las recesiones (que se mante-

nían relativamente constantes y que mejoraban en alguna medida entre los mayores); por otro lado, el deterioro progresivo de las posiciones laborales de los menos cualificados y su cronificación en niveles de desocupación crecientes. Está claro que esa contradicción obedece a un efecto de composición de esos colectivos que varían, tal como se expone en el cuadro 2.

Lo que tiene un interés más sustantivo es la configuración de ese efecto de composición y la regularidad que se descubre en él cuando se compara la desocupación en 1985 con la de 2011. Se constata que cada tasa de desocupación de cada nivel de estudios de 1985 es muy semejante (incluso algo menor) que la de un nivel inmediatamente superior de 2011. Por ejemplo, la desocupación de los que no tenían estudios en 1985 de 48,7 por 100 es muy semejante (sólo 1,7 puntos de diferencia en esa “variación desplazada”) a la de los que tienen educación primaria en 2011. Y esta semejanza se cumple también en los niveles siguientes con “variaciones desplazadas” superiores en 2,1, 2,8 y 4,7 puntos, que indican una posición en 2011 que es peor que la que tenían los de un nivel educativo inmediatamente inferior en 1985, y que aumentan cuanto más elevados son los niveles comparados, salvo en el caso de los universitarios medios de 1985 que, comparados con los universitarios superiores de 2011, registran una desocupación prácticamente igual (0,5 por 100 de “variación desplazada”).

Esta regularidad puede considerarse una verificación firme de la “devaluación de los títulos”, al menos en el sentido específico de esta medida, tal como está calculada. Lo que se ha devaluado es la capacidad para mantenerse en el empleo al final de la vida laboral en las épocas de recesión. Cabe interpretar la regularidad constatada como una prueba de estabilidad en la influencia de los factores institucionales. Esa estabilidad se concreta en que los aumentos generales de niveles de estudios no mejoran la “situación de mercado” de los trabajadores de cada nivel, ya que ello depende, en mayor medida, de la posición relativa en la distribución de los estudios; la distribución de la calidad de las ocupaciones y las reglas institucionales que regulan la permanencia en el empleo en esas ocupaciones son las que, desde el punto de vista de la desocupación, determinan la posición.

Para expresarlo de un modo esquemático, se diría que la capacidad para mantener fuera de la ocupación a una parte de la población en edades activas fuese una constante derivada de su posición

CUADRO 2

TASAS DE DESOCUPACIÓN Y DISTRIBUCIÓN POR NIVELES DE ESTUDIOS DE LOS VARONES ESPAÑOLES DE 53-64 AÑOS

	I/1985	I/1994	I/2011	Variación 1985-2011 (desplazada)
TASAS DE DESOCUPACIÓN				
Sin estudios	48,7	59,0	68,4	
Primaria	34,4	44,6	50,4	1,7
Secundaria Inicial	30,2	35,6	36,5	2,1
Secundaria Superior	24,3	32,8	33,0	2,8
Univers. Medios	18,3	21,8	28,9	4,7
Univers. Superiores	11,0	17,9	17,8	-0,5
Total	37,1	46,1	40,7	
DISTRIBUCIÓN				
Sin estudios	29,3	29,0	8,0	
Primaria	58,9	53,4	32,4	3,2
Secundaria Inicial	3,5	6,1	26,3	-32,6
Secundaria Superior	3,7	5,4	17,0	13,5
Univers. Medios	2,0	2,6	6,7	3,1
Univers. Superiores	2,7	3,5	9,5	7,5
Total	100	100	100	
Cantidad	2.372.366	2.383.765	2.785.375	

Fuente: INE (EPA, primeros trimestres de cada año).

relativa en términos de cualificación. De tal modo, la probabilidad de conservar el empleo no dependería de tener un nivel de estudios concreto, sino de la proporción (en cada momento histórico) de los que están en peor posición⁵. Así, la configuración institucional sería el producto de una especie de acuerdo estable entre los agentes sociales y el Estado sobre qué parte de la población potencialmente activa quedaría fuera del empleo. En este acuerdo, a su vez, participarían las familias, ya que, junto con el Estado, son las que dan soporte vital y económico a esos desocupados. Y la forma en la que la desocupación se distribuye por edades dependería de la interacción dinámica entre ese soporte estatal y el que proporcionan las familias.

A continuación se expone la forma en la que la temporalidad expresa otra de las formas estables de esos "arreglos" colectivos.

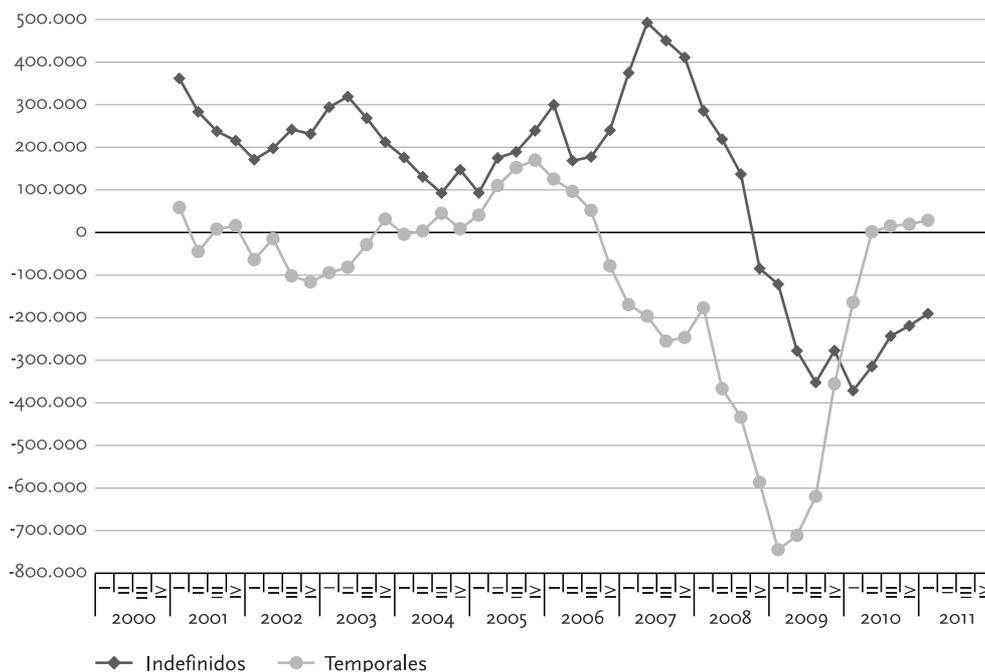
⁵ Esta situación recuerda la regla de la supervivencia para una cebra cuya manada es atacada por un león. No se trata de correr más que el león, sino de correr más que la cebra más rezagada.

4. LA CONSTANCIA DE LAS TRAYECTORIAS DE TEMPORALIDAD: UN PROBLEMA IRRESUELTO

En el gráfico 5 se expone la evolución de los contratos indefinidos y temporales en el sector privado. En el curso de la crisis se aprecian dos fases claramente diferentes. Los años 2007 y 2008 se caracterizan por un comportamiento opuesto de cada tipo de contrato: mientras que los temporales disminuyen de forma intensa y creciente, los indefinidos aumentan hasta el tercer trimestre de 2008 en una inercia que está relacionada con la forma en la que se sucedieron las dificultades en los distintos sectores de actividad. A finales del año 2008 comienza la caída de los indefinidos, mientras que la de los temporales amaina hasta estabilizarse el segundo trimestre de 2010 y crecer a continuación hasta el primer trimestre de 2011. Esta evolución dio como resultado una bajada de diez puntos de la temporalidad entre el tercer trimestre de 2006 y su equivalente de 2009, para

GRÁFICO 5

VARIACIÓN ANUAL DEL EMPLEO ASALARIADO, EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CONTRATO EN EL SECTOR PRIVADO (ESPAÑOLES NACIDOS EN ESPAÑA)



Fuente: INE (EPA I/2000 - I/2011).

estabilizarse con un ligero crecimiento los seis trimestres siguientes.

En el sector público (Gráfico 6), la temporalidad permanece estable, alrededor del 25 por 100, desde II/2005 hasta III/2009, y a partir del IV/2009, baja 1,7 puntos debido al aumento de 256.000 contratados fijos desde el I/2008; al principio, este aumento de contratados fijos se compensaba con aumentos proporcionales de temporales, pero desde el IV/2009 ambos colectivos pasan a sufrir disminuciones de una entidad semejante.

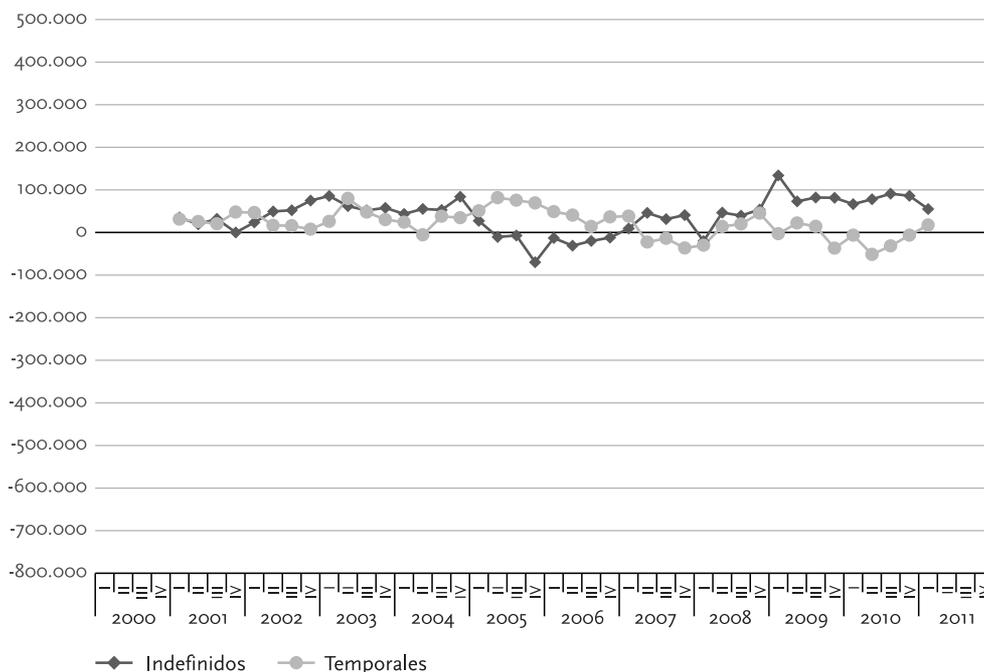
Para poder comparar con el estudio de la temporalidad de las cohortes que se expone a continuación (en el que se utilizan las medias anuales), se puede resumir esta evolución, en términos anuales, diciendo que entre 2006 (30,7 por 100 de temporalidad) y 2009 (21,3 por 100) la temporalidad disminuye en 9,5 puntos, en 2010 sube muy ligeramente (a 21,7 por 100) y en el I/2011 llega a 22,1 por 100.

Esta forma de exponer las trayectorias de temporalidad pone en evidencia la estabilidad biográfica de la temporalidad contractual⁶. Longitudinalmente, los contratos temporales se han convertido en la forma canónica de integración laboral, con tal continuidad que cada cohorte sigue una trayectoria prácticamente idéntica a las anteriores en la asociación entre edad y nivel de temporalidad

⁶ Esta representación no es totalmente rigurosa desde el punto de vista del seguimiento longitudinal de la trayectoria de una cohorte. El motivo consiste en que, aunque las personas que componen una cohorte concreta sí que comparten ese mismo periodo de nacimiento, no representan al mismo colectivo al ir cumpliendo las sucesivas edades, ya que, al incluir únicamente a los asalariados, estos se van integrando al empleo en edades muy diferentes, en función de sus respectivos niveles de estudios. Por ello, en las primeras edades, la mayoría son descalificados y, a medida que las edades van avanzando, se van incorporando el resto de los que tienen mayores niveles informativos.

GRÁFICO 6

VARIACIÓN ANUAL DEL EMPLEO ASALARIADO, EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CONTRATO EN EL SECTOR PÚBLICO (ESPAÑOLES NACIDOS EN ESPAÑA)



Fuente: INE (EPA I/2000 – I/2011).

contractual en el empleo⁷. En efecto, como se desprende de los gráficos 7 y 8, las sucesivas cohortes de mujeres y varones recorren un camino de aumento de la estabilidad contractual que remeda el que siguieron sus predecesores. La oscilación cíclica del empleo no logra sino desviar ligera y transi-

⁷ Aunque sólo sea una parte reducida del empleo público, es significativo que una carrera como la académica en las universidades públicas –tan controlable mediante legislación– siga la pauta siguiente: 4 años de beca de formación (del profesorado o del personal investigador), 4 años de ayudante, 4 años de profesor ayudante doctor, 4 de profesor contratado doctor hasta acceder a un salario equivalente al de Profesor Titular (funcionario). La contratación indefinida está asociada a la contratación como profesor contratado doctor, después de más de 10 años de dedicación y tras el logro del título de licenciado. Dado que la mediana de finalización de los estudios de licenciatura es de 24 años, la estabilización de la contratación en la universidad –siguiendo las pautas reguladas– se consigue en torno a los 36 años, una edad tardía para contar con las bases necesarias para construir un proyecto eficiente de consolidación familiar.

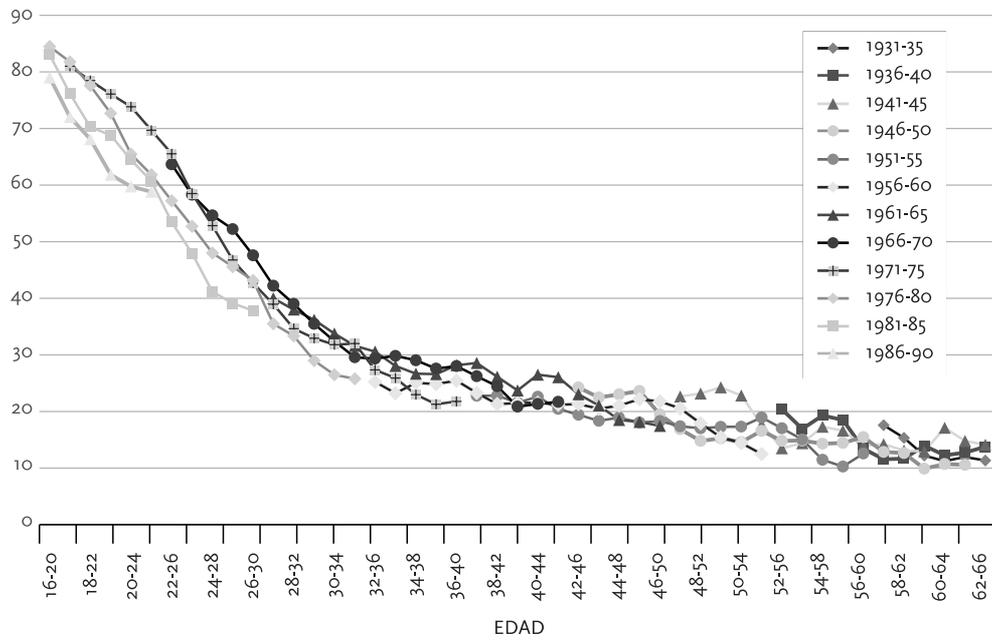
toriamente lo que viene siendo una regularidad consistente durante las dos últimas décadas.

Una vez comprobado ese solapamiento de las trayectorias, reviste especial interés centrar la atención en lo sucedido durante la crisis actual. La caída inicial del empleo temporal como método de ajuste, al coincidir con un aumento del empleo con contrato indefinido, había desviado de manera incipiente esas trayectorias hacia una menor temporalidad. Hay que resaltar que ninguna cohorte (salvo la de los varones nacidos entre 1986 y 1990) disminuye en 2009 su tasa de temporalidad en los 9,5 puntos en los que cae la tasa general. Esto se debe a que esa importante caída de la tasa de temporalidad se origina, en gran parte, por la pérdida de ocupación de los jóvenes, que son los que más soportan la temporalidad.

Por ello, las “desviaciones” de las trayectorias de sus predecesores son de menor entidad que el descenso total de la temporalidad. De hecho, sería

GRÁFICO 7

MUJERES: TRAYECTORIAS DE TEMPORALIDAD DE LAS COHORTES DE NACIMIENTO EN EL PERIODO 1992-2011



Fuente: INE (EPA anuales, excepto 1/2011).

posible que bajase la temporalidad general sin que cambiase la trayectoria de ninguna cohorte, si cada una de ellas perdiese empleo temporal e indefinido en la proporción en la que cada una lo venía teniendo, pero se perdiese más empleo de las cohortes más jóvenes, que son las que tienen mayor proporción de temporales. Como se puede ver a continuación, eso es lo que ha terminado pasando al final.

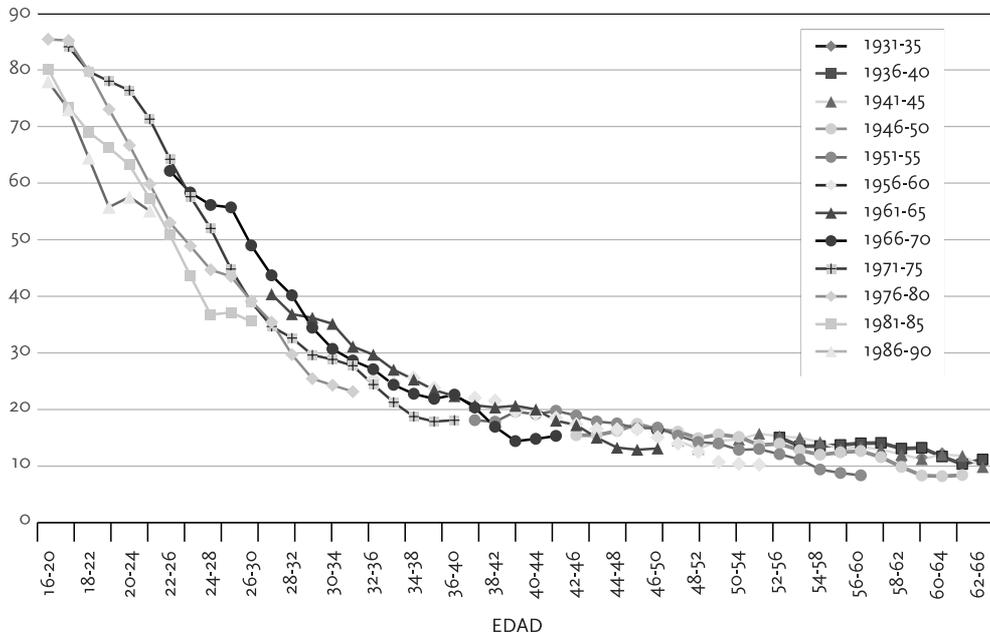
Efectivamente, los dos últimos años han regresado hacia la trayectoria media volviendo a la situación anterior, en la que la edad marca la pauta de temporalidad por encima de los cambios de la intensidad y la composición por edad del empleo. Estos resultados hacen ver que la disminución de la tasa general de la temporalidad es precisamente un efecto de composición del empleo. La pérdida de empleos entre los jóvenes (sobre todo, en los menos cualificados, que son los que registran una mayor temporalidad y los que empiezan antes a trabajar) hace que disminuya la proporción general, pero no altera la regularidad biográfica de las trayectorias. De esto se deduce que, en cada cohorte, se han ter-

minando perdiendo empleos temporales y fijos en la misma proporción que la que venía verificándose anteriormente en cada edad. En los dos primeros años cayeron antes los temporales, mientras crecían con fuerza los indefinidos, con lo que lograron desviar transitoriamente la trayectoria, y en los dos siguientes hubo más despidos fijos (o menor estabilización de los temporales que la que venía siendo típica en cada edad), de tal modo que se "regresó" a la trayectoria "canónica".

La importancia de esta "recuperación" de la trayectoria es decisiva respecto a la construcción de las biografías de los jóvenes, sobre todo de los "jóvenes-adultos", que tienen todo tipo de dificultades para consolidar la constitución de sus "personas sociales". Aunque se podría argumentar que es temprano para valorar el resultado de la que ha venido a denominarse "reforma laboral", parece clara su inoperancia en lo que es una de sus problemáticas sociales más graves en cuanto a la equidad; la amplia y drástica segmentación del mercado laboral respecto a la rescisión de los contratos de

GRÁFICO 8

VARONES: TRAYECTORIAS DE TEMPORALIDAD DE LAS COHORTES DE NACIMIENTO EN EL PERIODO 1992-2011



Fuente: INE (EPA anuales, excepto 1/2011).

trabajo en función de la edad, tanto la edad biográfica como la “laboral”, entendida no como experiencia de empleo, sino de tiempo desde que se dejó de estudiar.

5. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

En este artículo se han analizado algunos resultados del mercado de trabajo español en las tres últimas décadas. En primer lugar, se ha puesto de manifiesto que las intensas oscilaciones del empleo no han supuesto una variación apreciable en la tasa de empleo por edad de los varones españoles; que la evolución de las tasas de empleo de las diferentes fases de la vida laboral indica un cierto equilibrio en las pérdidas de empleo entre los jóvenes y los mayores en los diferentes ciclos económicos entre 1964 y 2011, con la importante novedad de que los mayores no han perdido tasa de empleo entre 1994 y 2011. En segundo lugar, el deterioro

de las posiciones de los menos cualificados durante cada una de las crisis ahonda una cronificación en su desocupación que viene ya de antaño, y que parece obedecer más a la posición relativa en cada momento histórico de cada nivel de estudios que a cuál sea este concretamente. En tercer lugar, ni la profundidad de la crisis ni la reforma más reciente han corregido el patrón biográfico de la temporalidad como forma canónica de integración laboral.

Esos resultados evidencian problemas muy estables, vinculados a una línea de arreglos institucionales de gestión corporativa y orientación paramétrica de las sucesivas reformas del mercado de trabajo (Bentolila, Dolado y Jimeno, 2008; Conde-Ruiz, Felgueroso y García Pérez, 2010), incluida la más reciente de junio de 2010. En ella se decretaron una serie de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo⁸. Uno de sus objetivos

⁸ Real Decreto-Ley 10/2010, de 16 de junio, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo. En su exposición de motivos se afirma: “Unas debilidades de nues-

centrales era disminuir la temporalidad de la contratación, como se deduce de su exposición de motivos:

“Las medidas incluidas en esta norma se dirigen a lograr tres objetivos fundamentales:

Primero, *reducir la dualidad* de nuestro mercado laboral (...). Segundo, reforzar los instrumentos de flexibilidad interna (...) ofreciendo mecanismos alternativos *más sanos que la contratación temporal* para favorecer la adaptabilidad de las empresas. Tercero, elevar las oportunidades de las personas desempleadas, con particular atención a los jóvenes, reordenando para ello la política de *bonificaciones a la contratación indefinida*” (la cursiva es nuestra).

Ha pasado muy poco tiempo, pero la trayectoria desde entonces está clara: ha aumentado la temporalidad. Esto no es decisivo, ya que los niveles de temporalidad a muy corto plazo responden, en mayor medida, a la configuración de las fases de la “mortalidad” de las empresas, debida a la crisis que a transformaciones paramétricas de las numerosas formas de contratación. Pero como se ha podido verificar empíricamente en este estudio, los problemas del mercado laboral en España vienen de antiguo y como dice el preámbulo del citado Decreto:

“Existe una amplia coincidencia en señalar como responsables de este negativo comportamiento tanto a las diferencias en la estructura productiva del crecimiento económico, como a algunas particularidades estructurales de nuestro mercado laboral, *que las reformas abordadas en las últimas décadas no han logrado eliminar o reducir de forma sustancial*” (la cursiva es nuestra).

Esta explícita conciencia de la ineficacia de esas reformas no ha impedido que se continúe en la misma línea de reforma corporativa y paramétrica. Pero el problema central ya no es la causalidad de los contratos o la cuestión directa asociada a la cuantía de los costes de despido; la forma en la que toda la sociedad se ha adaptado a la temporalidad ha llegado a convertirse en un desquiciamiento general de la gestión concreta de la vida laboral y, con ella, de la vida en su totalidad. Es obvia la claridad con la que se reconoce la dimensión social del problema:

tro modelo de relaciones laborales entre las que destaca en primer lugar: un significativo peso de los trabajadores con contrato temporal (en torno a un tercio del total de asalariados por cuenta ajena), que constituye una anomalía en el contexto europeo, y que ha derivado en una fuerte segmentación entre trabajadores fijos y temporales”.

“La crisis económica ha puesto en evidencia la *insostenibilidad económica y social de este modelo*, que ha generado la rápida destrucción de cientos de miles de puestos de trabajo” (la cursiva es nuestra).

Sin embargo, se sigue entendiendo que la resolución de estos problemas corresponde a los agentes sociales⁹. Los problemas sociales con implicaciones tan amplias como los que plantea el persistente desequilibrio del mercado de trabajo son cuestiones pertenecientes al interés general de la nación y debieran resolverse en el espacio de un pacto de Estado o, en todo caso, en el del Gobierno de la nación, considerando no sólo las dimensiones laborales que atañen a trabajadores y empresarios, sino también las consecuencias con las que tiene que cargar la práctica totalidad de la ciudadanía, que, de esta manera, se ve reducida a población paciente de unos problemas sociales, vitales y familiares que se derivan no sólo del omnipresente paro, sino también de los diferentes caminos de incertidumbre por los que se llega a las diversas formas de desocupación, pero también de ocupación.

En su inicio de 1984, en el fondo de la crisis y sobre todo a partir de 1992, cuando empezaba una nueva recesión, la temporalidad de los contratos se constituyó en un pacto intergeneracional de defensa de la permanencia de los mayores en sus puestos de trabajo (y en el control económico y político del país), mientras que los jóvenes veían recortar sus derechos laborales para equilibrar su competencia con los mayores, ya que, en las mismas condiciones, su mucho mayor nivel formativo hubiera podido dar lugar a una debacle del empleo de los mayores de aún más entidad que la que se produjo. A cambio, los jóvenes veían subvencionada, hasta casi la gratuidad, la extensión de sus estudios en una situación familiar de libertad condicional doméstica, con todos los servicios asegurados a unos costes cercanos a cero.

Los resultados empíricos (medidos en tasas de empleo) mostraron el relativo equilibrio logrado, a pesar de que los mayores perdieron empleo en mayor proporción que los jóvenes en el ciclo 1985-

⁹ Recientemente se ha abordado la posibilidad de una nueva reforma y, buscando una adaptación del modelo austriaco, se ha formado una comisión de seis técnicos que han sido elegidos como “representantes” de los agentes sociales. En realidad, el calificativo de “sociales” no es el más preciso. Podrían ser denominados “productivos”; la sociedad es algo más amplia. Esos expertos son economistas, juristas, empresarios, pero nadie transmite de forma directa los preocupantes efectos sociales de los desequilibrios de ese mercado.

1994. Sin embargo, en el ciclo que está acabando (1994-2011) el saldo de los jóvenes españoles ha registrado una pérdida de ocupación importante; se puede afirmar que el grupo de edad de 16 a 19 años ha salido virtualmente de la población ocupada, como ya había sucedido antes con el de 65 a 69 años, mientras que los mayores han mejorado sus posiciones, sobre todo, en el grupo de las edades de 55 a 59 años.

Estos datos muestran a todas luces que ya se ha cumplido la función social de esa búsqueda de un equilibrio entre generaciones, coexistentes en el mercado laboral, a las que el “vuelco formativo” les había provisto de niveles formativos claramente opuestos, así como también la necesidad de proceder ya a una auténtica reforma de los fundamentos del mercado de trabajo. Y esta necesidad no pertenece únicamente, como ya se ha apuntado, al espacio laboral y empresarial; se deriva también de esa forma específica de perversión social a la que ha abocado una regulación que ha dificultado de forma decisiva la práctica totalidad de los procesos de reproducción formativa, laboral, personal, familiar y procreadora.

Por otra parte, se observa que el deterioro de las posiciones de los menos cualificados durante las crisis viene sucedido, desde antaño, de una cronificación en la desocupación que se ahonda a cada crisis. La comparación de la situación al final de la vida laboral (de 53 a 64 años de edad) de los varones españoles entre 1985 y 2011 permite comprobar que ese deterioro se desplaza, en esos 25 años, de tal modo que la desocupación que sufrían los de un determinado nivel de estudios es prácticamente equivalente a la que sufren, en 2011, aquellos que tienen un nivel de estudios inmediatamente superior.

Como la estructura por edad de las tasas de empleo de los varones españoles es muy semejante en 1985, 1994 y 2011, esa semejanza y el desplazamiento de la desocupación (que es el complemento especular de la tasa de empleo) por niveles de estudios, lleva a la suposición de que un incremento de nivel de estudios no resuelve en absoluto el problema del desempleo, únicamente “reparte” institucionalmente la desocupación por edades haciendo que, respecto a la cualificación, sean las posiciones relativas y no las absolutas las que marcan la “situación de mercado” de cada nivel de estudios. Esta evidencia de la “devaluación ocupacional de los títulos educativos” es un asunto clave a la hora de plantear la política educativa del país. La propuesta implícita en la aplicación “castiza”

del Espacio Europeo de Educación Superior (“Bologna”, como se refiere habitualmente) parece proponer una universidad escolar para todos, que iría en la línea más contraria a la necesidad de unos estudios universitarios exigentes, selectivos y de excelencia que mejorasen el rendimiento productivo del país.

El asunto de la progresiva cronificación en la desocupación de los descualificados (relativos a cada momento histórico) apunta a los costes laborales, en los que se incluyen la formación de los salarios y la fiscalidad en su sentido más amplio. Parece claro que la configuración institucional en estos aspectos viene operando de forma insidiosa y produciendo un empeoramiento en cada nivel formativo, que da lugar a una forma de estabilidad en la expulsión del empleo por edad que sería necesario revertir, no sólo por el problema de costes económicos, sino, antes y de forma más sustantiva, por los graves daños personales a los que conduce la desocupación sin otro futuro. Para la reducción del coste laboral de estos empleos se podría diseñar una escala de cotizaciones con un componente progresivo que redujese el coste de los menos productivos.

En 2009, los empleados temporales llegaron a ser sólo un quinto, pero esto es transitorio, porque, en cuanto se vuelva a emplear a los jóvenes y a los descualificados, volverán a ser un tercio, como se deduce de la estabilidad por edad de las trayectorias de temporalidad. Más grave sería que esto no sucediese porque se produjese una cronificación masiva de los descualificados, derivada de la no-recuperación de los sectores en los que son mayoritarios y la ausencia de empleos alternativos. Se preconiza con mucha frecuencia la necesidad de un nuevo modelo productivo en el que se generalicen los empleos de alta productividad, pero antes España necesita hacer posibles institucionalmente los empleos de bajo nivel, imprescindibles para quienes no tienen una alta cualificación. Y que esa posibilidad no conlleve ni fomento institucionalmente ni la temporalidad ni la rotación.

La temporalidad, que en la primera década de su expansión era más contractual que real, se ha ido convirtiendo en una lacra social que inculca incertidumbre y desánimo en la fase decisiva de la integración laboral, y que condena a los jóvenes a una postergación desesperante de sus planes vitales. Mientras, las empresas van “infectando” sus formas de gestión de los recursos humanos, para beneficiarse de las ventajas inmediatas de unas relaciones laborales cuyos efectos, a medio y largo plazo, son la reducción de la productividad y el aprendizaje de

un bajo compromiso con los resultados del propio trabajo. Los sindicatos se rigen por la regla del trabajador mediano, y mientras tengan entre los contratados indefinidos a más de la mediana de la totalidad del empleo asalariado, tienen seguro el apoyo de esa mayoría para mantener unas instituciones respecto a las que son conscientes de que serían insostenibles para la totalidad de los trabajadores, pero que se mantienen con su apoyo, a costa de que un tercio de los trabajadores no disfruten de ellas.

Desde esta perspectiva, es clave la diferencia de edades entre los temporales y los indefinidos; los mayores (en su mayoría con contratos indefinidos) tienen claros sus intereses individuales y los defienden con eficacia, mientras que los jóvenes parecen más atentos a los intereses de otros colectivos, y no priorizan la defensa de sus derechos concretos, aquellos que les permitirían poder organizar sensatamente sus vidas.

Si se quieren resolver los profundos problemas sociales que han terminado siendo la consecuencia más directa de la "estabilización de la temporalidad y de la rotación", es necesario un cambio radical de las reglas de contratación, que tiene en la propuesta del "contrato único" un ejemplo a seguir (Dolado y Felgueroso, 2010)¹⁰. Respecto a los efectos económicos, se podría acompañar de diferentes formas de gestión de los costes. Como ejemplo, se podría implantar un fondo en la línea del modelo austriaco. Otra posibilidad sería descontar en el impuesto de sociedades el salario implícito de la indemnización progresivamente acumulada u otras fórmulas para mejorar la eficiencia de su aplicación.

Una solución eficiente en la línea del contrato único, en su dimensión social de evitar la incertidumbre inducida por la forma de contratación, exigiría que el progresivo incremento de los costes del despido fuese lo suficientemente continuo como para impedir la existencia de puntos de discontinuidad en la elevación de las indemnizaciones, con el objetivo de que no hubiese momentos en los que resultase para el empresario especialmente rentable el despido, como sucede actualmente con los contratos temporales. En el país de la picaresca sería imprescindible no dejar una puerta entrea-

¹⁰ Se pueden considerar otras propuestas (García-Serrano, Malo, Pérez-Infante, 2010) para cerrar la brecha de los costes de despido por medios diferentes, acompañadas con recomendaciones sobre negociación colectiva y políticas activas.

bierta al incumplimiento por la que, como tantas veces, terminaría pasando una mayoría. Así se liberaría a los jóvenes (y a los no tan jóvenes) de una vida gravemente fragmentada por la sucesiva finalización de unos contratos que condicionan de forma angustiosa el comportamiento laboral y, lo que es más importante, la planificación de la vida. Resolver esta inequidad social, que ha llegado a constituirse en una iniquidad, es un asunto grave y urgente que, por ello, debería dar lugar a una clara conciencia colectiva de su injusticia y de su carácter profundamente perjudicial. Esa conciencia es necesaria para legitimar una acción de gobierno radical y efectiva.

BIBLIOGRAFÍA

BENTOLILA, Samuel; DOLADO, Juan José y Juan Francisco JIMENO (2008), "Two-tier employment protection reforms: The Spanish experience", CESifo DICE Report 4/2008.

CONDE-RUIZ, José Ignacio; FELGUEROSO, Florentino y José Ignacio GARCÍA PÉREZ (2010), "Las reformas laborales en España: un modelo agotado", *Papeles de Economía Española*, 124: 84-96.

DOLADO, Juan José y Florentino FELGUEROSO (2010) (coords.), *Propuesta para la reactivación laboral de España*, Madrid, Fedea (www.crisis09.es/ebook_propuesta_laboral).

GARCÍA-SERRANO, Carlos; MALO, Miguel A. y José I. PÉREZ-INFANTE (2010), "Para una reforma laboral negociada", *Relaciones Laborales: Revista Crítica de Teoría y Práctica*, 1: 1569-1592.

GARRIDO MEDINA, Luis (1996), "La temporalidad: ¿pacto intergeneracional o imposición?", en: VV.AA., *La duración del contrato de trabajo*, Madrid, CES de la Comunidad de Madrid.

GARRIDO MEDINA, Luis (2010), "El impacto de la crisis sobre la desigualdad en el trabajo", *Papeles de Economía Española*, 124: 46-68.

GUILLÉN, Ana Marta y Rodolfo GUTIÉRREZ (2008), "Treinta años de pactos sociales en España: un balance", *Cuadernos de Información Económica*, 203: 173-180.

PÉREZ-DÍAZ, Víctor y Juan Carlos RODRÍGUEZ (1994), "Opciones inerciales. Políticas y prácticas de recursos humanos en España (1959-1993)", *ASP Research Paper 2(a)/1994*.

La clave de la economía no está en la enseñanza

JULIO CARABAÑA*

RESUMEN

La teoría económica del capital humano ha marcado las discusiones sobre la relación entre educación y crecimiento económico a tal punto que, con frecuencia, se da por descontado que al desafío económico de nuestro tiempo subyace un desafío educativo, susceptible de concretarse en tasas de consecución de títulos académicos. Este artículo pone en cuestión la solidez empírica y argumentativa de la supuesta relación positiva entre los niveles educativos de la población y los niveles de desarrollo económico del país, al tiempo que considera dudoso que la clave de la mejora de la economía española resida en el aumento de los titulados en enseñanza secundaria superior, como a menudo se afirma. Los insatisfactorios indicadores de educación que registra España residen más en los criterios que utiliza el sistema educativo que en la capacidad de aprendizaje de los alumnos o en la calidad de las escuelas. No obstante, el autor argumenta que, por razones de diverso tipo, es necesario mejorar las escuelas y la formación reglada, intentando tanto que disminuya la proporción de alumnos con peor rendimiento como que aumente la de aquellos con mejor rendimiento.

tearse como objetivo aumentar su poder mediante guerras y conquistas, sino mediante el trabajo y el ahorro, a tal punto que los gobiernos son juzgados por las tasas de incremento del PIB. El crecimiento económico indefinido se ha convertido en la meta natural de las sociedades y los gobiernos. Ahora bien, cuanto más se generaliza este objetivo y más intensa se hace la competencia entre los países por la energía, las materias primas y el medio ambiente, más urgentes se vuelven las aprensiones sobre sus límites, que suscitó el *Informe Meadows* en los ya lejanos setenta. De modo que, sobre todo en los países más ricos, el crecimiento económico se contempla cada vez más bajo la metáfora del reto o desafío: algo incierto, difícil, superable sólo mediante una esforzada movilización colectiva.

La educación —en realidad, la escuela— se propone como elemento clave de este esfuerzo colectivo. Leamos una brillante muestra de esta retórica del desafío educativo, contenida en un documento con membrete *Lisbon Council Policy Brief*, cuyo autor es A. Schleicher:

“Cuando los jefes de Estado y de Gobierno se reunieron en una cumbre en Lisboa en el año 2000, establecieron el objetivo de hacer de Europa ‘la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo’. Hoy merece la pena recordar que el desarrollo de una ‘economía del conocimiento’ implica una transición larga desde una economía basada en la tierra, el trabajo y el capital a una economía en la cual los principales componentes de la producción son la información y el conocimiento. De ahí que las economías modernas más efectivas serán aquellas que produzcan la máxima información y el máximo conocimiento — y hagan una y otro fácilmente accesibles al mayor número de individuos y empresas. El tiempo en el que Europa competía mayoritariamente con países que ofrecían trabajo de baja

1. LA PERSPECTIVA HEGEMÓNICA

La perspectiva hegemónica es la de la ciencia económica. Lo que en otro tiempo se llamaba “ideología dominante” contempla la enseñanza escolar —abusivamente confundida con la educación sin más— como elemento clave para el crecimiento económico. Vivimos tiempos felices —nunca está de más recordarlo— en que los países no suelen plan-

* Catedrático de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid (carabanya@ccedu.ucm.es).

cualificación a salarios bajos pertenece ya al pasado. En la actualidad, países como China e India están comenzando a proporcionar altas cualificaciones y bajos costes a un ritmo siempre creciente. Esto está cambiando profundamente las reglas del juego. Europa no puede evitar que estos países en rápido desarrollo produzcan una promoción tras otra de titulados con altas cualificaciones. Lo que los economistas denominan “barreras de entrada” están cayendo. Los individuos y las compañías localizadas en cualquier parte del mundo pueden ahora colaborar fácilmente y competir globalmente. Y nosotros no podemos sofocar esas fuerzas, salvo a un gran coste para nuestro propio bienestar económico.

El desafío para Europa es claro. Pero también lo es la solución: la evidencia muestra –consistente e invariablemente– que los países y continentes que invierten fuertemente en educación y cualificaciones se benefician económica y socialmente de esta opción. Por cada euro invertido para obtener altas cualificaciones, los contribuyentes reciben más dinero a través del desarrollo económico. Además, esta inversión proporciona beneficios tangibles a toda la sociedad, y no sólo a los individuos que se benefician de las mayores oportunidades educativas. Ante un mundo rápidamente cambiante, los sistemas educativos en Europa tendrán que llevar a cabo un considerable avance si han de satisfacer las demandas de las sociedades modernas. En definitiva, si Europa quiere retener su ventaja competitiva en la parte superior de la cadena global de valor añadido, el sistema educativo ha de flexibilizarse, hacerse más efectivo y más fácilmente accesible a un amplio abanico de gente” (Schleicher, 2006: 2; traducción propia).

El hecho de que, en 2010, una Europa en crisis parezca cada vez más lejos de sus sueños de liderazgo mundial no desalienta a sus ministros, al menos cuando se reúnen en Lisboa. Creciéndose ante las dificultades, han renovado sus votos por una economía inteligente, sostenible e integradora; para su logro, han propuesto una estrategia con horizonte en el año 2020, uno de cuyos pilares es la educación. Según el *Marco Estratégico para la Educación y la Formación*, aprobado en 2009, los objetivos son hacer realidad la formación permanente y la movilidad, mejorar la calidad y la eficacia de los sistemas, promover la igualdad, la cohesión social y la ciudadanía activa, y fomentar la creatividad y la innovación, en particular la empresarial, en todos los niveles de la enseñanza. Los funcionarios obligados a traducir estas generalidades a términos operativos no parecen haber encontrado mejor recurso que el más bien prosaico de las titulaciones. Los ‘criterios de referencia’ fijados para 2020 han sido los siguientes:

- Al menos 95 por 100 de los niños de cuatro años deberían participar en educación preescolar.

- La tasa media de jóvenes de 15 años con lagunas en matemáticas, ciencias y lectura debería situarse por debajo del 15 por 100.

- La tasa media de abandono escolar temprano debería ser inferior al 10 por 100.

- La tasa media de adultos entre 30 y 34 años con educación de tercer ciclo debería alcanzar al menos el 40 por 100.

- Una media del 15 por 100 de los adultos de 25 a 64 años debería tomar parte en la formación continua (Comisión Europea, 2009)¹.

Nótese que la perspectiva que prioriza la igualdad, aunque subalterna, no deja de encontrar un hueco en estas estrategias, que hacen referencia explícita a la equidad, la integración y la igualdad social y concentran los ‘criterios de referencia’ en el avance de los más retrasados.

¿Cuán adecuadas son estas estrategias europeas para España? La opinión más extendida es que nuestro sistema de enseñanza –o nuestros sistemas, si reconocemos las crecientes diferencias entre comunidades autónomas– está muy lejos de estos objetivos y necesita profundas reformas. Verdad es que cumplimos con el objetivo de preescolar, y quizás con el de la formación permanente. Y hay que reconocer que también cumplimos con el objetivo universitario, pues más del 40 por 100 de los jóvenes de 20 a 24 años están matriculados en la universidad². Pero, según es lugar común, mostramos un nivel bajo en enseñanza básica, reflejado en las pruebas internacionales (como las que dan lugar a los informes PISA)³ y en las elevadas tasas de fracaso escolar, que rondan el 30 por 100; asimismo, registramos tasas muy altas de abandono escolar temprano, también en torno al 30 por 100; además, nuestras enseñanzas profesionales –en sus dos nive-

¹ El documento *Europa 2020*, aprobado en 2010, hace sólo referencia a dos de estos puntos: reducir el porcentaje de abandono escolar al 10 por 100 desde el actual 15 por 100 e incrementar el porcentaje de personas de entre 30 y 34 años con estudios superiores completos del 31 por 100 a, como mínimo, un 40 por 100 (Comisión Europea, 2010).

² Obsérvese lo absurdo del objetivo: para cumplirlo hay que tener ya en 2010 un 40 por 100 de universitarios entre 20 y 24 años.

³ PISA es el acrónimo de *Programme for International Student Assessment* (pruebas de rendimiento realizadas a estudiantes de 15 años en los países de la OCDE, a partir de las cuales se elaboran informes cada tres años).

les, secundario y superior— se adaptan mal a las necesidades del mercado de trabajo, y nuestras mejores universidades no pasan de la mediocridad en las clasificaciones internacionales. Corregir estas deficiencias sería, según muchas y autorizadas voces, condición necesaria para el crecimiento a medio plazo de la productividad y del empleo, e incluso, según algunos, para salir de la crisis económica actual⁴.

El ensayo que sigue debería tener como objeto describir estos retos o desafíos educativos en los que, como se oye con frecuencia, nos jugamos nuestro futuro. No va a ser así, sin embargo. La razón es que su autor descrea tanto de que el crecimiento económico dependa de la escuela, como de que nuestras escuelas deban plantearse tareas extraordinarias de ningún tipo. Las dos secciones siguientes intentan justificar esos descreimientos. En la tercera y última se propondrán tímidamente algunas mejoras, pero bajo la forma laboriosa de la experimentación prudente, no con la apariencia épica de quien afronta grandes retos.

2. EL DUDOSO VÍNCULO ENTRE ESCUELA Y ECONOMÍA

Deberíamos, ante todo, destacar la contradicción, evidente, entre el desarrollo sostenible a escala mundial, que forzosamente tiene que llevar hacia países y personas cada vez más iguales, y las pretensiones europeas de liderazgo universal. Es mucho más probable que el objetivo, más modestamente, tenga que reducirse a conseguir aumentos de la productividad que compensen el alza de los precios de la energía, las materias primas y el deterioro del medio ambiente que conlleva el desarrollo de los países pobres. No lo haremos, sin embargo, porque la cuestión, en los dos casos, es la misma, a saber: ¿se traduce este ‘desafío económico’ en un ‘desafío educativo’, o, más precisamente, en un reto para las escuelas? ¿Es realmente el ‘desarrollo escolar’ necesario para el desarrollo económico? O, por lo menos, ¿se puede probar empíricamente una relación entre la formación escolar y el crecimiento económico?

⁴ Muestra de lo hegemónico de este punto de vista es su asunción unánime en los documentos recientemente generados en torno al malogrado Pacto Educativo durante 2010. Formulaciones cuasi oficiales pueden verse en el documento publicado por el CES (2009) o en las propuestas de Ángel de la Fuente (2009), economista jefe para España de la OCDE.

La idea de que las escuelas son clave para la productividad proviene de la vulgarización de la teoría económica del capital humano. Desde su formulación tras la Segunda Guerra Mundial, esta teoría ha llevado dos vidas paralelas. Por una parte, una brillante vida *exotérica* como ideología de muchas organizaciones internacionales y como discurso ‘políticamente correcto’ de altos funcionarios, políticos y expertos. Por otro lado, una vida *esotérica* más bien dificultosa en el interior de la ciencia económica, donde ha sido seriamente objetada en la teoría y no muy favorablemente contrastada en lo empírico. Los fundadores de esta escuela atribuyeron la recuperación alemana de la postguerra al capital humano de su población, y constataron asimismo que en el avance de la ‘revolución verde’ desde los años cincuenta del pasado siglo era crucial el capital humano de los campesinos indios. Pero capital humano es un concepto mucho más extenso que el de formación escolar. Y a sus sucesores se les ha resistido hasta ahora el hallazgo de una correlación robusta entre escuela y crecimiento económico.

Los economistas han cuantificado hasta la náusea el vulgar saber de que quienes tienen más estudios ganan más que los que tienen menos, sin haber encontrado excepciones a la regla. Pero conviene advertir que esta relación entre escuela e ingresos a nivel individual no prueba la misma relación a nivel de países, como se suele suponer (véase, por ejemplo, el texto arriba citado de Schleicher). Dos argumentos son principales en el rechazo de la analogía: el primero, que buena parte de la correlación a nivel individual puede ser espuria; el segundo que, aun cuando la correlación fuera real, los países difieren en renta mucho más que en escolarización.

Entre años de escuela e ingresos individuales se suele observar una correlación en torno a 0,3. La teoría del capital humano la considera suficiente para establecer una relación causal y la atribuye a la productividad: la escuela aumenta la productividad de la gente y el mercado de factores la retribuye. Pero numerosas críticas cuestionaron desde el principio que la productividad fuera el único nexo entre estudios e ingresos. Estas críticas pueden reducirse a dos tipos.

Las del primer tipo señalan el papel de terceras variables que influyen tanto en los años de escuela como en la productividad o en los ingresos, dando lugar a toda la correlación o, por lo menos, a parte de ella. Las terceras variables posibles son muchas: la influencia social de los padres, por ejem-

plo, puede facilitar los estudios y, al tiempo, procurar canonjías. Las más probables e influyentes son dos, las capacidades cognitivas (o inteligencia) y las capacidades morales (o motivación), que son necesarias, o convenientes, al tiempo en la escuela y en el trabajo. El papel de la inteligencia fue cuantificado muy pronto en estudios econométricos. Psacharopoulos dio el nombre de “coeficiente alfa” a la relación escuela-ingresos remanente tras la introducción de medidas de aptitudes intelectuales, y lo estimó en un 77 por 100; la cifra se reduce tanto más cuanto mejor se miden las terceras variables que inflan la correlación (Carnoy, 2006: 98). La motivación es más difícil de medir, pero no hay doctrina moral ni psicológica que no afirme su importancia. Entre los sociólogos, es referencia obligada la explicación weberiana del nacimiento del capitalismo: *La Ética Protestante* comienza notando la correlación entre protestantismo y escolarización antes de entrar a documentar la correlación entre protestantismo y capitalismo (Weber, 2003 [1904-1905]). En fin, en la medida en que estas terceras variables son importantes, las escuelas no aumentan el capital humano ni la productividad de los individuos, sino que se limitan a seleccionarlos o cribarlos.

Las críticas del segundo tipo subrayan el papel de variables intermedias distintas de la productividad entre la escuela y los ingresos. La escuela determinaría los ingresos, pero no a través de la productividad, sino de otros ‘mecanismos’. Están, por ejemplo, el credencialismo que, con gran pasión y cierta exageración, denunció Collins; el cierre social, que agudamente teorizó Parkin; mecanismos de explotación de la clase trabajadora por los expertos y los *managers*, señalados por Wright; el prestigio inherente a determinadas profesiones, que gustaron de acentuar funcionalistas como Parsons o Shils, etcétera. Se pueden resumir estos argumentos en la tesis según la cual los estudios confieren no más capacidad de producción, sino tan sólo mayor capacidad de apropiación. Estos factores suelen estudiarlos los sociólogos, pero también los economistas llamados institucionalistas. Su importancia es difícil de estimar, pero sólo quienes defienden la perfección de los mercados pueden negar su existencia⁵.

El segundo argumento en contra de trasladar a los países la relación que se observa entre estudios e ingresos a nivel de individuos es que las diferencias de renta entre países son mucho mayores que las

⁵ Todo esto se encuentra, quizás mejor expuesto, en muchos manuales de economía de la educación. He seguido aquí una exposición mucho más amplia que hice hace ya algunos años (Carabaña, 1983).

derivables de la composición por estudios de su fuerza de trabajo. Aun cuando toda la relación entre ingresos y escuela a nivel individual se debiera a la productividad, igualar los niveles de estudio de las poblaciones reduciría en tan sólo una pequeña fracción las diferencias de renta entre sus países.

En efecto, a nivel individual, un año de estudios aumenta los ingresos un 5 por 100 por término medio, de tal modo que los ingresos de los licenciados (16 años de estudio) suelen doblar los ingresos de los no escolarizados (cero años de estudio). Con arreglo a este tipo de rendimiento, si en un momento del tiempo toda la población de un país fuera analfabeta, y unos años después hubiera sido reemplazada por licenciados universitarios, el PIB del país tan sólo se habría doblado.

Hace 200 años, a principios del siglo XIX, no más de los dos o tres países donde la revolución industrial se había insinuado superaban el dólar diario de renta per cápita que había sido la norma en todo el mundo (Magnusson, 2004). Desde entonces, algunos países siguen sin superar esta renta per cápita, mientras que otros han crecido enormemente. Las diferencias de renta llegan a ser, sin considerar los casos extremos, de 30 a 1 (hay países por encima de los 30.000 euros de PIB per cápita, y países por debajo de los 1.000). Las diferencias en años de estudios, en cambio, apenas alcanzan la ratio de 3 a 1 (doce años en los países con la población más escolarizada; más de cuatro, en los países con menos escolarización). Como hemos visto, si la relación entre estudios e ingresos fuera la misma a nivel global que a nivel individual, la igualación de los años de escuela entre países sólo aumentaría el PIB per cápita ocho veces un 5 por 100, menos del 50 por 100 en total. Con esta analogía, la mayor parte de las diferencias entre países queda sin explicar.

Visto desde la otra perspectiva, si estas diferencias de renta entre países se debieran a sus diferencias de escolarización, elevando un año la media de escuela de la población se aumentaría el PIB per cápita en un 50 por 100. Esta relación relativa resulta claramente inverosímil para los actuales países ricos: se pasaría, por ejemplo, de 30.000 a 45.000 euros de PIB per cápita con sólo que todos aguantáramos un año más en las escuelas. Si así fuera, realmente merecería la pena el esfuerzo. Si la relación fuera absoluta, cada año de escuela medio aumentaría el PIB per cápita en unos 4.000 euros, lo que también puede que merezca un esfuerzo. Por desgracia, es casi matemáticamente imposible que la rentabilidad privada de un año de escuela sea del 5 por 100, y que su rentabilidad social o total sea del 50 por 100.

Puesto que equiparar las diferencias de ingresos entre individuos y entre países es una notoria *metátesis eis allos genós*, de la que nada se saca en claro, no queda sino estudiar en sí mismas las relaciones entre escuela y crecimiento económico a nivel de países. ¿Qué resultados han obtenido los estudios empíricos?

Calculada directamente a nivel de países, la covarianza entre años de escuela y crecimiento económico es más bien dudosa. La correlación entre renta y escolarización en el momento actual es grande y obvia, pero seguramente es la renta primero y la escuela después. Tomando como variable dependiente el crecimiento económico, y como variable independiente los años de escuela de la población en momentos anteriores del tiempo, los coeficientes de regresión pierden buena parte de su vigor. Aquí tropieza este artículo con la dificultad de mostrar no una inexistencia cualquiera, sino la de una relación que nos dan como obvia las instituciones que más confianza nos merecen y al son de cuyas recomendaciones solemos bailar alegremente. No se me ocurre mejor salida a este problema que remitir a algunas revisiones recientes de la literatura, de las que es casi forzoso salir, si no convencido, al menos escéptico; por ejemplo, a De la Fuente (2006), sumamente prudente; a la de Jones y Schneider (2010), quizás en exceso tajante; o mis favoritas, las de Hanushek y Wössmann (por ejemplo, 2007)⁶.

¿Significa esto la falsación de la teoría del capital humano? No, si lo que falla es la escuela. Varios estudios recientes (Coulombe *et al.*, 2004;

⁶ He aquí algunos extractos que, a su vez, contienen otras referencias. “La literatura sobre crecimiento que incluye múltiples países (esp. Sala-i-Martin [1997], Sala-i-Martin, Doppelhofer & Miller [2004]) ha encontrado que las medidas de educación tradicional rara vez muestran una relación robusta entre crecimiento y productividad —siendo la educación básica una excepción rara” (Jones y Schneider, 2006). “Los resultados de estas contribuciones indican que la contribución de la escolarización a la productividad agregada es, como mínimo, del tamaño implicado por estimaciones macroeconómicas de ecuaciones salariales y puede ser considerablemente más amplia, lo cual sugiere que la acumulación de capital humano puede ser la fuente de importantes externalidades positivas a nivel agregado que probablemente pueden ser relacionadas con el papel de la educación en la promoción del desarrollo y la absorción del conocimiento nuevo. En lo que respecta al tamaño de estas externalidades, la incertidumbre es, no obstante, considerable, tanto porque el margen existente de estimaciones del parámetro relevante es amplio, como porque es bastante probable que algunas de estas estimaciones puedan estar sesgadas hacia arriba, debido a un problema de causalidad inversa que refleja los efectos de retroalimentación de los ingresos crecientes sobre la demanda de educación (véase, por ejemplo, Bils y Klenow, 2000)” (De la Fuente, 2006: 10) (Traducción propia).

Hanushek y Wössman, 2007) han pretendido salvar la relación entre escuela y desarrollo distinguiendo entre cantidad y calidad de las escuelas; si la correlación ‘interpaíses’ entre escuela y desarrollo no es robusta, ello se debe a que las escuelas de los países pobres son de peor calidad que las de los países ricos. Si en vez de la cantidad de educación se mide su calidad, entonces se hallan, en primer lugar, diferencias más grandes entre países, y, en segundo lugar, correlaciones más robustas con el crecimiento.

Hanushek y Wössman (2007) especifican todavía más la relación, sustituyendo el grado de alfabetización de la población en general por el nivel cognitivo de la élite⁷. La respuesta que proporcionan sus ecuaciones de regresión es que ambos aspectos, el nivel medio y el tamaño de la elite académica, muestran efectos sobre el desarrollo, con diferencias que dependen de cómo se especifiquen las ecuaciones.

La propia OCDE, por último, ha asumido como propio este punto de vista, aunque distinguiendo menos claramente de lo deseable entre educación y capital humano⁸. De un modo u otro, sin embargo, se admite que no es la cantidad de escuela, y no digamos la tasa de titulaciones, lo que aumenta la productividad de la población. Por tanto, la UE anda un poco atrasada cuando en su estrategia 2020 sigue suponiendo, sin más, que dotando de un título de secundaria al 90 por 100 de la población se incrementaría la productividad de los países.

Distinguiendo entre cantidad y calidad, Hanushek y Wössman (2007) salvan tanto a las

⁷ “Hablando llanamente, ¿es que se necesitan unos pocos científicos ‘de bandera’ en la parte más alta de la distribución para estimular el crecimiento económico, o lo que se precisa es ‘educación para todos’, con el fin de establecer una amplia base en la parte más baja de la distribución educativa?” (Hanushek y Wössman, 2007: 50).

⁸ “Las comparaciones internacionales muestran que la educación desempeña un papel central en el fomento de la productividad laboral y el desarrollo económico: un país capaz de conseguir puntuaciones de alfabetización un punto porcentual más altas que la media internacional logrará niveles de productividad laboral y PIB per cápita entre 2,5 y 1,5 por 100 superiores, respectivamente, que los de los otros países. Los índices de alfabetización como medidas de capital humano muestran asociaciones más altas con el crecimiento económico que los indicadores de escolarización. La Encuesta Internacional de Alfabetización de Adultos (*International Adult Literacy Survey*) ofrece dos explicaciones sobre por qué esto puede ser así: la alfabetización puede ser una medida superior de algún conductor clave del crecimiento económico, mientras que los datos sobre alfabetización pueden ser más comparables que los de logro educativo (OECD, 2009:73; el dato está tomado de Coulombe *et al.*) (Traducción propia).

escuelas como a la teoría del capital humano. Se mantiene la proposición fundamental de que el crecimiento económico depende del capital humano, y al tiempo que la escuelas —eso sí, sólo las buenas— incrementan el capital humano de sus alumnos. Sigue habiendo ahí un desafío para la escuela, pero se ha vuelto un poco más difícil de lo que era. Desde una perspectiva política o práctica, la pregunta es: ¿qué modelo escolar es aquel que fomenta más el capital humano de la población?

Conviene recordar, llegados a este punto, que lo que los autores citados llaman ‘calidad’ de las escuelas se mide por los resultados obtenidos en pruebas objetivas, principalmente de lectura y matemáticas, por la población adulta (estudio IALS) y por los adolescentes (estudios PISA y TIMMS)⁹. Ahora bien, estas pruebas miden capacidades cognitivas de tipo muy general que pueden adquirirse también fuera de las escuelas. De lo que se habla, por tanto, no es propiamente de calidad de las escuelas, sino de una modalidad de capital humano, la cognitiva, que en parte se adquiere en las escuelas. Si se tiene esto en cuenta, la cuestión debe formularse en términos más generales: ¿cómo incrementar las capacidades cognitivas de la población?

Si seguimos insistiendo en recurrir a las escuelas, deberíamos ser capaces de explicar cómo las escuelas de unos países son más eficaces que las de otros. Es una empresa ardua. La inversión fue la variable favorita de los economistas y los profesores, pero los estudios econométricos, otra vez, no encuentran relación empírica. Con simplemente inyectar más recursos en las escuelas, sea por reducir las clases, por aumentar los salarios o por mejorar los materiales, no se mejoran los resultados¹⁰. Los mismos Hanushek y Wössman exponen con toda claridad que si bien los buenos profesores son muy importantes, no hay manera ni de producirlos mediante la formación, ni de identificarlos y seleccionarlos antes de contratarlos, ni de mejorarlos mediante incentivos salariales¹¹. Ellos creen en la ventaja de incentivar a los centros creando competencia en el interior de las administraciones escolares, pero, hasta donde cono-

co, no hay mejor evidencia a favor de la ‘autonomía y la rendición de cuentas’ de la que había a favor de los recursos cuando Hanushek dudó de ellos. Así se desprende de los informes PISA que se redactan para la OCDE (por ejemplo, OECD, 2008). A la misma conclusión han llegado los enormes esfuerzos dedicados a establecer los rasgos de las escuelas eficaces (por ejemplo, Scheerens y Bósker, 1997). En definitiva, no sabemos qué rasgos hacen que unas escuelas sean más eficaces que otras en el desarrollo de las capacidades cognitivas, medidas por las pruebas de aprendizaje. Más aún, ni siquiera sabemos la medida en que las escuelas contribuyen a desarrollar estas capacidades (Carabaña, 2008).

3. OJALÁ LA SALIDA DE LA CRISIS DEPENDIERA DE LA ESCUELA

Acabamos de exponer que, sea cual sea el reto que nos plantee el crecimiento económico en la década futura, mal puede la enseñanza ayudar a superarlo cuando los economistas de la educación no pueden confirmar la relación entre títulos académicos y productividad, no logran distinguir las escuelas buenas de las malas y ni siquiera están seguros de la medida en que las buenas mejoran el capital humano, que sí es importante para el crecimiento económico.

Podemos, sin embargo, suponer en beneficio del argumento que la doctrina oficial es cierta y que la cantidad y calidad de las escuelas es crucial para nuestro futuro, antes de pasar a examinar si las nuestras estarían a la altura de este desafío, en caso de existir. Pues el resultado de este examen es de todo punto positivo. Vamos a ver, primero, cómo los datos obtenidos hasta ahora muestran que los alumnos de enseñanza básica en España tienen un buen nivel de capacidad cognitiva; después vamos a sostener que los déficits de titulación que se observan en nuestra enseñanza media tienen poco o nada que ver con la productividad de los individuos y, *a fortiori*, de la economía.

Una escuela básica de nivel europeo, pero más exigente

Reiteremos, en primer lugar, que la escuela básica no puede ser culpada de deficiencias en la formación de capital humano general, al menos del tipo cognitivo. Esta afirmación tiene la mejor base empírica que haya habido nunca en materia de educación: las evaluaciones internacionales en las que

⁹ TIMMS es el acrónimo de *Trends in International Mathematics and Science Study* (pruebas organizadas por el Gobierno federal de Estados Unidos [US Department of Education]).

¹⁰ Sobre la inanidad de los recursos puede verse Hanushek (1997 y 2003).

¹¹ Contra lo que pretenden haber encontrado ciertos informes de la consultora McKinsey, que han recibido amplia publicidad.

España ha participado, que no son sólo los cuatro estudios PISA llevados a cabo hasta ahora.

He insistido tantas veces en este punto en los últimos diez años (por ejemplo, Carabaña, 2004b y 2009), que sólo su gran importancia inhibe el

temor de fatigar con su reiteración. Los resultados de los estudios PISA muestran bien claramente que los alumnos españoles de 15 años han aprendido tanto como la media de los países de la OCDE, al menos durante las dos últimas décadas. El cuadro 1 recoge los resultados que obtuvieron en la

CUADRO 1

RESULTADOS EN LECTURA DE LOS ALUMNOS DE 15 AÑOS EN LOS PAÍSES DE LA OCDE. AÑOS 2000 Y 2009

<i>Países OCDE</i>	<i>Media 2000</i>	<i>Media 2009</i>	<i>Dif. 2009-2000</i>
Finlandia	546	535	-11
Canadá	534	524	-10
Nueva Zelanda	529	521	-8
Australia	528	515	-13
Irlanda	527	496	-31
Corea	525	540	15
Reino Unido	523	494	-29
Japón	522	520	-2
Suecia	516	497	-19
Austria	507	470	-37
Bélgica	507	506	-1
Islandia	507	500	-7
Francia	505	496	-9
Noruega	505	503	-2
Estados Unidos	504	500	-4
Dinamarca	497	495	-2
Suiza	494	500	6
España	493	481	-12
República Checa	492	479	-13
Italia	487	486	-1
Alemania	484	497	13
Hungría	480	494	14
Polonia	479	501	22
Grecia	474	483	9
Portugal	470	489	19
Luxemburgo	441	472	31
México	422	425	3
Chile	410	449	39
Israel	452	474	22
Países Bajos	*	508	*
Turquía	*	464	*
Eslovaquia	*	477	*
Eslovenia	*	483	*
Estonia	*	501	*
OCDE total	499	492	
OCDE promedio	500	493	-7
OCDE 2000 promedio	500	497	-3
España, alumnos nativos	494	488	-6

Fuente: Informes PISA 2000 y 2009 (OECD, 2001 y 2010c).

prueba de lectura en 2000 y 2009, reflejando lo que las escuelas habrían hecho (de deberse a ellas estos resultados) en la última década del siglo XX.

La media española de 493 puntos (2000) dista 7 puntos de la media de la OCDE, una diferencia que no es estadísticamente significativa, y está por debajo de sólo cuatro países europeos: Finlandia, Irlanda, Reino Unido y Suecia. El cuadro muestra también los resultados de 2009. La media de 481 puntos se halla por debajo de la media de la OCDE y del grueso de los países europeos. Pese a las apariencias, este descenso de 12 puntos no significa que las escuelas hayan empeorado. Si prescindimos de los alumnos inmigrantes y comparamos nativos con nativos, el descenso ha sido de 494 a 488 puntos. Al mismo tiempo, los países de la OCDE que participaron en el año 2000 (fila 'OCDE 2000 promedio' en el cuadro 1) han bajado tres puntos, de 500 a 497; así que la distancia de los españoles nativos a la media de la OCDE ha aumentado sólo tres puntos. Esta variación es suficiente para colocarnos estadísticamente por debajo de la media y de la mayor parte de los países europeos. No es, sin embargo, suficiente para sustentar estadísticamente la afirmación de que los resultados empeoraron. La diferencia puede deberse a múltiples variaciones en las muestras y en las pruebas. Sería arriesgado tomarla como real y, en todo caso, es minúscula.

Como se expuso en el primer apartado de este artículo, la Comisión Europea ha propuesto como objetivo para 2020 reducir al 15 por 100 el porcentaje de alumnos con bajas puntuaciones en PISA. Sin esperar a que se aclare lo que se entiende por nivel bajo, puede asegurarse que España no está más cerca de este objetivo que muchos países europeos. Así, España tenía en el año 2000 menos alumnos con capacidad lectora bajo el nivel 1 que la media de la OCDE (4,1 por 100 y 6,2 por 100, respectivamente) y los mismos (12 por 100) de nivel 1. En 2009, nuestra media de alumnos por debajo del nivel 1 es quizá ligerísimamente mayor que la de la OCDE (5,9 por 100 y 5,7 por 100, respectivamente), lo mismo que en el nivel 1 (13,6 por 100 y 13,1 por 100, respectivamente). Si por nivel bajo se entiende este nivel 1 de PISA, entonces España, con 19,5 por 100 de alumnos en este nivel, tiene ante sí un trabajo algo mayor que el de Alemania o el Reino Unido, que registran un 18,5 por 100, y algo menor que el de Francia, con el 19,7 por 100, o el de Italia, con el 21 por 100.

Con criterios objetivos, como los de los estudios internacionales, el nivel cognitivo de nuestros alumnos al término de la enseñanza básica no resul-

ta comparativamente bajo. Sin embargo, es un lugar común que el 'fracaso escolar' es en España mucho mayor que en el resto de Europa. Rótulos como 'infamante' o 'escandaloso' parecen insuficientes para calificar el hecho de que el 30 por 100 de los alumnos de ESO no logren la titulación correspondiente a la secundaria obligatoria. Reducir esta tasa, consiguiendo que más alumnos "titulen", se considera rutinariamente uno de los retos del sistema. En la línea de separar calidad de cantidad, Martínez García (2008) ha distinguido entre este fracaso escolar 'administrativo', plasmado en títulos escolares, y el aprendizaje real, medido por las pruebas PISA. Parece claro que el primero, con su infame tasa del 30 por 100, no refleja el aprendizaje de los alumnos, sino la exigencia de las escuelas, esas mismas escuelas a las que se tilda de permisividad, de dejación de la autoridad y de no fomentar la cultura del esfuerzo.

La exigencia de las escuelas españolas es alta, pero también desigual. El cuadro 2 refleja esta desigualdad por comunidades autónomas. Así, las escuelas aragonesas, como media, sitúan el listón para el 'fracaso escolar' en 449 puntos en la prueba de lectura de PISA 2009, mientras que las vascas lo rebajan a 405; con el resultado de que, si bien la capacidad lectora media es la misma en ambas regiones, el fracaso escolar es mucho mayor en Aragón (27,4 por 100) que en el País Vasco (13,6 por 100).

El *Marco Estratégico para la Educación* no propone objetivos para los alumnos de nivel alto. En este punto, la ideología subalterna ha superado a la hegemónica. No por ello deberíamos ignorar que en España escasean los alumnos de capacidades cognitivas altas. Así, con nivel 5 o superior en lectura, España registraba en el año 2000 un 4,2 por 100 de alumnos, frente a 9,4 por 100 en la OCDE. En 2009, el porcentaje se ha situado en 3,4 por 100 alumnos con nivel 5 o más, frente al 7,1 por 100 en el conjunto de la OCDE, 8 por 100 en el Reino Unido, 7,6 en Alemania, 9,6 en Francia y 5,4 en Italia. Parece evidente que la escasez de alumnos de nivel alto ha de afectar al desarrollo de actividades como la investigación científica o la innovación (Carabaña, 2004b).

Una escuela media muy selectiva

España está a la cabeza de los países europeos en la mayor parte de los indicadores que se recogen en los *Panoramas de la Educación* que

CUADRO 2

TASAS DE GRADUADOS EN ESO, FRACASO ESCOLAR Y MEDIAS EN PISA (LECTURA). AÑO 2009

	Graduados ESO	Fracaso	Puntuaciones PISA	
			Media	Percentil fracaso
TOTAL	71,5	28,5	481	438
Madrid (Comunidad de)	74,1	25,9	503	454
Murcia (Región de)	66,0	34,0	480	452
Aragón	72,6	27,4	495	449
Cataluña	75,0	25,0	498	449
Rioja (La)	71,8	28,2	498	449
Castilla y León	79,8	20,2	503	437
Baleares (Illes)	62,8	37,2	457	436
Andalucía	66,4	33,6	461	430
Galicia	76,5	23,5	486	428
Cantabria	77,2	22,8	488	427
Navarra (Com.Foral de)	82,9	17,1	497	419
Asturias (Principado de)	80,2	19,8	490	417
Canarias	66,6	33,4	448	410
País Vasco	86,4	13,6	494	405
Ceuta Melilla	55,0	45,0	412	399

Fuente: Elaboración propia a partir de MEC (*Datos y cifras*, 2007-8) y del *Informe PISA 2009* (OECD, 2010c).

la OCDE publica anualmente (OCDE, 2010a y 2010b). Uno de los pocos indicadores (quizá el único) en los que España queda realmente a la cola es el llamado 'abandono escolar temprano', que se construye calculando (a partir de la Encuesta de Población Activa) el porcentaje de personas de 18 a 24 años sin título de Secundaria Superior (en España: BUP o FP1 en el sistema LGE [Ley General de Educación], Bachillerato o CFGM [Ciclo Formativo de Grado Medio] en el sistema LOGSE [Ley Orgánica de Ordenación General del Sistema Educativo]) y que no cursan estudios. Con 73 por 100 de titulados en Enseñanza Secundaria Obligatoria entre 18 y 24 años, España se encuentra en las posiciones más bajas, junto con Portugal o Suecia (76 por 100), lejos no ya de Alemania (97 por 100), sino también de Grecia (90 por 100) e incluso de Italia (85 por 100) (OCDE, 2010a: tabla A2.1). Lo mismo ocurre cuando lo que se tiene en cuenta son las tasas de graduación (OCDE, 2010b: 15).

En realidad, la diferencia no se da en el Bachillerato, sino en la Formación Profesional (FP). Entre las personas de 18 a 24 años hay un 45 por 100 que han terminado o estudian Bachillerato, igual a la media de la OCDE y de la UE; y un 38 por 100 que estudian o han terminado FP, por debajo de la media de 44 por 100 de la UE y de la mayor parte

de los países. Recordemos que uno de los objetivos cuantificables en que se concretan los objetivos de Lisboa, y ahora de la *Estrategia 2020*, consiste en elevar ese porcentaje al 90 por 100, desde el 83 por 100 en que se sitúa actualmente la media de la UE-19. Este déficit de Formación Profesional de nivel medio ha recibido una enorme atención pública, ha motivado avisos y regañinas a España en el seno de la UE y ha sido culpado de la crisis, del paro y hasta del estancamiento económico de España. Así, el Consejo de la UE (2011) ha manifestado recientemente que "el alto nivel de abandono prematuro de la escuela en España (31,2 por 100 en 2009) es particularmente preocupante, ya que disminuye el volumen de mano de obra cualificada, afecta a las perspectivas de empleo de los interesados y reduce el potencial de crecimiento". Desde luego, nuestras autoridades consideran un reto reducirlo, y se han apresurado a atribuirse al menos algún mérito por un cierto retroceso experimentado en 2010.

Conviene aclarar ante todo que, como ocurre con el fracaso escolar, el 'abandono escolar temprano' es más un rasgo del sistema que una opción de los alumnos. Como se acaba de ver, las 'competencias' de nuestros alumnos al terminar la ESO están al nivel medio de la OCDE y de Europa. Pero, después de la LOGSE, para continuar estudios tanto de

Formación Profesional como de Bachillerato se exige el título de ESO, título que, como también se acaba de ver, no se otorga al 30 por 100 de los alumnos. Más que abandonar la escuela, por tanto, los alumnos son expulsados de ella.

Es preciso subrayar que tal expulsión no implica un déficit de cualificaciones generales de nivel básico, ni tampoco un déficit de competencias generales de nivel medio, como las que se adquieren en Bachillerato, sino, en todo caso, un déficit de cualificaciones profesionales de nivel medio, las propias de los obreros industriales cualificados y de los empleados administrativos. Tal déficit es indu-

dable, al menos en términos de titulaciones. De lo que cabe dudar, sin embargo, es de la relevancia económica de este déficit de titulaciones. ¿Es tan importante para la productividad como tantos, comenzando por la UE, proclaman?

Podemos seguir dos vías para responder a esta cuestión: una, la comparación con otros países; otra, la comparación con nuestro propio pasado.

Comenzando por la comparación con otros países, el cuadro 3 (que reproduce la tabla 2.6 del Informe PISA 2006) muestra, en primer lugar, que la relación entre las competencias generales medi-

CUADRO 3

APRENDIZAJE EN CIENCIAS, PIB PER CÁPITA Y TITULADOS EN SECUNDARIA SUPERIOR. AÑO 2006

<i>Países OCDE</i>	<i>Rendimiento medio en la escala de ciencias</i>	<i>PIB per cápita (equivalente en \$ de EEUU en paridades de poder adquisitivo)</i>	<i>Porcentaje de la población entre 35 y 44 años que ha completado la segunda etapa de secundaria como mínimo</i>
Alemania	516	30.826	85
Australia	527	34.238	66
Austria	511	34.409	84
Bélgica	510	33.028	72
Canadá	534	34.052	88
Corea	522	22.277	88
Dinamarca	496	34.090	83
España	488	27.507	54
Estados Unidos	489	41.674	88
Finlandia	563	30.923	87
Grecia	473	29.564	65
Hungría	504	17.506	81
Irlanda	508	38.844	70
Islandia	491	36.499	67
Italia	475	28.168	54
Japón	531	30.773	m
Luxemburgo	486	m	m
México	410	10.767	23
Noruega	487	35.853	78
Nueva Zelanda	530	26.070	82
Países Bajos	525	35.365	76
Polonia	498	13.951	50
Portugal	474	20.043	26
Reino Unido	515	32.890	67
República Checa	513	20.727	93
República Eslovaca	488	15.983	92
Suecia	503	32.111	90
Suiza	512	36.276	85
Turquía	424	7.709	25

Fuente: OECD (2008: tabla 2.6).

das por PISA y el porcentaje de titulados en Secundaria Superior la originan los países más pobres, como México y Turquía. El cuadro muestra también que no es posible relacionar los titulados en Secundaria Superior con el PIB per cápita, a no ser que, de nuevo, se invoquen los casos de México y Turquía. Olvidemos, en beneficio del argumento, que los titulados en Secundaria Superior quizás sean más efecto que causa de los altos niveles de renta. Concedamos también su papel a los factores institucionales y dejemos fuera de la comparación a los antiguos países socialistas, que tienen mucha formación y poca renta. Lo que nos queda es que todos los países con rentas mayores de 30.000 dólares registran más del 70 por 100 de titulados sin correlación dentro del grupo. Descontando a México y Turquía, la correlación global entre titulaciones de Secundaria Superior y PIB per cápita depende de Portugal, España e Italia. Ahora bien, ¿alguien, basándose en semejante correlación, se atrevería a afirmar que si España e Italia tienen tasas de PIB per cápita menores de 30.000 euros es porque casi la mitad de su población entre 35 y 44 años carece de los títulos de Bachiller o de FP? En ese caso, al llegar al 70 por 100 de titulados en Secundaria Superior, ¿se colocaría nuestro PIB per cápita al nivel de Irlanda o Islandia (38.000) o sólo al nivel de Francia (30.000)? Y tras alcanzar el 85 por 100 de titulados en Secundaria Superior, ¿llegaríamos a los 41.000 dólares de Estados Unidos o nos quedaríamos en los 26.000, como Nueva Zelanda?

Si la comparación con otros países no permite afirmar que el abandono escolar temprano tenga relación no ya causal, sino de cualquier otro tipo, con el nivel de renta, ¿lo permitirá el examen de nuestra propia historia? El PIB per cápita español ha aumentado mucho en los últimos 50 años, con tres períodos fácilmente distinguibles: el gran desarrollo de 1960 a 1975, la crisis de 1976 a 1986 y el nuevo período de crecimiento de 1987 a 2008, interrumpido por una recesión en 1993. ¿Hay algún indicio de que la extensión del Bachillerato o la expansión de la FP hayan incidido favorablemente en este crecimiento económico?

Limitémonos a los últimos años. Los quince años transcurridos desde 1993 a 2008 comprenden el segundo período más intenso de crecimiento económico en la historia de España, tras la década 'desarrollista' de los sesenta. El nivel de estudios de la población que se ha incorporado al mercado de trabajo subió ininterrumpidamente durante los años anteriores, como puede verse en el cuadro 4. Entre 1981 y 2000 el porcentaje de jóvenes con Secundaria Superior aumentó 17 puntos porcentuales; el de los bachilleres, en torno a 20 puntos; el de los universitarios, 9 puntos, y el de los licenciados (cinco años de estudios universitarios), más de 6 puntos. Cuanto más alto el nivel de estudios, mayor ha sido el aumento relativo: los que acabaron con al menos Bachillerato crecieron un 50 por 100; los que terminaron una licenciatura universitaria, más del 60 por 100. Y el aumento ha sido

CUADRO 4

NIVEL DE ESTUDIOS DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA, POR COHORTES DE FINALIZACIÓN. AÑO 2004

Cohorte fin de estudios	TOTAL (n)	Niveles de estudios					TOTAL %
		Termina FPI-BAC %	Termina BAC-FP2 %	Termina Bachiller %	Termina UNI %	Termina UNI 5 %	
1956-1960	7.841	13,7	11,8	10,3	5,0	1,9	7,8
1961-1965	8.540	19,3	16,6	14,4	7,0	3,0	8,5
1966-1970	9.171	27,6	24,2	20,4	9,6	4,3	9,1
1971-1975	10.066	34,4	29,6	25,2	11,5	6,1	10,0
1976-1980	11.723	42,9	35,4	29,6	13,8	7,3	11,6
1981-1985	12.707	49,8	41,4	32,2	17,3	9,8	12,6
1986-1990	13.044	56,6	46,9	35,9	20,6	12,8	12,9
1991-1995	13.036	63,7	54,6	41,9	24,4	14,8	12,9
1996-2000	14.852	67,8	60,3	49,6	26,8	16,0	14,7
TOTAL	100.980	45,4	38,8	31,2	16,5	9,4	100

Fuente: EPA, segundo trimestre 2004.

mayor todavía en años de estudios que en títulos, como consecuencia de las dificultades introducidas por la LGE y por la LOGSE en los estudios profesionales medios. ¿No es esta correlación un claro indicador de la importancia de las titulaciones para la productividad?

La respuesta a esta pregunta parece que ha de ser, por desgracia, negativa. La práctica totalidad del crecimiento económico entre 1993 y 2008 se ha debido al aumento de la población ocupada, y sólo una pequeña parte al aumento de la productividad, que ha permanecido prácticamente estancada (Carabaña y Salido, 2010). Entre 1995 y 2008 el PIB creció un 65 por 100, y la población ocupada creció un 46 por 100, de modo que el PIB por empleado creció un magro 12 por 100, menos del 1 por 100 anual.

Si a nivel agregado el aumento del nivel de estudios no ha producido en España ningún aumento en la productividad, tampoco parece haber crecido la productividad al nivel individual. A partir del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE) y de la Encuesta de Condiciones de Vida (ambas fuentes procedentes del INE), puede calcularse que entre 1993 y 2004 se mantuvieron los ingresos de las personas con estudios básicos (primarios, EGB) y descendieron los de los titulados, tanto más cuanto más elevado el título (Carabaña y Salido, 2010). El

cuadro 5 reproduce las estadísticas oficiales de la OCDE. El diferencial de remuneración de los títulos académicos es en España muy bajo. Los alumnos que abandonan temprano el sistema ganan tan sólo el 7 por 100 menos que los que terminan Bachillerato o FP; los que finalizan FP2 ganan un 12 por 100 más; los que concluyen una carrera universitaria un 35 por 100 más. Al contrario de lo ocurrido en Alemania o Estados Unidos, el diferencial ha tendido más bien a reducirse que a aumentar con los avances de la sociedad del conocimiento. Si, como los teóricos del capital humano y los economistas neoclásicos sostienen, los salarios reflejan la productividad, esta, en lugar de aumentar, ha disminuido. Resulta difícil no relacionar este descenso de la productividad con el exceso de oferta de mano de obra cualificada, pues se ha producido al tiempo que aumentaban las credenciales académicas de la población, entre ellas, desde luego, las de FP, y el abandono escolar 'temprano' pasaba del 50 al 30 por 100 de la población.

Parece, pues, que los precedentes de otros países permiten predecir con igual probabilidad efectos positivos, neutros o negativos de los aumentos de escolaridad sobre la productividad de la economía, y que nuestra propia historia inclina a predecir resultados neutros o, a lo sumo, muy ligeramente positivos. En el pasado inmediato, los aumentos en titulaciones, tanto generales como

CUADRO 5

VALOR ECONÓMICO DE LOS TÍTULOS ACADÉMICOS, ESPAÑA Y PAÍSES ESCOGIDOS

Ingresos relativos de la población con rentas procedentes del empleo, por nivel de estudios (educación secundaria superior y postsecundaria no terciaria = 100)

	<i>España</i>	<i>Alemania</i>	<i>Francia</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>Suecia</i>	<i>EE. UU.</i>
A. AÑO 2008,						
EDAD ENTRE 25 Y 34 AÑOS						
Inferior a educación secundaria superior	93	88	94	72	79	67
Educación terciaria tipo B	112	118	122	114	95	116
Educación terciaria tipo A	135	154	147	158	117	170
Ratio Terciaria A/Básica	1,45	1,75	1,56	2,19	1,48	2,54
B. TENDENCIAS, 1998-2008,						
EDAD ENTRE 25 Y 64 AÑOS						
Inferior a educación secundaria superior	80/81	78/90	84/84	66/71	89/93	67/66
Terciaria	144/138	130/167	150/150	157/154	130/126	173/177

Fuente: OECD (2010b: tablas A7.1 y A7.2).

profesionales, no han bastado para incrementar la productividad, de modo que nuestro crecimiento económico ha sido casi puramente extensivo, debido al trabajo de cada vez más gente.

En definitiva, tanto a la vista de lo que ocurre en otros países como de lo que ha ocurrido en España, es harto dudoso que el aumento de las titulaciones de Secundaria Superior hasta el 90 por 100 de la población vayan, no ya a ser cruciales para lograr una economía inteligente, sostenible e integradora, sino a bastar para aumentar un poco la productividad de los españoles. ¡Ojalá nuestra productividad dependiera un poco más de nuestro nivel de estudios!

4. ALGUNAS MODESTAS PROPUESTAS DE MEJORA

Una cosa es que la enseñanza escolar tenga a estas alturas del desarrollo de la economía española efectos marginales ínfimos o nulos sobre la productividad y el crecimiento, y otra que no debamos esforzarnos en mejorar nuestras escuelas. Además de los motivos económicos, que pueden aun no ser despreciables, hay motivos de justicia social y de simple coherencia del sistema.

Hemos sostenido que el 'fracaso escolar' no tiene que ver con el aprendizaje, sino con la exigencia de las escuelas, alta y desigual. Se ganaría bastante en justicia y en coherencia si se suprimiera la titulación y se sustituyera por una simple certificación de lo aprendido (Carabaña, 2003). Caso de que no se quisiera llegar a tanto, quedaría el expediente, más incómodo, de juzgar a todos con el mismo criterio. Se podría, por ejemplo, adoptar el criterio vasco (apuntado en el apartado 3.1) en caso de que se quisiera, además, reducir la tasa de no titulados. Por desgracia, los títulos no alterarían en lo más mínimo sus conocimientos y competencias; pero el sistema sería más justo y más coherente.

Por insignificantes que sean para el PIB, en ningún caso habría que cejar en el empeño de que mejoren los alumnos de nivel más bajo. La UE propone un objetivo en apariencia modesto, reducir su porcentaje una quinta parte, del 19 al 15 por 100 en diez años. En realidad, es un objetivo muy ambicioso, dada la estabilidad de los resultados en las evaluaciones internacionales. Como puede verse en el cuadro 1, hay países que han conseguido mejorar hasta treinta puntos entre 2000 y 2009, pero otros

tantos empeoraron en la misma o mayor medida, mientras la mayoría no variaba, quedando la puntuación media igual. Además, como ya se dijo antes, nadie ha sido capaz todavía de encontrar relación entre los rasgos de las escuelas y sus resultados, de modo que no sirve de mucho la idea de imitar a los que han mejorado.

Habría igualmente que aumentar los alumnos de nivel alto, de los que tenemos un marcado déficit que, probablemente, sí que tenga influencia en la capacidad de adaptación e innovación que se suele invocar como clave para el crecimiento económico. Si la tarea de mejorar los resultados en los extremos resultara factible, lo que parece imposible es llevarla a cabo sin mejorar, al mismo tiempo, a los alumnos medios, que, al cabo, están en las mismas aulas. Así que, tanto por justicia como por imperativos de la organización, el objetivo tiene que ser mejorar los resultados de todos los alumnos, independientemente de su nivel.

Repito que tengo por muy improbable producir mejoras en los resultados cognitivos mediante medidas administrativas. Las capacidades cognitivas de las poblaciones no son una parte más del PIB, por mucho que los economistas apliquen a las escuelas funciones de producción. No creo que los alumnos de hoy aprendan más ni menos que los alumnos de siglos pasados, incluyendo el Medioevo o la Antigüedad; así que tampoco creo que los alumnos de dentro de quince años vayan a aprender más que los de ahora. No se gana nada, sin embargo, con ser fatalistas en este punto y dejarlo de intentar.

Cabe, en todo caso, hacer una recomendación al respecto. Como puede verse en el cuadro 2, los resultados de las regiones españolas son muy distintos. Muchas de las situadas en el norte exhiben en 2009 las mismas medias en torno a 500 puntos que los mejores países europeos, dejando al margen Finlandia. Sus porcentajes de alumnos de alto nivel se acercan también a la media europea (6 por 100 en Castilla-León, La Rioja o Madrid). Bastaría con que las regiones del sur se igualaran a las del norte para que España se igualara con la OCDE y superara a la mayor parte de los países de Europa. Antes de viajar a Finlandia o Corea, deberíamos darnos una vuelta por Valladolid o Logroño.

Yendo ahora a las enseñanzas medias, el que aumentar los titulados carezca de valor económico no exime del deber de mejorar el Bachillerato y la FP. Tampoco esto es fácil de conseguir, a juzgar por la experiencia de las reformas pretéritas. En España,

lo hemos intentado aumentando el nivel de los alumnos entrantes (tras la aprobación de la LOGSE, se exige el título de Graduado en ESO). Puede que así se mejorara algo la formación individual, y que se elevara la calidad media de la enseñanza y la empleabilidad de los titulados. Pero esta mejora de la calidad se ha conseguido excluyendo a los peores, y disminuyendo las cualificaciones en su conjunto. Es muy dudoso que lo ganado por los admitidos compense lo perdido por los excluidos y, en todo caso, el *trade off* es injusto. La OCDE propugna ahora subordinar la entrada en la FP escolar a la oferta de un puesto de aprendizaje por parte de las empresas, como mecanismo para adecuar la oferta a la demanda (bajo el atractivo título de *learning for jobs* [OCDE, 2011]). La selectividad de este sistema de aprendizaje sería igualmente inicua, con el agravante de que, al subordinar la formación a las necesidades inmediatas de la producción, menguaría la flexibilidad y la adaptabilidad a los cambios que procura la actual FP escolar.

La política debería ser, a mi entender, proporcionar a todos una Formación Profesional adecuada a su nivel de salida de la enseñanza básica. Habría que ir en la dirección de incluir en el sistema, si bien con cuidado, no sólo los actuales Programas de Cualificación Inicial, sino todo lo que ahora son aprendizajes informales (no en otra cosa consiste el famoso 'sistema dual'). Ello significa no sólo diversificación, sino también jerarquización, justo en contra de los que defienden la calidad y la igualdad con el Bachillerato. En cualquier caso, la mejora de la FP, por estos u otros caminos, es más fácil de conseguir que el aumento de los resultados en las pruebas PISA.

Fuera de las consideraciones incluidas en este artículo ha quedado la universidad, no porque ya cumplamos el objetivo lisboeta de 40 por 100 de titulados, sino por falta de tiempo y de espacio.

BIBLIOGRAFÍA

BILS, M. y J. KLENOW (2000), "Does schooling cause growth?", *American Economic Review*, 90 (5): 1160-83.

CARABAÑA, J. (1983), *Educación, ocupación e ingresos en la España del siglo XX*, Madrid, Centro de Publicaciones del MEC.

— (2003), *De una escuela de mínimos a una de óptimos. La exigencia de esfuerzo igual en la*

Enseñanza Básica, Fundación Alternativas, Documento de Trabajo 32.

— (2004a) "El futuro del sistema de enseñanza: alumnos y saberes», en: CRUZ, L. (ed.), *España 2015: perspectiva social e investigación científica y tecnológica*, Madrid, FECYT: 71-101.

— (2004b) "Ni tan grande, ni tan grave, ni tan fácil de arreglar. Datos y razones sobre el fracaso escolar", *Cuadernos de Información Económica*, 180: 131-139.

— (2008), "Las diferencias entre regiones y países en las pruebas PISA". Publicación electrónica, *Colegio Libre de Eméritos*, Madrid, 2008. (www.colegiodeemeritos.es).

— (2009) "Fracaso escolar y abandono temprano, o por qué suspendemos tanto", *Cuadernos de Información Económica*, 213.

CARABAÑA J. y O. SALIDO (2010), "Sobre la difusa relación entre desempleo y pobreza: España en el cambio de siglo", *Panorama Social*, 12: 15-28.

CARNOY, M. (2006), *Economía de la Educación*, Barcelona, UOC.

COMISIÓN EUROPEA (2009), *Cadre stratégique pour l'éducation et la formation* (http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-policy/doc28_fr.htm).

— (2010), *Europa 2020* (http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm).

CONSEJO DE LA UE (2011), *Recomendación del Consejo relativa al programa nacional de reforma de 2011 de España y por la que se emite un dictamen del Consejo sobre el programa de estabilidad actualizado de España (2011-2014)*. [SEC(2011) 718 final].

CES (2009), *Sistema educativo y capital humano*, Madrid, CES.

COULOMBE, S.; TREMBLAY, J. F. y S. MARCHAND (2004), "Literacy scores, human capital and growth across 14 OECD countries", *Statistics Canada* (www.statcan.gc.ca/pub/89-552-m/89-552-m2004011-eng.pdf).

DE LA FUENTE, Á. (2006), «Education and economic growth: a quick review of the evidence and some policy guidelines», en: *Globalisation Challenges for Europe*, Helsinki, Prime Minister of Finland's Office Publications 18: 195-212.

FUENTES, A. (2009), "Raising education outcomes in Spain", *Economics Department Working Paper* n. 666, París, OCDE.

HANUSHEK, E. A. (1997), "Assessing the effects of school resources on student performance: an update", *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 19 (2) : 141-164.

— (2003), "The failure of input-based schooling policies", *The Economic Journal* 113 (485): 64-98.

HANUSHEK, E. A. y L. WÖSSMANN (2007), "The role of education quality in economic growth", *World Bank Policy Research Working Paper* 4144.

JONES, G. y J. SCHNEIDER (2010), "IQ in the production function: Evidence from immigrant earnings", *Economic Inquiry*, 48 (3): 743-755.

MAGNUSSON, A. (2004), *The World Economy: A Millennial Perspective*, París, OCDE.

MARTÍNEZ GARCÍA, J. S. (2008), "Fracaso escolar, PISA y la difícil ESO", *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación (RASE)*, vol. 1 (2).

OECD (2001), *Knowledge and Skills for Life. First Results from PISA 2000*, París, OCDE.

— (2008), *PISA 2006. Science Competencies for Tomorrow's World*, París, OECD.

— (2009), *Education Today. The OECD Perspective*, París, OCDE.

— (2010a), *Education at a Glance: OECD Indicators*, París, OCDE.

— (2010b), *Panorama de la Educación: Indicadores de la OCDE*, Madrid, MEC.

— (2010c), *PISA 2009 Results: What Students Know and Can Do - Student Performance in Reading, Mathematic and Science (Volume I)*, París, OCDE.

— (2011), *Learning for Jobs*, París, OCDE.

SALA-I-MARTIN, X. (1997), "I just ran two million regressions", *American Economic Review*, 87 (2): 178-183.

SALA-I-MARTIN, X.; DOPPELHOFER, G. y R. I. MILLER (2004), "Determinants of long-term growth: A bayesian averaging of classical estimates (BACE) approach" *American Economic Review* (American Economic Association), 94(4): 813-835.

SCHLEICHER, A. (2006), *The Economics of Knowledge: Why Education is Key for Europe's Success*, Bruselas, The Lisbon Council.

SHEERENS, J. y R. BÓSKER (1997), *The Foundations of Educational Effectiveness*, Oxford, Elsevier.

WEBER, M. (2003 [1904-1905]), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, México, Fondo de Cultura Económica.

La población española: perspectivas y problemas

MIGUEL REQUENA* Y DAVID REHER**

RESUMEN

En este artículo se presentan las principales características de la población española en su estado actual como el resultado de los cambios experimentados en el país tras más de un siglo de transición demográfica. Para determinar el estado actual de la población española se examinan los cambios de pautas reproductivas, los logros en materia de mortalidad, el comportamiento del crecimiento vegetativo y el impacto demográfico de la masiva llegada de inmigrantes que se ha producido estos últimos años. El análisis del cambio de los parámetros demográficos básicos conduce, a su vez, a plantear los retos demográficos a los que la sociedad española se ha de enfrentar en el futuro próximo: el probable declive de su población y su más que seguro envejecimiento. Impulsados por poderosos procesos demográficos que ya están en marcha, los cambios que se avecinan tendrán sin duda implicaciones trascendentales para el futuro de nuestra sociedad.

1. INTRODUCCIÓN

Importantes cambios demográficos afectan hoy día a todos los países desarrollados y a la mayoría de los países en vías de desarrollo, si bien a muchos de estos últimos sólo de forma incipiente. Hasta ahora, la cronología, la velocidad y la intensidad de esos cambios han diferido a lo largo y ancho del planeta, dependiendo de los distintos niveles de desarrollo económico y modernización social de los

países (y aun de las regiones) que los han experimentado. Pero el hecho definitivo a este respecto es que lo que los demógrafos denominan *transición demográfica*—el imponente proceso societal de control y reducción de la mortalidad y la fecundidad que ha tenido lugar en todas las sociedades modernas—se ha ido difundiendo con el tiempo desde los países desarrollados al resto del mundo, hasta convertirse en un fenómeno auténticamente global (Reher, 2004a). Aunque anticipar el futuro siempre es tarea incierta, no es arriesgado pronosticar que el porvenir demográfico de la humanidad va a estar dominado por las bajas tasas de fecundidad y mortalidad que se alcanzan al final de los procesos de transición demográfica, así como por sus trascendentales consecuencias sociales, económicas, políticas y culturales. A decir verdad, el mundo de la postransición es ya una realidad en muchos países.

En España, los procesos demográficos que se conocen como transición demográfica se han producido con algún retraso con respecto a otros países de nuestro entorno; pero, una vez en marcha, y debido a la gran velocidad que han cobrado, han terminado por tener una intensidad mayor. Ello significa que los retos que suponen para la población tardarán en presentarse con toda su fuerza en nuestro país, pero se desarrollarán con mucha rapidez y con efectos seguramente más acusados que en otros países que nos precedieron por la senda de la transición.

El primero de esos retos es, sin duda, el envejecimiento de la población. Con toda probabilidad, el mayor cambio demográfico que la humanidad está conociendo en los últimos años es el envejecimiento acelerado de su población, una situación que no tiene antecedentes históricos. Dos grandes

* Catedrático de Sociología, Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), y Grupo de Estudios Población y Sociedad (GEPS) (mrequena@poli.uned.es).

** Catedrático de Sociología, Universidad Complutense de Madrid, y Grupo de Estudios Población y Sociedad (GEPS).

tendencias vienen impulsando ese cambio: una, la caída generalizada de la fecundidad y su prolongado mantenimiento por debajo de los niveles de reemplazo generacional; y dos, el aumento imparables de la longevidad. Las consecuencias de esos dos procesos incluyen cambios radicales en la estructura de edad de las poblaciones que van a conducir, a su vez, a una transformación no menos radical de las pautas y formas de dependencia, con una notable disminución de los niveles agregados de dependencia de niños y jóvenes y un acusadísimo aumento de la dependencia de los ancianos. Al periodo en que todo esto ocurre ya se le conoce como la era del envejecimiento (Magnus, 2009).

El segundo de esos retos demográficos –muy relacionado con el envejecimiento, aunque analítica y empíricamente distinguible del mismo– es el posible declive o estancamiento de las poblaciones posttransicionales. De nuevo, se trata de una situación que, de producirse realmente, carecerá de precedentes históricos. Pues aunque las experiencias de estancamiento y declive demográfico no han sido infrecuentes en la historia de las poblaciones humanas, se han solido producir bajo el impacto destructivo de la mortalidad sobre poblaciones mal o poco equipadas para prevenirlo. En cambio, en las nuevas condiciones demográficas de las sociedades posttransicionales será la combinación de bajas tasas de mortalidad y muy bajas tasas de fecundidad lo que nos empuje hacia el estancamiento y, en su caso, al declive de la población. Sea cual sea el futuro que nos espera, lo que parece claro es que la transición demográfica ha acabado con la era de crecimiento intenso y sostenido de la población que hemos conocido a lo largo de los dos últimos siglos (Reher, 2007), aunque las posibles consecuencias del declive o estancamiento demográfico son, a día de hoy, tan inciertas como controvertidas (Coleman y Rowthorn, 2011).

Con las peculiaridades que hacen al caso, la población española ilustra bien tanto las condiciones demográficas que experimentan las sociedades desarrolladas como los desafíos a los que eventualmente pueden llegar a enfrentarse como consecuencia de los mecanismos que regulan sus comportamientos demográficos en un contexto claramente postransicional. En las últimas décadas, la sociedad española ha experimentado, en suma, enormes cambios demográficos que van a imponer un gran esfuerzo de adaptación a individuos, familias, empresas y entidades públicas. En términos generales, estos cambios demográficos han incidido sobre todo en: a) el ritmo de aumento de la población; b) la caída intensa de la fecundidad en España

entre finales de los años setenta y mediados de la década de los noventa, y los niveles persistentemente bajos de la misma, a pesar de alguna indicación débil de recuperación después; c) el aumento de la esperanza de vida de la población (y su longevidad); y d) la estructura por edad de la misma. Todo hace pensar que esos cambios persistirán, e incluso se intensificarán, en el futuro, tanto a medio como a largo plazo, generando así una situación fundamentalmente diferente a la actual para adaptarse a la cual será necesario desarrollar nuevas estrategias políticas, familiares y empresariales que permitan absorber las consecuencias negativas del cambio y aprovechar las oportunidades que ofrece.

2. CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN: FECUNDIDAD Y MORTALIDAD

España cuenta a comienzos del siglo **xxi** con el mayor volumen de población de toda su historia. La última revisión del Padrón Municipal realizada por el Instituto Nacional de Estadística estima en 47.021.031 habitantes la población española a 1 de enero de 2010. Ello nos sitúa como el vigésimo octavo país del mundo por el tamaño de población y como uno de los países más populosos de la Unión Europea (UE), sólo superado por la República Federal Alemana, el Reino Unido, Francia e Italia. Según las estimaciones de Eurostat, la población española constituía en 2010 el 9 por 100 de la población total de los 27 países de la UE –una proporción que lógicamente ha ido disminuyendo con la incorporación de nuevos miembros– y el 14 por 100 de la población de los países de la eurozona.

El estado actual de la población española es, inevitablemente, un producto de los cambios que ha experimentado en el pasado. Por eso, para evaluar la magnitud del cambio con una cierta perspectiva histórica, hay que comenzar por observar lo sucedido a lo largo del convulso siglo **xx**. Durante el pasado siglo, la población española multiplicó por más de dos veces su tamaño, desde los 18,6 millones de 1900 hasta los 40,8 de 2001. Sin embargo, el ritmo de cambio no fue ni mucho menos constante. Si en las dos primeras décadas de la centuria la tasa de crecimiento se movió en torno al 0,7 por 100 anual, en los años veinte se elevó por encima del 1 por 100 para volver a caer por debajo de ese umbral durante los años treinta, cuarenta y cincuenta, hasta que el *baby boom* propició la recuperación de los años sesenta y setenta. Después, a partir de

los años ochenta, la población española comenzó a exhibir un comportamiento claramente postransicional. La caída sostenida de la fecundidad produjo unas tasas de crecimiento moderadas (en torno al 0,4 por 100 anual) y decrecientes que nos situaban como socios de pleno derecho del club de los países demográficamente más avanzados del planeta. Pero entonces sucedió lo inesperado: en la primera década del siglo *xxi* la población española recuperó súbitamente la senda del crecimiento, aumentó sus efectivos en casi 6 millones de habitantes y creció a un ritmo (1,5 por 100 anual) desconocido, al menos, en los últimos ciento diez años¹.

¿Cómo se explica ese importante y rápido crecimiento de los últimos diez años? Es sabido que el cambio de tamaño de una población puede descomponerse en dos factores –el crecimiento natural y el saldo migratorio– que inciden en un determinado intervalo de tiempo sobre el volumen de habitantes al comienzo del periodo. Huelga decir que el factor más importante del cambio de tamaño de la población española durante la última década ha sido, con mucho, un saldo migratorio positivo, es decir, la masiva afluencia de inmigrantes al país. Mucho menor ha sido, en cambio, el peso del otro factor, el crecimiento natural.

El impacto del crecimiento natural en el tamaño de la población se determina observando la evolución conjunta del número de nacimientos y defunciones (Gráfico 1). Los datos disponibles indican que el número de nacimientos ha venido descendiendo en España desde 1976 hasta 1996, año a partir del cual comenzó a experimentar un crecimiento que no se ha interrumpido hasta 2008 y al que han contribuido en medida no despreciable las mujeres inmigrantes². Ahora bien, ese ciclo expansivo de la natalidad parece haberse agotado ya: en el año 2009 ha habido en España casi 27.000 nacimientos menos que en 2008, un cambio de tendencia que parecen confirmar los datos correspondientes al primer semestre de 2010. Por su parte, el número de defunciones ha crecido levemente desde comienzos de los años ochenta, un aumento que no implica mayores tasas de mortalidad sino que se debe, simplemente, a la estructura cada vez más envejecida de la población española. El resultado de esos cam-

¹ A una tasa anual acumulativa del 1,5 por 100, la población se duplica aproximadamente cada 46 años.

² Entre los años 2000 y 2009 nacieron en España 673.407 niños de madre extranjera, lo que supone un 15 por 100 de los 4,564 millones de nacimientos totales del periodo.

bios ha sido una contribución menguante del crecimiento natural al aumento de la población desde mitad de los años setenta hasta 1998 (año de crecimiento natural casi nulo) y un leve repunte posterior que se prolonga hasta el año 2008. Por lo tanto, desde mitad de los años setenta hasta finales de los noventa la desfalleciente natalidad de los españoles fue el factor dominante en la evolución descendente de su crecimiento natural. Desde 1998 hasta 2009, y como consecuencia del aumento del número de nacimientos, el crecimiento natural rebotó hasta situarse en el entorno de los 100.000 individuos al año entre 2005 y 2009. De no haberse producido durante la última década ese aumento inesperado de los nacimientos entre mujeres extranjeras, hace años el crecimiento natural nulo e incluso negativo se habría implantado en el país.

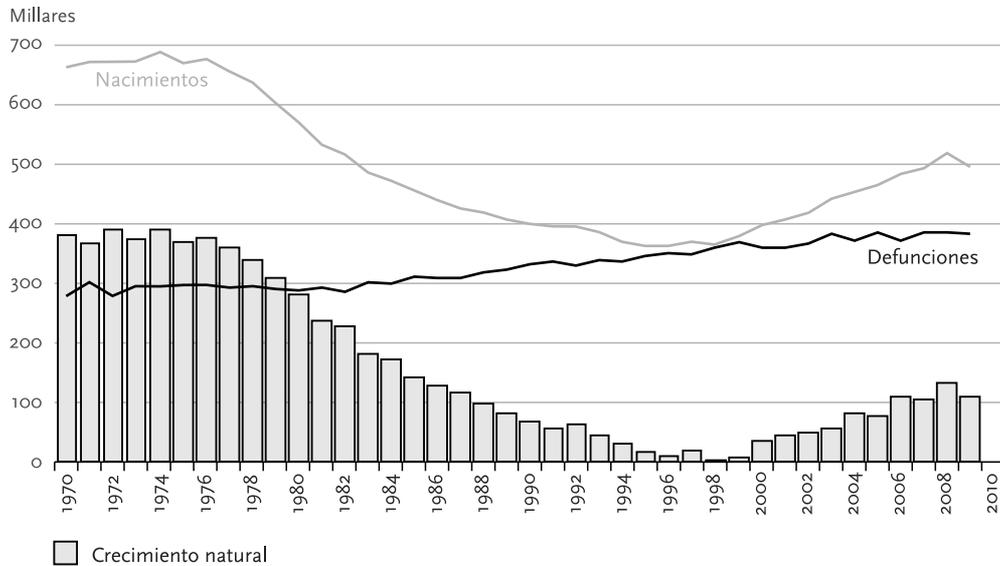
Un crecimiento natural o vegetativo reducido (incluso nulo o negativo) es precisamente lo que cabe esperar de una población que ha completado su transición demográfica y ha ingresado en un régimen caracterizado por la limitación del volumen de su población, basada en la reducción del tamaño familiar en respuesta al control creciente de su propia mortalidad. Hasta aquí, por tanto, el caso español se ajusta bien al modelo de la transición demográfica y a los cambios que implica. El proceso de transición demográfica se extiende en España a lo largo de todo el siglo *xx*, mientras en los comienzos del siglo *xxi* se vislumbra ya el contorno de un nuevo escenario demográfico claramente postransicional en el que las tasas de crecimiento natural son –y serán– muy reducidas (Reher, 2003 y 2004b).

El comportamiento del crecimiento natural refleja en efecto el cambio de pautas demográficas implicado en el fin de la transición demográfica; y en muy destacado lugar, el de la fecundidad. Si en 1975 España tenía uno de los niveles de fecundidad más altos de toda Europa, con una tasa total de fecundidad³ (TTF) de 2,9 hijos por mujer, desde 1976 hasta 1998 la fecundidad fue disminuyendo de manera continuada. En 1981 la TTF se había situado por debajo de los 2,1 hijos por mujer, el valor por debajo del cual no está asegurado el reemplazo generacional. En 1986 el índice se situaba en 1,6 hijos por mujer; en 1993 cayó por debajo de los

³ La tasa total de fecundidad (TTF) o índice sintético de fecundidad (ISF) es el indicador coyuntural de fecundidad más utilizado. Expresa el número medio de hijos que tendría una mujer al final de su vida reproductiva si tuviera a cada edad entre los 15 y los 49 años el comportamiento reproductivo de las mujeres que tienen esas edades en un año determinado.

GRÁFICO 1

NACIMIENTOS, DEFUNCIONES Y CRECIMIENTO NATURAL DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA (1970-2010)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

1,3 hijos por mujer, el umbral que caracteriza a las sociedades o regímenes demográficos contemporáneos de muy baja fecundidad; y en 1998 la TTF descendió hasta los 1,2 hijos por mujer, el mínimo correspondiente al periodo. Es cierto que desde 1999 la fecundidad ha experimentado una leve recuperación (hasta 1,4 hijos por mujer en 2008), un fenómeno que se debe, en buena parte, a las pautas reproductivas de las mujeres inmigrantes que viven en nuestro país y que tienen más hijos que las nativas (López de Lera, 2004; Roig y Castro Martín, 2007; Castro y Rosero-Bixby, 2011). Hay que subrayar, no obstante, que ese repunte de la tasa de fecundidad no se ha mantenido en 2009 ni tampoco en 2010 (Gráfico 2).

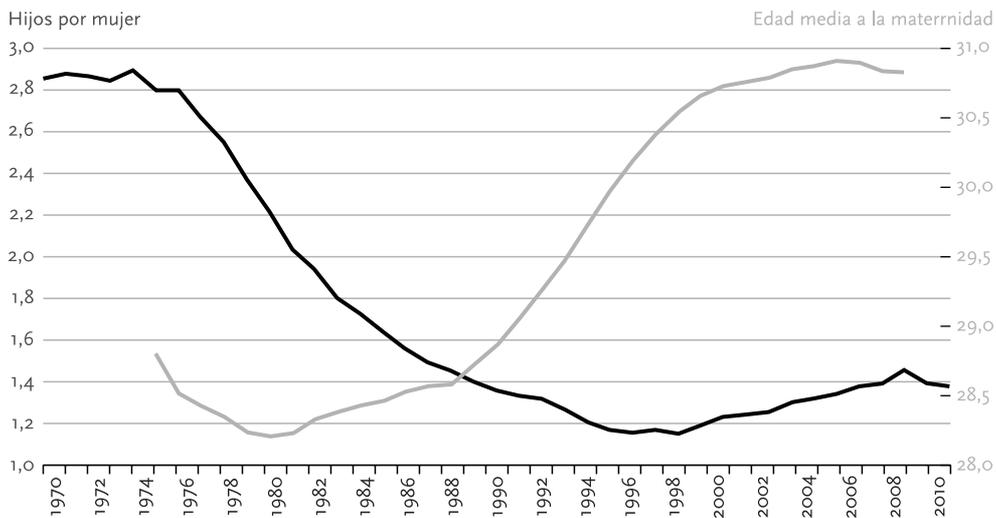
En conexión con esa acusada reducción de la fecundidad de las mujeres españolas –paliada, con toda probabilidad de forma transitoria, por la contribución de las mujeres inmigrantes– se han producido también otros dos cambios reproductivos que merece la pena mencionar: un retraso muy considerable del calendario de la maternidad y unos niveles muy altos de infertilidad. A su vez, la caída de la fecundidad tiene lugar en el contexto de una transformación poco menos que radical de la vida

familiar que se puede resumir en el bloqueo de los procesos de emancipación y la prolongación de la dependencia doméstica de los jóvenes (Requena, 2001, 2002 y 2006; Bernardi y Requena, 2003), la caída de las tasas de nupcialidad y el retraso de la edad del matrimonio, el crecimiento de las uniones de hecho o cohabitación y el aumento de la inestabilidad marital y el correspondiente aumento de los divorcios (Martínez-Pastor, 2009). Estos tres fenómenos, que sintetizan el cambio de pautas en la formación y disolución de las parejas –retraso del calendario matrimonial, caída de las tasas de nupcialidad y crecimiento de la cohabitación, y ruptura matrimonial– tienen, además, obvias implicaciones para la difusión del fenómeno cada vez más generalizado de las familias tardías, y forman parte importante de lo que se ha dado en llamar la *segunda transición demográfica* (van de Kaa, 1987; Les-thaeghe, 2010).

El segundo factor que determina el bajo crecimiento vegetativo español es la mortalidad. A este respecto hay que decir que la favorable evolución de la mortalidad que España experimentó durante el siglo xx –interrumpida solo por los últimos embates de la mortandad epidémica y las consecuencias

GRÁFICO 2

TASA DE FECUNDIDAD Y EDAD MEDIA A LA MATERNIDAD EN ESPAÑA (1970-2010)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

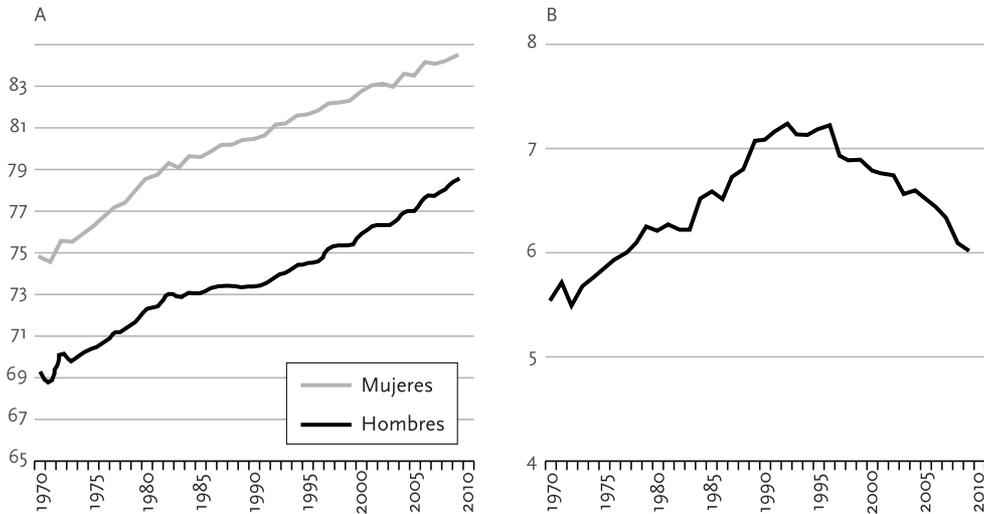
de la guerra civil— se ha prolongado en los primeros años del siglo XXI, hasta el punto de que, en la actualidad, la sociedad española presenta un nivel agregado de mortalidad, en especial para las mujeres, que se sitúa entre los más bajos del mundo. En este sentido, no hay que despistarse ante el aumento del número absoluto de defunciones, que viene determinado por una población cada vez más envejecida. Indicadores más precisos, como la esperanza de vida o las probabilidades de muerte a diferentes edades, ponen de manifiesto con claridad que la evolución de la mortalidad en los últimos años ha continuado recorriendo la trayectoria positiva seguida a lo largo de gran parte del siglo XX. Por ejemplo, en los últimos cuatro decenios los españoles han ganado más de nueve años en su esperanza de vida, desde los 72 años que se estimaron en 1970 hasta los casi 82 que corresponden a 2009 (Gráfico 3). Eso supone una ganancia de casi un trimestre de vida por cada año. En 1970 las españolas podían esperar vivir hasta los 75 años, que se convirtieron en 78 en 1980, en 80 en 1990 y en casi 85 en 2009, lo que las convierte en una de las poblaciones femeninas más longevas de Europa —y, por ende, del mundo—. La esperanza de vida al nacer de los varones, siempre más baja que la de las mujeres, se situaba en 1970 en los 69,5 años, desde los que se ha movido hasta los 78,6 de 2009. Todo eso significa que, según datos de Eurostat, en 2008 sólo las

mujeres francesas y suizas superaban ligeramente a las españolas, aunque los varones islandeses, suizos, chipriotas, neerlandeses y noruegos presentan una longevidad algo mayor que los españoles.

La reciente ganancia en esperanza de vida entre los españoles apunta directamente a los cambios en la composición de la mortalidad. Durante gran parte del siglo XX, el grueso del aumento de la esperanza de vida fue una consecuencia de la disminución de la mortalidad en la infancia y de la reducción de las enfermedades infecciosas en todas las edades y, en particular, en las primeras fases de la vida. En cambio, las ganancias en esperanza de vida de estos últimos años obedecen, fundamentalmente, a la caída de la mortalidad en las edades más avanzadas (Gómez Redondo y Boe, 2004 y 2005; Canudas-Romo *et al.*, 2008). El logro fundamental de las últimas décadas reside en la concentración de la muerte en la fase final del ciclo vital: pese a que todas las edades contribuyen a aumentar la esperanza de vida —salvo los varones de más de 14 y menos de 30 años, que han venido contribuyendo negativamente debido a los efectos del SIDA, las drogas y las muertes violentas—, la mayor aportación la hacen las edades avanzadas. Y el resultado de ese auténtico envejecimiento de la mortalidad es el predominio de las enfermedades degenerativas y tardías como causas de muerte: las

GRÁFICO 3

(A) ESPERANZA DE VIDA AL NACER EN ESPAÑA Y (B) DIFERENCIA MUJERES - HOMBRES (1970-2010)



Fuentes: Human Mortality Database (1970-1989); Instituto Nacional de Estadística (1990-2010).

enfermedades infecciosas han cedido paso a las enfermedades crónicas y a las relacionadas con determinados factores ambientales. De hecho, entre las principales causas de muerte de los españoles en estos últimos años hay que señalar, por este orden, las enfermedades isquémicas del corazón, las cerebro-vasculares, los tumores y las afecciones del aparato respiratorio.

3. CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN: INMIGRACIÓN

Junto al crecimiento natural, el otro componente del crecimiento de la población es el llamado saldo migratorio: la diferencia entre la población inmigrante que ingresa en el país y la emigrante que lo abandona. En lo que se refiere a este componente, el cambio que ha experimentado España —que en el primer decenio del nuevo siglo ha recibido un contingente numerosísimo de inmigrantes— sólo puede calificarse de espectacular. Aunque, desde luego, las migraciones no son un fenómeno nuevo en la historia de España, al menos en los dos últimos siglos la experiencia predominante del país ha sido

la emigración. Las últimas migraciones internacionales importantes que han conocido los españoles arrancaron a finales de los años cincuenta, cobraron intensidad durante la segunda mitad de los años sesenta y disminuyeron rápidamente a partir a mediados de los años setenta. El destino preferido de estas migraciones fue Europa, donde los emigrantes españoles llegaron a ser muy numerosos. La finalización abrupta de los flujos hacia Europa a raíz de la crisis económica de los años setenta dio paso, a comienzos de los años ochenta, a una situación básicamente estable que se prolongó hasta casi el fin de siglo y se caracterizó por unos saldos migratorios irrelevantes.

A finales de los años noventa del siglo pasado (1998), vivían en España poco más de un millón de nacidos en el extranjero junto a una población de 38,7 millones de nativos españoles, de acuerdo con los datos del Padrón Municipal Continuo. Los nacidos en el extranjero —que, por tanto, eran de una u otra forma inmigrantes— constituían una fracción muy pequeña de la población total del país (2,9 por 100), lo que nos situaba como una de las naciones europeas con una baja tasa de inmigrantes, muy lejos de países de mucha mayor tradición migratoria, como Alemania, Francia, el Reino Unido o

Suecia. Una década después, vivía en España una cifra muy próxima a los 6 millones de nacidos en el extranjero junto a 40 millones de nativos: la proporción se había elevado desde aquel exíquo 3 por 100 hasta el 13 por 100. En 2010 los nacidos en el extranjero ascendían a 6,6 millones, que constituían el 14 por 100 de la población española.

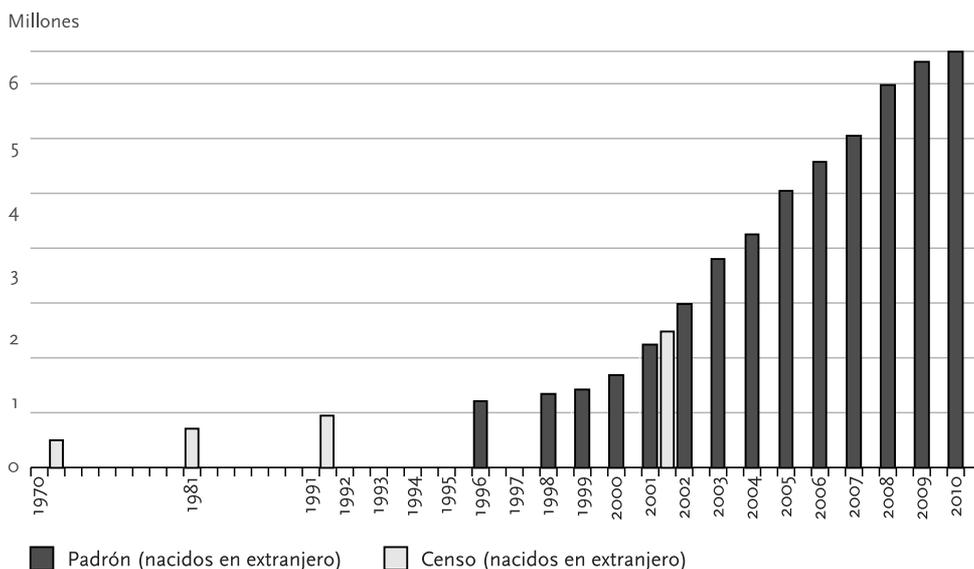
El crecimiento de la población inmigrante entre 1998 y 2010 –casi 5,5 millones de individuos en doce años– sólo puede calificarse de impresionante (Gráfico 4). Mientras la población autóctona española creció esos doce años que van de 1998 a 2010 un modesto 4,5 por 100 (es decir, a una tasa anual continua del 0,37 por 100), la población nacida fuera de España lo hizo un 463 por 100 (es decir, a una tasa anual continua del 14,4 por 100). En otros términos, las llegadas de inmigrantes dan cuenta del 76 por 100 del crecimiento de la población española en el periodo 1998-2010. Como consecuencia de todo ello, España no sólo ha contribuido decisivamente al crecimiento de la población inmigrante en Europa durante estos años, sino que ha pasado de ser uno de los países europeos con menor número de inmigrantes a convertirse en otro muy distinto en el que estos constituyen una fracción ya muy importante de su población.

La magnitud, continuidad y persistencia de las llegadas de inmigrantes a España guardan relación con el rápido crecimiento económico experimentado esos años, que ha multiplicado la capacidad de atracción del país como destino migratorio para auténticas masas de población procedentes de países obligados a soportar condiciones materiales de vida y niveles de bienestar social muy inferiores al nuestro. Una serie de factores se han combinado para producir una explosión inmigratoria que no sólo no tiene precedentes próximos en nuestro país, sino que ha venido a transformar de forma radical nuestra larga tradición de país expulsor de población: las altas tasas de crecimiento económico, la gran demanda de puestos de trabajo de baja cualificación, el déficit relativo de población autóctona en edad de trabajar y las generosas políticas de admisión e integración, en particular en los ámbitos de la sanidad y la educación públicas, han confluído para atraer a un ingente volumen de población inmigrante.

Los inmigrantes llegados a nuestro país provienen de un número relativamente limitado de países, sobre todo si comparamos España con otras naciones europeas, aunque esos orígenes se han ido diversificando con el propio aumento del stock

GRÁFICO 4

NÚMERO DE INMIGRANTES EN ESPAÑA (1970-2010)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

de inmigrantes. En 1998, casi la mitad de todos los extranjeros en España procedía de países desarrollados. Eran, sobre todo, europeos que habían tomado la decisión de residir en España por motivos de estudio, trabajo o jubilación. Les seguían en importancia los africanos, procedentes sobre todo de Marruecos. Sin embargo, durante el período del gran aluvión migratorio (2000-2007), la importancia relativa de estos dos colectivos se ha ido diluyendo, siendo reemplazados por los inmigrantes llegados de los países andinos, primero, y del resto del mundo (sobre todo, de Europa del Este), después. Por otra parte, los propios inmigrantes se caracterizan por su alto grado de variedad interna. La información disponible (Reher y Requena, 2009) muestra a grandes rasgos la existencia de dos tipos básicos de inmigrantes. Por un lado, las personas procedentes de los países andinos, africanos, de la Europa del Este y de Asia tienen todas las características de los inmigrantes económicos: jóvenes, llegados recientemente, ocupados en trabajos poco cualificados y miembros de redes migratorias (sobre todo, familiares) de apoyo muy cohesionadas. Por otro, los inmigrantes procedentes de los países desarrollados muestran una cara muy diferente, con altos niveles de educación, una gran presencia de jubilados, un fuerte peso de hogares unipersonales y trabajos –cuando trabajan– en los sectores de más alta cualificación profesional.

La metamorfosis de España en un país de inmigración es uno de los procesos de cambio social con más implicaciones potenciales, aparte de las estrictamente demográficas, de los que el país ha experimentado en su pasado más reciente. La profundidad y el alcance del cambio no sólo se deben a su magnitud y rapidez, sino también al hecho de que la sociedad española carece de antecedentes próximos como país de acogida de inmigrantes. Con todo, es muy probable que el atractivo del país como destino migratorio esté próximo a agotarse, si es que no se ha agotado ya. Primero, desde que en 2007 la economía española comenzó a experimentar tasas de crecimiento descendentes que condujeron a cifras negativas a partir del segundo trimestre de 2008, las consecuencias de la crisis –masiva destrucción de puestos de trabajo y crecimiento desbocado del desempleo– están siendo especialmente gravosas para la población foránea establecida en España. Segundo, los pobres resultados económicos han minado la positiva imagen de la que España ha gozado como país de acogida de inmigrantes durante los últimos años. Y, tercero, gran parte de los países que han estado enviando emigrantes a España van a ver mitigada la presión que hasta ahora han venido ejerciendo sus pobla-

ciones jóvenes sobre sus propios mercados de trabajo como consecuencia de los procesos de transición demográfica en los que se han adentrado⁴. Por esas razones, la previsión a este respecto es que un ciclo migratorio tan explosivo como el que hemos experimentado estos últimos años difícilmente volverá a darse en España en el corto o medio plazo (Reher, Requena y Sanz, 2011).

4. ESTRUCTURA DE EDADES

Con el previsible cierre del interludio migratorio –o, si se prefiere, de la *década prodigiosa* de la inmigración en España (Arango, 2009)– al que hemos asistido durante los primeros años del nuevo siglo, la sociedad española se habrá de enfrentar a los típicos dilemas demográficos de las poblaciones que ya han concluido su transición demográfica. A saber, en ausencia de flujos migratorios de consideración, no hay más perspectiva que la de la vuelta a las condiciones demográficas imperantes en las dos décadas finales del siglo xx: una fecundidad deprimida y una mortalidad cada vez más controlada. Ambos comportamientos imponen un crecimiento natural anémico o negativo y conducen a una longevidad en aumento y a una estructura de edades en la que viejos y ancianos van cobrando un peso cada vez mayor en el conjunto de la población.

De hecho, la evolución conjunta de las tasas vitales registradas en España en estos últimos años –bajos índices de fecundidad y mortalidad– ha repercutido ya en la estructura de edades de su población y ha impulsado al país por la senda del envejecimiento. Algunos datos resumen el proceso experimentado en estos últimos años por la sociedad española (Cuadro 1): si en 1970 la edad media de la población española era de 33 años (edad mediana de 29), en 2011 es de 41 años (edad mediana de 39); si en 1970 la población menor de 15 años representaba un 28 por 100 del total de la población española, en 2011 representa sólo el 15 por 100; si en 1970 los españoles de 65 o más años constituían el 10 por 100 del total, en 2011 alcanzan el 17 por 100, lo que significa que a partir de 2001, la población de 65 o más años supera a la de menos de 15 años. Durante esos cuarenta años, la población con más de ochenta años ha multipli-

⁴ Con diferentes grados de intensidad, estas nuevas condiciones demográficas se darán en todas las áreas desde las que han llegado inmigrantes a España, salvo en los países africanos al sur del Sáhara.

CUADRO 1

ESTRUCTURA DE EDADES DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA (1970-2011)

	1970	1981	1991	2001	2011
Edad media	32,9	33,9	36,9	40,0	41,2
Edad mediana	29,3	29,9	32,8	36,9	39,3
% Población < 15	27,8	25,7	19,4	14,5	15,1
% Población 15-64	62,5	63,1	66,8	68,4	67,8
% Población 65+	9,7	11,2	13,8	17,0	17,1
% Población 80+	1,5	1,9	3,0	3,9	4,4
Índice de envejecimiento*	34,8	43,7	71,3	117,3	113,0

* Población 65+ / Población < 15.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

cado su peso por un factor de alrededor de tres, hasta representar en la actualidad el 4,4 por 100 del total.

Una forma elocuente de ver el proceso de cambio de la estructura de edades en el largo plazo es observar el grupo quinquenal de edad más numeroso de la población española. Antes de 1980, y una vez resueltos los problemas de registro de población joven en algunos censos españoles de principios del siglo xx, el grupo quinquenal de edad más numeroso dentro de la población española correspondió siempre a los niños de 0-4 años de edad. En la actualidad el grupo quinquenal con más efectivos es el de 30-34, y para 2050 está previsto que sean las personas de 70-74 años de edad. Durante buena parte del siglo xx, España tuvo una población relativamente joven, sobre todo, en comparación con otros países de nuestro entorno. Sin embargo, en la actualidad dicha población se halla en proceso de rápido envejecimiento, y para mediados del siglo xxi será una de las más envejecidas del mundo.

Una lectura atenta de los datos presentados en el gráfico 5 indica que hasta aproximadamente el año 2000, el crecimiento en la importancia de las personas mayores dentro de la población de España se lograba a costa del peso de los niños y jóvenes, mientras, a partir de ahora, ese continuado crecimiento se logrará a costa del declive en la importancia de la población en edad de trabajar⁵. Ahora bien, el factor fundamental de los cambios en la estructura por edad es la fecundidad, con la mor-

⁵ Sobre este tema, véase también Reher (2004b: 71-76).

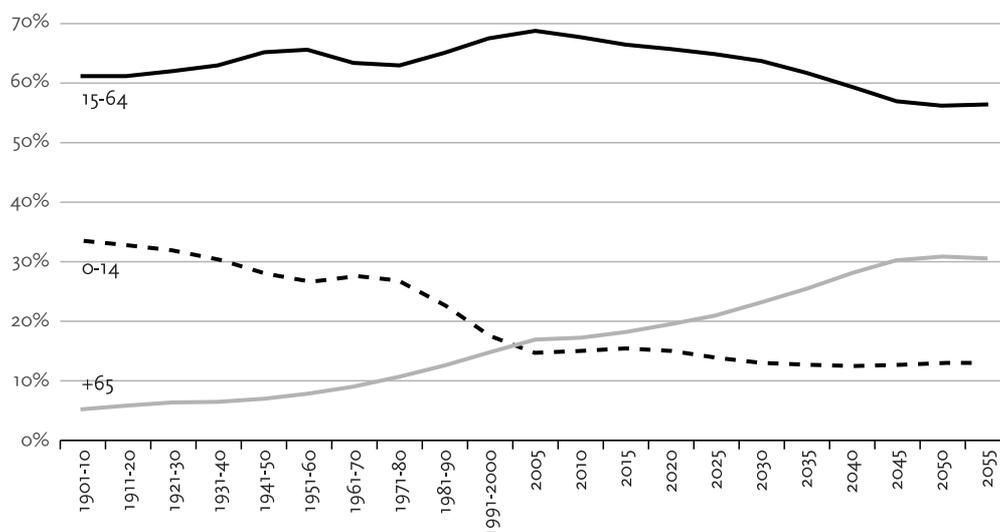
talidad desempeñando un papel relativamente reducido. La caída gradual de la fecundidad a lo largo de buena parte del siglo xx motivó una reducción continuada del peso de los jóvenes dentro de la sociedad. Más crucial para el proceso aquí analizado, las caídas fortísimas en la fecundidad de resultas de la llamada *segunda transición demográfica*, que se dieron en los países desarrollados entre los años sesenta y principios de los ochenta, han provocado una caída muy importante en el número de nacimientos, variable clave para cualquier proceso de envejecimiento (van de Kaa, 1987).

Ese cambio de tendencia ocurrida en España durante el último cuarto de siglo xx está en la raíz de buena parte de los desajustes en la estructura por edades de la población y de los retos que plantea esta nueva fase de rapidísimo envejecimiento. Y no es exagerado decir que esos desajustes en su estructura de edades se han convertido en el factor clave para entender buena parte del presente y del futuro de la población en España.

En efecto, el horizonte del envejecimiento implica un peso creciente de las edades avanzadas, y decreciente de las jóvenes, en el conjunto de la población; y, de una u otra forma, no es más que un efecto de los comportamientos que caracterizan la transición demográfica. Y si, como se espera que suceda, tales comportamientos y las condiciones a que dan lugar se prolongan en el tiempo, muy pronto nos situarán en un paisaje dominado, de una parte, por el estancamiento o el declive demográfico y, de otra, por el envejecimiento (Reher, 2007 y 2011). Ahora bien, distinguir esos dos fenómenos es imprescindible, porque no necesariamente responden a los mismos mecanismos ni tienen por qué

GRÁFICO 5

DISTRIBUCIÓN POR EDAD DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA (DATOS HISTÓRICOS Y POBLACIÓN PROYECTADA)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

seguir una dirección convergente. Además, mientras una densa incertidumbre envuelve la perspectiva de la decadencia –no sabemos a ciencia cierta si, al final, se producirá o no el declive, ni a qué ritmo, ni con qué consecuencias–, los pronósticos son mucho más seguros respecto del envejecimiento, entre otras cosas porque las generaciones que lo van a protagonizar ya han nacido, forman parte de nuestra población y parecen muy dispuestas a seguir haciéndolo durante mucho tiempo.

5. EL POSIBLE DECLIVE DEMOGRÁFICO

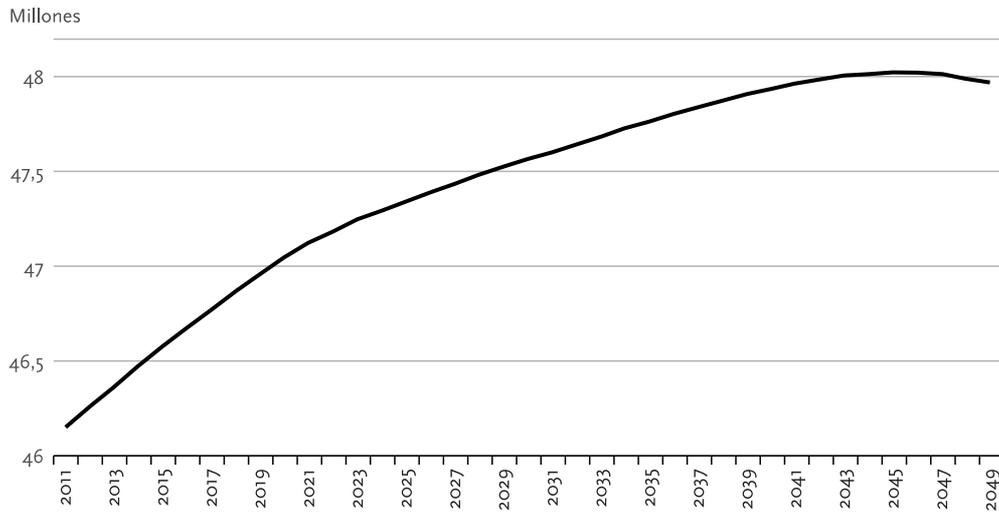
El posible declive demográfico, que en ausencia de migraciones dependerá de un desequilibrio prolongado entre nacimientos y defunciones, es un argumento básico de no pocas proyecciones de población, y concretamente de las que se hacen para la española. De hecho, las proyecciones a largo plazo de la población española elaboradas por el INE prevén un lento y leve crecimiento hasta los 48 millones de habitantes hacia el 2046 y un descenso a partir de entonces (Gráfico 6). El declive es vero-

símil porque, aun reduciendo las tasas de mortalidad, las defunciones aumentarán debido al tamaño creciente de las generaciones que irán llegando a las edades más avanzadas y, en general, nadie prevé aumentos significativos del número de nacimientos. Hay que decir a este respecto que las proyecciones del INE que pronostican el decrecimiento de la población española son, en cierto modo, conservadoras: suponen una recuperación de la fecundidad hasta los 1,7 hijos por mujer, un aumento de la esperanza de vida hasta los 84 años para los varones y los 89 para las mujeres, y un saldo migratorio positivo de unos 200.000 inmigrantes al año.

Ante el estancamiento o declive de la población, cabe hacerse dos preguntas. Primera pregunta: ¿es inevitable? En un país como España, revertir el declive supondría elevar nuestra fecundidad muy por encima del nivel de reemplazo generacional, algo en principio difícil de conseguir en la medida en que exigiría un cambio masivo de las preferencias reproductivas de unas generaciones que han madurado en un ambiente sociocultural poco propicio a la descendencia múltiple. Sabemos que esas preferencias reproductivas a la baja se han forjado al hilo de la transición demográfica y se han mantenido durante mucho tiempo a lo largo ya de varias gene-

GRÁFICO 6

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA (2011-2049)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

raciones de españoles, por lo que se les puede suponer un muy notable grado de consolidación. Con todo, hay quien ha visto síntomas de recuperación de la fecundidad en el comportamiento reciente de algunos países desarrollados y confía en que una distribución más equitativa de las cargas domésticas en la pareja, una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo y unas políticas públicas favorables sirvan para relanzar la fecundidad deprimida de muchos países desarrollados y, en particular, de países europeos como España (Myrskylä, Kohler y Billari, 2009).

Segunda pregunta: ¿qué consecuencias se puede esperar que tenga el declive demográfico? Es obligado reconocer que, si arduo resulta precisar de antemano a qué ritmo cambiará el tamaño de la población y cuál será su volumen en el futuro, el intento de determinar –y ya no digamos de evaluar– las consecuencias sociales, políticas o económicas que cabría esperar en estas nuevas condiciones demográficas parece poco menos que imposible. De momento, pocas sociedades están experimentando de hecho estos procesos contemporáneos de declive demográfico, y las que ya han comenzado a perder población –caso de Alemania, Japón y algunos países de Europa del Este, por ejemplo– lo han hecho durante un lapso de tiempo tan breve que todavía no hay lecciones claras que extraer.

Los obstáculos para determinar los efectos del declive demográfico no han evitado que surja una corriente de reflexión al respecto que, por otro lado, entronca con preocupaciones de larga data (Reher, 2007; Coleman y Rowthorn, 2011). En el mundo de la empresa, por ejemplo, están muy extendidos los juicios negativos sobre las consecuencias de la despoblación: reducción de la producción, contracción de los mercados, carestía de mano de obra, disminución de las economías de escala, presión al alza de los salarios o falta de inversión son sólo algunos de los efectos no deseables de la pérdida de la población que, si no se compensan con las oportunas ganancias de productividad, conducirían a una caída del nivel de vida y bienestar⁶. Hay también analistas políticos que subrayan la posible pérdida de influencia política o militar que se seguiría de una despoblación sustancial. En la orilla opuesta, no faltan quienes no sólo no ven en la reducción de la población una amenaza para el desarrollo económico, sino más bien oportunidades para propulsarlo. Puede que, al final, el PIB agregado de un país se estanque o no crezca al no crecer su población, pero ello no tendría implicaciones negativas, siempre que lo hiciera su PIB per cápita, la magnitud que determi-

⁶ Sobre esta línea de reflexión, véanse los trabajos de hace décadas de J.M Keynes (1937) y de A. H. Hansen (1939).

na el nivel de riqueza y bienestar de sus ciudadanos. Se aduce, en este sentido, la experiencia económicamente exitosa de países con una población relativamente reducida y se argumenta que la contracción de los mercados domésticos se podría compensar con las ganancias de la globalización. Finalmente, quienes se preocupan del medio ambiente sólo pueden contemplar con genuino alborozo un futuro de despoblación.

6. EL SEGURO ENVEJECIMIENTO

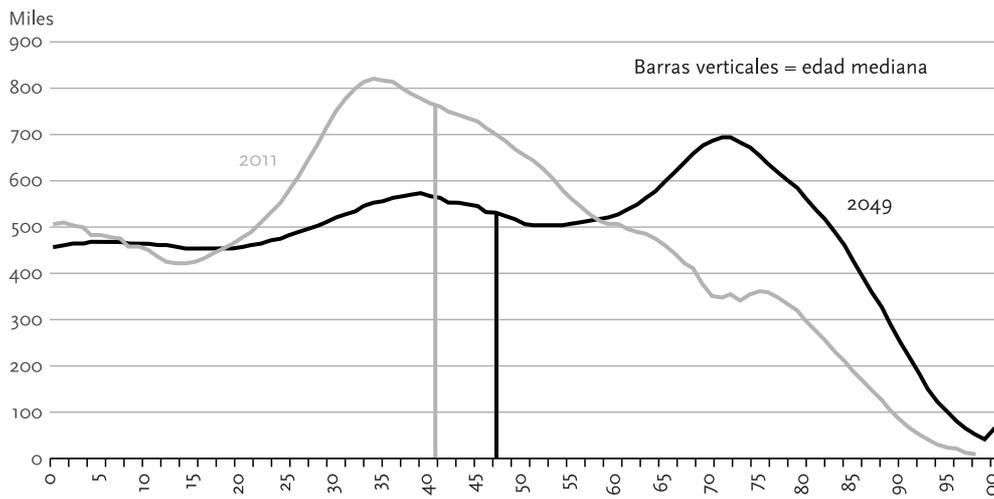
Uno pisa, en cambio, un terreno considerablemente más seguro cuando habla sobre el envejecimiento, proceso sobre el que los expertos han generado un alto grado de consenso. Como hemos señalado, el envejecimiento es el producto combinado de los dos factores que definen la dinámica de las transiciones demográficas: de una parte, la reducción de la fecundidad genera una estructura de edades en la que va cobrando un peso cada vez mayor la población anciana; y, de otra, la creciente longevidad hace aumentar la cantidad absoluta de ancianos con independencia del número de nacimientos que se hayan producido. Si ambos factores persisten en el tiempo, el proceso de envejecimiento cobra impulso y se consolida. La historia de la población

española, como la de otros países desarrollados, ilustra de manera muy elocuente esta experiencia: mientras en la España de 1900 la edad media se situaba en torno a los 28 años y sólo uno de cada veinte españoles (5 por 100) tenía más de 64 años, en la de 2001 la edad media supera los 40 años y casi uno de cada seis españoles (17 por 100) ha cumplido los 65. La situación prevista para los próximos años sugiere, además, que el envejecimiento se acelerará (Lutz, Sanderson y Scherbov, 2008; Magnus, 2009). La aceleración tendrá lugar a escala global, pero se dejará sentir con especial intensidad en los países desarrollados, donde antes comenzó la transición, donde más prolongada ha sido y donde sus efectos se han dejado sentir con mayor fuerza.

El caso español es, en este sentido, paradigmático. Todas las expectativas indican que el proceso de envejecimiento de la sociedad española se acelerará de forma muy notable a lo largo del siglo XXI. La transformación que se prevé para la primera mitad del presente siglo, basada en las actuales proyecciones de población, implica que será el segmento de las edades superiores a los 40 años –y, en particular, las comprendidas entre los 60 y los 70– el que incluirá un mayor número de individuos. Al filo de 2050, España se habrá convertido en una sociedad de setentones en la que la edad simple que tendrá un mayor número de españoles será de 72 años –es decir, los nacidos en 1977 (Gráfico 7).

GRÁFICO 7

DISTRIBUCIÓN POR EDAD Y EDAD MEDIANA DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA (2011 Y 2049)



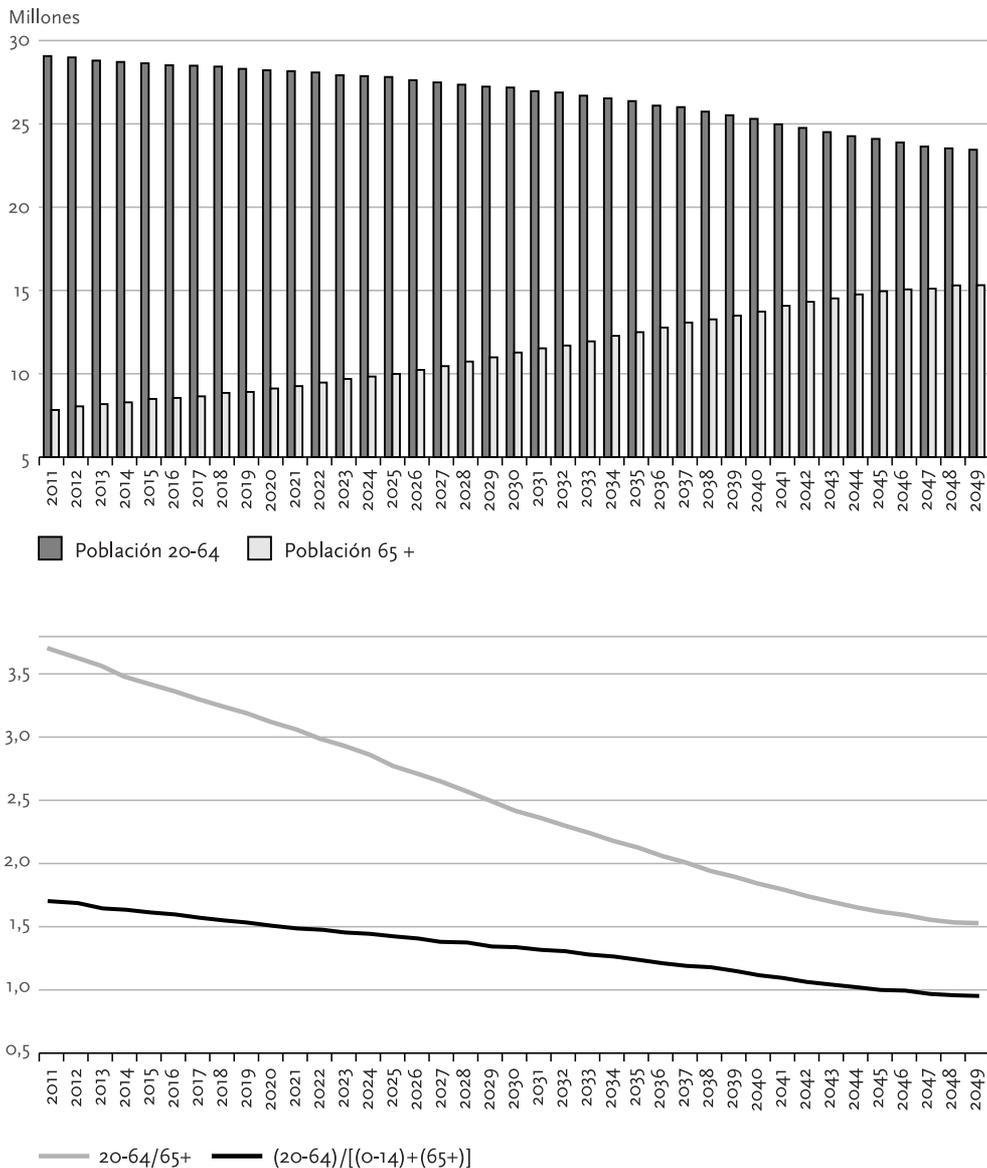
Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Un examen atento del gráfico 7 revela también que el hecho demográfico puntual de mayor importancia durante décadas ha sido el enorme declive tanto de la fecundidad como del número absoluto de nacimientos que tuvo lugar en aquellos veinte años prodigiosos que transcurrieron entre 1977 y 1997,

cuando ambas magnitudes se redujeron más o menos a la mitad. En los datos correspondientes a 2011, el efecto de ese proceso se advierte en las edades comprendidas entre los 15 y los 33 años, mientras que a mediados del siglo XXI se apreciará en las comprendidas entre los 60 y los 75 años. Se trata de la caracte-

GRÁFICO 8

ESTRUCTURA DE EDADES Y RAZONES DE DEPENDENCIA DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA (2011-2049)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

rística más visible de todo el proceso de envejecimiento en España. De hecho, si en los datos de 2011 proyectáramos hacia las edades más jóvenes la pendiente existente entre, digamos, los 35 y los 60 años de edad, veríamos la estructura por edad de la población española en ausencia de aquella caída de la fecundidad. En este ejercicio puramente conceptual, la diferencia entre las áreas cubiertas por la curva (retro)proyectada y por la curva realmente observada indica el enorme tamaño de la población que falta debido a aquella caída histórica todavía insuficientemente conocida. Ello da, además, una idea cabal de la importancia que el déficit de nacimientos ha tenido ya para el proceso de envejecimiento.

En los próximos cuarenta años la población de más de 65 años casi duplicará su peso hasta representar una tercera parte del conjunto total. Para entonces, uno de cada ocho españoles tendrá 80 o más años. Y, lo que seguramente tendrá más consecuencias, la población en edad de trabajar (20 a 64 años) no habrá dejado de descender, desde los casi 30 millones de personas de 2011 hasta los 23,5 de 2049. En la misma dirección, la razón de dependencia (mayores de 64 años por cada activo de entre 20 y 64) habrá crecido a un ritmo sólido y sostenido: de los 0,27 dependientes por cada activo de 2011 se pasará a 0,32 en 2020, a 0,43 en 2030, a 0,54 en 2040, y a 0,65 en 2049. Dicho en otros términos, si en 2011 hay en España 3,7 españoles de entre 20 y 64 años por cada persona de 65 o más años, hacia mitad de siglo habrá sólo 1,5. Y seguramente las consecuencias del cambio se advierten con más nitidez si se tiene en cuenta al conjunto de la población dependiente (niños, jóvenes y ancianos) y se calcula la razón entre activos y dependientes; entonces se puede afirmar lo siguiente: si en 2011 hay en España 1,7 personas potencialmente activas (20-64 años) por cada dependiente joven (0-19 años) o mayor (65 o más años), en 2049 habrá sólo 0,96. Es decir, a la luz de las actuales proyecciones, a partir de 2045 en España la población potencialmente activa se verá superada en número por la (que hoy definimos como) inactiva o dependiente (Gráfico 8). España será así uno de los países más envejecidos del mundo y, por ende, se habrá de enfrentar a unas circunstancias socio-demográficas completamente nuevas, sin parangón ni precedente alguno a lo largo de toda su historia.

7. CONCLUSIÓN

Es bien sabido que todas las proyecciones de población yerran, por lo que la cuestión relevante

atañe siempre a la cuantía de los errores que se cometen al hacerlas. Las cifras relativas al futuro volumen de la población española y a su envejecimiento que se desprenden de las proyecciones del INE se apoyan en criterios generosos en lo que se refiere a recuperación de la fecundidad y saldos migratorios positivos. Siendo optimistas, no hay razones para suponer que el escenario demográfico en que viviremos los españoles en los próximos años se vaya a alejar mucho del proyectado. En dicho escenario, la perspectiva de un futuro estancamiento o declive demográfico del país es bastante probable; la del creciente envejecimiento de su población es, en cambio, segura. Ahora bien, también cabe adoptar una actitud más pesimista, sobre todo, en un país donde la población en edad teóricamente activa tiene en realidad tasas muy bajas de actividad económica, y vislumbrar un segundo escenario demográfico bastante más lúgubre. En este segundo caso, la perspectiva poco halagüeña se torna muy sombría a) si proyectamos hacia el futuro las realidades actuales del mercado de trabajo, o b) si se endurecen las premisas demográficas de la misma proyección.

Tomados en su conjunto, los procesos que hoy día están en marcha en la población española —y que no son sino la consecuencia más o menos necesaria del fin de la transición demográfica— tendrán una serie de implicaciones trascendentales para el futuro de nuestra sociedad. En un plazo relativamente corto, la población española podría estancarse o empezar una larga fase de reducción; además, de seguir la fecundidad en niveles sensiblemente inferiores al reemplazo, lo que es muy probable, la pérdida neta de la población para finales del siglo *xxi* puede ser muy elevada y duradera. En breve, la población de España dejará de ser capaz de asegurar el reemplazo por medios naturales (excedente de nacidos sobre difuntos), una situación a la que ya nos hemos aproximado a finales de los años noventa del siglo pasado y que es esperable que se repita y se mantenga en el futuro. Las aportaciones migratorias serán, por lo tanto, la clave no sólo del crecimiento de la población, sino también de la estructura por edades de la misma. Ahora bien, incluso contando con las contribuciones migratorias previsibles, la población en edad de trabajar no sólo irá perdiendo peso relativo dentro del conjunto nacional, sino que el número total de estas personas empezará muy pronto a disminuir. Por el contrario, el número de personas ancianas se habrá multiplicado por más de dos hacia mitad de siglo, un momento en el que el número de inactivos de corta y, sobre todo, de avanzada edad superará al de los activos en las edades medias de la vida. Salvo

cambios que hoy nadie espera, estas tendencias se prolongarán de forma más o menos inexorable durante toda la segunda mitad del siglo.

Como hemos señalado, de todas las tendencias demográficas proyectadas, la más segura es la del envejecimiento de la población: en España, el número y la proporción de personas de edades avanzadas no dejarán de crecer en los años próximos a un ritmo muy notable. Pero no es menos seguro que también crecerán las necesidades agregadas de esta población envejecida, lo que obligará a un tremendo esfuerzo de adaptación a individuos, familias, empresas y entidades públicas. En el terreno de las políticas públicas, los esfuerzos habrán de concentrarse de manera señalada en la organización del sistema de bienestar, que se verá sometido a tensiones crecientes a medida que vayan aumentando sus potenciales beneficiarios y disminuyendo de forma relativa, si es que no absoluta, los activos en situación de contribuir a sostener a los primeros. Es claro que el sistema público de pensiones y la sanidad requerirán una atención especial. En definitiva, si se desea mantener el nivel de vida del que ahora disfrutamos en el nuevo escenario demográfico no habrá más remedio que redefinir los mecanismos de intercambio intergeneracional de recursos que hasta ahora han hecho funcionar nuestro modelo de bienestar y proceder a las necesarias reformas. Las perspectivas para el futuro no son nada halagüeñas en este sentido y urge tomar consciencia cabal de ello lo antes posible.

A lo largo de la historia, las poblaciones humanas se han ceñido a los límites que les imponían los recursos que tenían a su disposición. El mecanismo decisivo que proporcionaba el siempre imperfecto, pero a la larga eficaz, ajuste de la población a los recursos disponibles ha sido la adaptación de la fecundidad a las a menudo imprevistas fluctuaciones de la mortalidad. Por suerte para todos nosotros, el mundo en que eso sucedía ha pasado a formar parte, probablemente para siempre, de los archivos de la historia. El enérgico control de la mortalidad ha hecho posible que las decisiones reproductivas cobren autonomía y se tornen más conscientes, deliberadas e individuales; también ha promovido una intensa y prolongada caída del esfuerzo reproductivo que ha desembocado en unos regímenes demográficos de baja o muy baja fecundidad. Hasta el momento presente, los humanos hemos demostrado una gran habilidad para aprovechar el llamado dividendo demográfico de la transición de la población que ha acompañado a los procesos de modernización social y desarrollo

económico (Reher, 2011). De hecho, todas las sociedades modernas han conseguido mejorar sustancialmente sus condiciones materiales de vida y aumentar las oportunidades vitales de amplios segmentos de sus poblaciones, en parte, gracias al esfuerzo de adaptación que han realizado con sus transiciones demográficas. Sin embargo, hoy día es cada vez más patente que el precio que ha habido, que hay y que habrá que pagar por esos indiscutibles avances es el envejecimiento y posiblemente el declive de la población. En pocas palabras, el problema al que ahora nos enfrentamos no es ya que nuestras poblaciones crezcan por encima de sus posibilidades de subsistencia, sino que por su probable escasez y su segura senescencia no sean ya capaces de producir la riqueza necesaria para sostener la prosperidad actual. Con toda seguridad, de la diligencia con que nos pongamos ahora a resolver ese problema dependerá el futuro de nuestro bienestar.

BIBLIOGRAFÍA

ARANGO, J. (2009), "Después del gran boom: la inmigración en la bisagra del cambio", en: AJA, E., J. ARANGO Y J. OLIVER (eds.), *La inmigración en tiempos de crisis. Anuario de la inmigración en España*, Barcelona, Fundació CIDOB: 52-73.

BERNARDI, F. Y M. REQUENA (2003), "La caída de la fecundidad y el déficit de natalidad en España", *Revista Española de Sociología*, 3: 29-50.

CANUDAS-ROMO, V.; GLEI, D.; GÓMEZ-REDONDO, R.; COELHO, E. Y C. BOE (2008), "Mortality changes in the Iberian Peninsula in the last decades of the twentieth century," *Population -E*, 63(2): 319-344.

CASTRO, T. Y L. ROSERO-BIXBY (2011), "Materidades y fronteras. La fecundidad de las mujeres inmigrantes en España", *Revista Internacional de Sociología*, monográfico: 105-138.

COLEMAN, D. Y R. ROWTHORN (2011), "Who's afraid of population decline: A critical examination of its consequences", en: REHER, D.S. Y R. D. LEE (eds.), *Demographic Transition and Its Consequences*, suplemento al volumen 37 de *Population and Development Review*, Nueva York, Population Council: 217-248.

GÓMEZ REDONDO, R. Y BOE, C. (2004), "Tendencias de mortalidad en la población española: longevidad creciente, juventud recuperada y hacia la con-

vergencia por sexo", en: LEAL, J. (coord.), *Informe sobre la situación demográfica en España*, Madrid, Fundación Fernando Abril Martorell: 105-133.

— (2005), "Decomposition analysis of Spanish life expectancy at birth: Evolution and changes in the components by sex and age," *Demographic Research*, 13(20): 521-546.

HANSEN, A. H. (1939), "Economic progress and declining population growth", *The American Economic Review*, XXIX: 1-15.

HUMAN MORTALITY DATABASE. University de California, Berkeley (EEUU) y Max Planck Institute for Demographic Research (Alemania) (www.mortality.org; www.humanmortality.de).

KEYNES, J. M. (1937), "Some economic consequences of a declining population", *Eugenics Review*, XXIX: 13-17.

LESTHAEGHE, R. (2010), "The unfolding story of the Second Demographic Transition", *Population and Development Review* 36 (2): 211-251.

LÓPEZ DE LERA, D. (2006), "El impacto de la inmigración extranjera en las regiones españolas", en: FERNÁNDEZ CORDÓN, J. A. y J. LEAL (eds.), *Análisis territorial de la demografía española*, Madrid, Fundación Abril Martorell: 233-272.

LUTZ, W.; SANDERSON, W. Y S. SCHERBOV (2008), "The coming acceleration of global populations ageing", *Nature*, 451: 716-719.

MAGNUS, G. (2009), *The Age of Aging. How Demographics are Changing The Global Economy of Our World*, Singapur, John Wiley & Sons.

MARTÍNEZ-PASTOR, J. I (2009), *Nupcialidad y cambio social en España*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.

MYRSKYLÄ, M.; H. P. KOHLER Y F. C. BILLARI (2009), "Advances in development reverse fertility declines", *Nature*, 460: 543-5.

REHER, D. S. (2003), "Transformación demográfica y modernización de la sociedad española durante el siglo XX", *Sistema*, 175/176: 35-50.

— (2004a), "The Demographic Transition revisited as a global process", *Population, Space and Place*, 10: 19-41.

— (2004b) "Población y sociedad en España durante el siglo XX", en: LEAL, J., *Informe sobre la*

situación demográfica en España, Madrid, Fundación Fernando Abril Martorell: 59-82.

— (2007), "Towards long-term population decline: a discussion of relevant issues", *European Journal of Population*, 23: 189-207.

— (2011), "Economic and Social Implications of the Demographic Transition", en: LEE, R. D. y D. S. REHER (eds.), *Demographic Transition and Its Consequences*, suplemento al volumen 37 de *Population and Development Review*, Nueva Cork, Population Council: 11-33.

REHER, D.S. Y M. REQUENA (eds.) (2009), *Las múltiples caras de la inmigración en España*, Madrid, Alianza.

REHER, D. S.; REQUENA, M. Y A. SANZ (2011), "¿España en la encrucijada? Consideraciones sobre el cambio de ciclo migratorio", *Revista Internacional de Sociología*, monográfico: 9-43.

REQUENA, M. (2001) "Los jóvenes españoles de los años noventa: formación, trabajo, convivencia", *Revista de Educación*, 325: 33-47.

— (2002) "Formación de la pareja y fecundidad: una simulación con datos de la Comunidad de Madrid", *Empiria. Revista de metodología de las ciencias sociales*, 5: 37-68.

— (2006), "Familia, convivencia y dependencia entre los jóvenes españoles", *Panorama Social*, 3: 64-77.

ROIG, M. Y T. CASTRO MARTÍN (2007), "Child-bearing patterns of foreign women in a new immigration country: The case of Spain", *Population* (English edition), 62(3): 351-380; *Population* (Édition française), 62(3): 419-446.

VAN DE KAA, DIRK J. (1987) "Europe's Second Demographic Transition", *Population Bulletin*, 41(1): 1-57.

Cambios en el ciclo vital: retraso de decisiones individuales y contingencias biográficas

FRANCISCO DEL OLMO* Y JOSÉ A. HERCE**

RESUMEN

La sociedad española está asistiendo a cambios muy relevantes en el ciclo vital de los individuos, impulsados por la mayor esperanza de vida. La edad a la que se dan los “hitos” que conforman un ciclo vital típico, desde la finalización de los estudios hasta la muerte, pasando por la formación del primer hogar o la jubilación, dicen mucho de los estilos de vida de la población, pero también de las causas que espolean tales comportamientos y otras manifestaciones asociadas a la edad de los individuos. En este artículo se presenta una reconstrucción de la evolución reciente de la edad media a la que se producen los grandes hitos del ciclo vital en España, y se comentan las implicaciones que el patrón observado tiene para la formulación de políticas.

1. INTRODUCCIÓN

Desde hace años, la sociedad española se enfrenta al continuo aumento de la esperanza de vida y a las implicaciones que este fenómeno tiene sobre otros ámbitos, entre los que destacan los grandes programas del Estado del bienestar y su sostenibilidad. Pero, más allá de estos problemas, el aumento de la esperanza de vida parece estar motivando muchos otros comportamientos característicos a lo largo del ciclo vital que, por lo general, no suelen relacionarse con dicho incremento de la longevidad, a menos que se adopte un punto de vista sistémico y pluridisciplinar.

* Master de Banca y Finanzas, Escuela de Finanzas Aplicadas – Afi.

** Socio de Afi (jherce@afi.es).

Para entender las interrelaciones de los comportamientos individuales y las implicaciones agregadas, es necesario el conocimiento detallado de cómo evoluciona la edad media de la población a la que se producen los grandes “momentos bisagra” o contingencias del ciclo vital de un individuo representativo, lo cual, además, es algo valioso en sí mismo. La reflexión sobre este conocimiento permite entender las concatenaciones de muchos comportamientos individuales, su expresión agregada, las implicaciones para la gobernabilidad de los grandes compactos sociales, como la sanidad o las pensiones, y la coherencia misma de la sociedad.

La estructura de edades de la población es un elemento ineludible del análisis demográfico, y la mayor parte de las consecuencias económicas del envejecimiento de la población se basan en dicha estructura de edades. Pero el estudio del ciclo vital individual resulta igualmente necesario.

En el marco de la disciplina sociológica, la investigación sobre los “cursos vitales” (*life course research*) estudia las biografías individuales y analiza los comportamientos río abajo del ciclo vital a partir de los antecedentes tanto individuales como familiares, de contexto, etc. de esa biografía (Meyer, 2009). En suma, cada hito del ciclo vital es tributario del anterior, así como de las circunstancias sociales y del contexto, lo que, sin duda, tiene sentido y ayuda a entender los sucesivos comportamientos de los individuos. Pero lo que se ha explorado bastante menos es cómo el hecho de vivir cada vez más, la expectativa de una vida más larga, un acontecimiento futuro, por lo tanto, influye en las decisiones previas a esa realización. No es nuestro propósito en este artículo hacer una contribución a esta agenda de investigación, salvo por el hecho de que la información estadística dis-

ponible permite hacer una reconstrucción bastante ilustrativa de la evolución de la edad media a la que se observan una serie de importantísimos hitos del ciclo vital de los individuos cuya consideración conjunta parece corroborar, en general, una predicción básica de la teoría del capital humano, a saber, la de que los individuos racionales que saben que vivirán más, se dotarán de un mayor capital humano para afrontar un ciclo de vida más largo e irán retrasando correspondientemente otras decisiones de ciclo vital, como la de formar una familia.

La medida en que la “evidencia prospectiva” de un alargamiento de la esperanza de vida determina comportamientos ajustados a esta eventualidad está bastante bien contrastada, desde hace décadas, en lo que se refiere a la educación (Becker, 1964), pero admite amplia investigación respecto a muchos otros comportamientos en el ámbito de las ciencias sociales, en general, y la sociología y la economía, en particular. Y, sin embargo, uno de los comportamientos más incoherentes que se han observado hasta hace pocos años es el que tiene que ver con el adelanto sistemático de la edad de jubilación efectiva de la población, en todos los países avanzados, a medida que aumentaba la esperanza de vida. Este comportamiento ha cabido sin problemas dentro de los parámetros normativos de los sistemas de jubilación occidentales y no ha dejado de ser racional por parte de los individuos, que se han visto estimulados a ello por un diseño normativo ajeno a la coherencia longitudinal y transversal que requiere la sostenibilidad del Estado del bienestar. Como no podía ser de otra manera, últimamente los sistemas normativos de pensiones, en virtud de las consecuencias económicas de dicha incoherencia, han comenzado a restringir la elección de los individuos mediante condiciones de elegibilidad más estrictas que acomodarán la decisión de jubilación a las condiciones que determina el creciente alargamiento de la longevidad.

El anterior es sólo un ejemplo del tipo de análisis que, sobre la base de un buen conocimiento de los hitos del ciclo vital, puede realizarse en un marco interdisciplinar. Y al conocimiento de los principales hitos del ciclo vital de los españoles se dedica este trabajo, fundamentalmente descriptivo.

El artículo se estructura de la siguiente manera. Tras una breve discusión de las referencias en las que, de manera dispersa, se aborda el tratamiento de algunos de los hitos más relevantes del ciclo vital —destacando que dicho tratamiento tiene por objetivo el conocimiento detallado de un fenómeno vital o una contingencia particular (por ejemplo, la edad

de finalización de los estudios)—, se presentan los resultados consistentes en la evolución temporal de la edad media de ocurrencia de una serie amplia de decisiones (por ejemplo, formar el primer hogar), acontecimientos (por ejemplo, finalizar los estudios) o contingencias (por ejemplo, enviudar) características de un ciclo vital ordinario. A continuación de esta presentación, se muestran en un anexo las fuentes estadísticas y los procedimientos para obtener los indicadores antes mencionados.

Los cálculos presentados en este trabajo merecen una mayor profundización, pero, tal y como se describen aquí, pueden ser de gran utilidad para inspirar a investigadores en socio-economía especialmente preocupados por la coherencia de los comportamientos individuales y su traducción en los términos agregados en los que habitualmente se analizan los grandes programas de bienestar y su sostenibilidad. De hecho, este tratamiento nace del convencimiento de que dichos problemas de sostenibilidad tienen su base en un conjunto de normas que estimulan comportamientos individuales profundamente incoherentes en el agregado, si bien racionales desde el punto de vista individual, dadas dichas normas (Fernández y Herce, 2009).

2. HITOS DEL CICLO VITAL EN ESPAÑA. UNA VISIÓN DISPERSA

Conviene señalar ahora, como resultará evidente más adelante, que cuando hablamos de ciclo vital, no nos referimos al de un individuo representativo de una cohorte cualquiera que fuese experimentando sucesivamente las ocurrencias o contingencias propias de un ciclo vital convencional longitudinal, cubriendo, de esta manera, una vida entera y un seguimiento estadístico de la cohorte en cuestión, para lo que no se dispone de la información adecuada. Lo que hacemos, en realidad es ver, en un año cualquiera, a qué edad, las diferentes generaciones presentes en la población experimentan el hito vital que les corresponde en cada momento. Se trata, pues, de generaciones sintéticas.

Se comentan a continuación algunas referencias bibliográficas en las que se estima la evolución de la edad media de un acontecimiento vital en particular. Puede encontrarse una cierta evidencia cuya recopilación, sin embargo, no ayudaría a tener una visión compacta o actualizada de la gama representativa de eventos que jalonan el ciclo vital de un

individuo representativo. De entre estos hitos podrían citarse, como los más importantes (aparte del nacimiento, que interviene siempre a la misma edad "0") los siguientes en el orden en el que, en general, suelen suceder:

- Finalización de los estudios
- Acceso al primer trabajo
- Emancipación
- Primer matrimonio/Primer hogar
- Primer hijo
- Incapacidad permanente
- Pre-jubilación
- Jubilación
- Primera incidencia de salud
- Viudedad
- Primera incidencia de discapacidad
- Fallecimiento (cumplidos los 65 años)

La mejora de los niveles educativos de los más jóvenes en España ha supuesto, entre otras cosas, un aumento de la duración de la etapa educativa, pasándose de una dedicación al estudio de 10 años de media en la generación nacida en 1940 a una media de 13,6 años para la generación que acaba de terminar su etapa formativa (Conde-Ruiz y González, 2011). En coherencia con este aumento del periodo de escolarización, se produce un aumento de la edad media de finalización de los estudios. Según Cañada (2001), en 1978, dicha edad se situaba en 17,86 y 18 años para mujeres y hombres, respectivamente, mientras que en el año 2000 era de 22,77 y 21,85 años respectivamente; por tanto, un aumento de casi cuatro años en poco más de 20 años.

En relación con la anterior variable, se encuentra la edad media a la que se accede al primer empleo. En este sentido, la literatura contiene conclusiones dispares respecto a esta edad. Utilizando la Muestra Continua de Vidas Laborales, Conde-Ruiz y González (2011) concluyen que mientras que, a mediados del siglo XX la edad de entrada al mercado laboral estaba situada en los 18 años, esta ha ascendido hasta acercarse a los 30 en los últimos años. A su vez, Braña y Antón (2007), utilizando como aproximación a esta variable la edad media de primera afiliación a la Seguridad Social que proporciona la Muestra Continua de Vidas Laborales, señalan que mientras esta edad media se situaba en 27 años en 1980, en 2004 se había reducido hasta los 25 años. Por último, los Informes de la Juventud en España (Cachón, 2004; Moreno, 2008) arrojan una edad media de incorporación al empleo que pasa de 17,99 y 17,40 años, en 1999, para mujeres y hombres, respectivamente, a 18 en

el caso de mujeres, y 17 en el caso de hombres, en el año 2008.

Cuando una persona deja de estudiar y comienza a trabajar, el siguiente hito vital al que accede es el de la independencia familiar. Hasta hace unos lustros, la emancipación familiar, el primer matrimonio y el nacimiento del primer hijo eran hitos vitales estrechamente unidos, incluso vinculados a la obtención del primer trabajo estable. Sin embargo, en los últimos años, el formidable cambio en los estilos de vida que ha experimentado la población española los ha desvinculado, dando lugar a observaciones que, si bien guardan una natural cadencia, se presentan ahora más distanciadas en el tiempo o incluso revierten dicha cadencia, como sucede en el caso del matrimonio, que ha sido sustituido por otras formas de convivencia y ahora sucede a menudo a una edad posterior a la de llegada del primer hijo. Conde-Ruiz y González (2011) señalan que la edad media de emancipación se ha incrementado en las últimas décadas, siendo actualmente la mujer la primera en abandonar el hogar familiar, a una edad de 28,3 años frente a los 29,3 años del hombre. Por su parte, Requena (2006) establece una edad promedio de emancipación, que asciende a 28,2 años en el caso de las mujeres frente los 30 años para los hombres.

Este aumento de la edad de emancipación ha llevado obviamente a un retraso de la edad del primer matrimonio, o de la formación del primer hogar, y de la llegada del primer hijo. Conde-Ruiz y González (2011) indican que, desde 1975, la edad de primer matrimonio se ha incrementado en más de cinco años, tanto para hombres como para mujeres. Además, el mayor nivel educativo de las mujeres y su incorporación al mercado de trabajo ha retrasado la edad de la primera maternidad: ha pasado de los 25 años a finales de los años setenta, a 29,4 en la actualidad, siendo cada vez mayor la separación entre la edad del primer matrimonio y la de la primera maternidad. No obstante, Castro (2007) constata que mientras en 1980 los nacimientos no matrimoniales estaban concentrados en las edades más jóvenes, principalmente 19 y 20 años, en 2002 la distribución por edad de las mujeres no casadas era más uniforme, correspondiendo dos tercios de los nacimientos no matrimoniales a mujeres mayores de 25 años.

Menos analizados en la literatura reciente han sido los hitos vitales relativos a la fase más madura del ciclo vital, en particular los que tienen que ver con la salida de la actividad laboral y la jubilación (Garrido y Chuliá, 2005) o con las incidencias de discapacidad, invalidez o salud, si bien existen numerosos registros

que pueden dar cuenta de cómo han evolucionado las edades medias a las que dichas contingencias se producen. Las publicaciones oficiales mencionan ocasionalmente estas evoluciones, pero de manera dispersa. La OCDE y Eurostat mantienen actualizadas bases de datos de indicadores socio-económicos y de salud, entre los que se encuentran algunos de estos hitos vitales representativos.

hitos en el ciclo vital de los españoles, hemos utilizado una serie de fuentes estadísticas y registros administrativos convencionales. En el gráfico 1 se presenta la evolución de las edades medias a las que se producen los citados hitos del ciclo vital. La explicación detallada de las fuentes y del método de estimación para cada variable se ofrece en el anexo de este artículo.

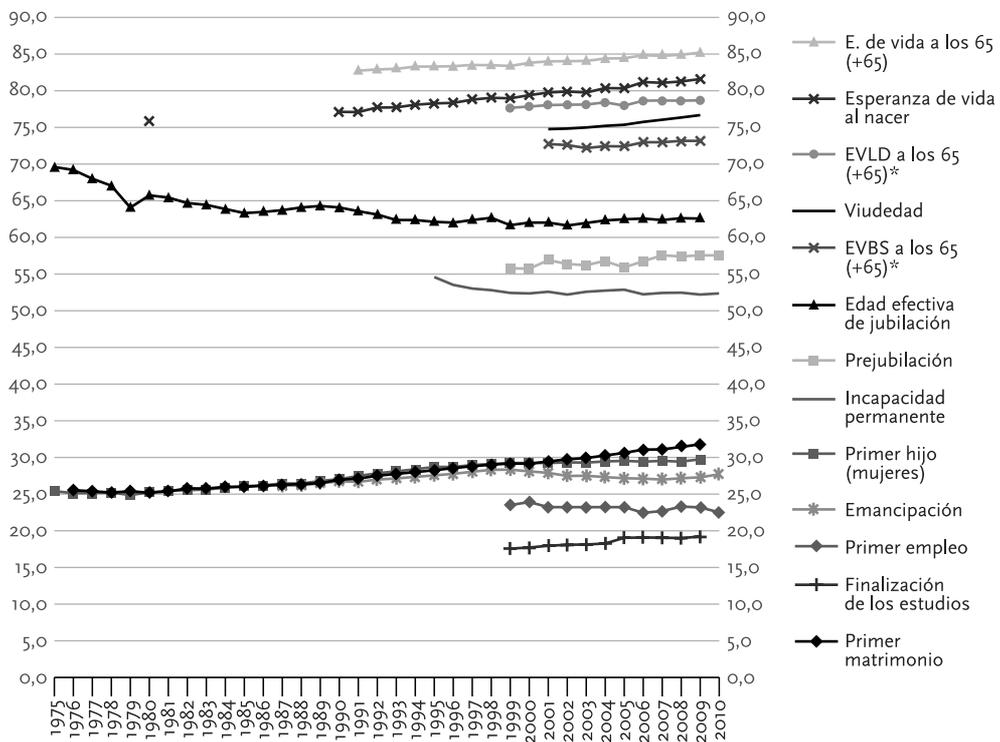
3. UNA PRESENTACIÓN COMPACTA DE LA EVOLUCIÓN DE LOS HITOS DEL CICLO VITAL EN ESPAÑA HASTA 2010

Con objeto de disponer de un cuadro lo más completo posible de cómo se suceden los anteriores

La primera etapa de relevancia socio-económica en la vida de un individuo es la fase formativa. En el caso de España, la escolarización obligatoria abarca hasta los 16 años, que también es la edad mínima legal para iniciar la actividad laboral. Sin embargo, las estimaciones realizadas permiten apreciar cómo, en los últimos años, la edad efectiva de finalización de la formación se ha incrementado desde los 17,34 años en 1999 hasta los 18,97 en 2010. En todo caso, una parte relevante de la población

GRÁFICO 1

HITOS DEL CICLO VITAL EN ESPAÑA (EDAD MEDIA EN LA QUE SUCEDEN LOS EVENTOS VITALES RELEVANTES)



* EVLD: Esperanza de vida libre de discapacidad; EVBS: Esperanza de vida en buena salud.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE, Microdatos de la EPA, OCDE, Ministerio de Trabajo e Inmigración y Ministerio de Sanidad.

joven prolonga sus estudios más allá de los obligatorios, bien por la vía de estudios universitarios o de formación profesional superior, precisamente con objeto de adquirir un mayor capital humano. Dado que la finalización de los estudios universitarios tiene lugar alrededor de los 23 años, es evidente que esta no es la opción de la mayor parte de jóvenes que terminan su educación obligatoria o incluso el bachillerato.

A su vez, la edad de inicio de la vida laboral se sitúa en los 22,5 años en 2010, aunque es destacable que en 1999 esta edad se situaba en 23,33 años y no ha sufrido oscilaciones significativas desde entonces. El lapso de tiempo que transcurre entre la finalización de los estudios reglados y el inicio de la actividad laboral estable, más de tres años, es demasiado amplio como para pasar inadvertido a efectos del análisis de las actividades que ocupan a los jóvenes en todo ese tiempo y la formulación de políticas adecuadas para evitar la obsolescencia temprana de su formación. Sin duda, en buena medida, estos jóvenes realizan actividades formativas no regladas, más o menos homologadas y de calidad, pero también sufren largos periodos en los que buscan o tantean la actividad laboral sin lograr la necesaria estabilidad en el empleo. La Encuesta de Población Activa (EPA) señala que el 29 por 100 de los jóvenes de entre 16 y 24 años que están en paro (un 45,4 por 100 de los activos de su misma edad) están buscando, de hecho, su primer empleo.

Una vez lograda la integración en el mercado de trabajo, y por lo tanto una cierta independencia económica, el siguiente hito relevante es la emancipación, esto es, el abandono del hogar familiar, advirtiéndose un aumento general desde los 26,14 años en 1987 hasta los 27,54 en 2010. Sin embargo, la evolución no ha sido uniforme durante todo el periodo, pues, a partir de 1998, cuando alcanza los 28,2 años, decrece la edad (mediana) de emancipación, tendencia que revierte a partir de 2007. Este comportamiento, aparte de culturalmente arraigado en las últimas décadas, está fuertemente influido por elementos económicos tales como la tasa de desempleo y el precio de la vivienda; pero también por el hecho de que el considerable ahorro de gastos de vivienda que supone para los jóvenes el largo periodo que media entre el primer empleo y la emancipación les permite otras opciones de consumo de bienes y servicios (turismo, *citybreaks*) y de adquisición de otros bienes duraderos (automóviles, equipos informáticos, etc.).

La elevada edad de emancipación lleva asociada una mayor edad a la formación del primer

hogar y a la llegada del primer hijo. Los datos que se ofrecen en el gráfico 1 muestran dos indicadores concretos de estos fenómenos: la edad media al primer matrimonio (ambos cónyuges) y la edad de la madre a la llegada de su primer hijo. Esta última pasa de los 25,24 años en 1975 a los 29,60 en 2009, casi cinco años, mientras que la primera pasa de los 25,38 años en 1976 a los 31,67 en 2009. La discrepancia entre ambas edades a lo largo de toda la serie, pero creciente al final, revela un fenómeno de composición de la edad media de la pareja al primer matrimonio, con la edad del hombre generalmente mayor que la de la mujer, y, especialmente, la emergencia de otras opciones alternativas al matrimonio para la formación del primer hogar.

Así como los hitos descritos hasta ahora tienen que ver con la socialización y la iniciación a la vida laboral y familiar, los hitos en el ciclo vital que se describen a continuación están relacionados fundamentalmente con las contingencias de salud o discapacidad, de salida del mercado de trabajo y de viudedad o fallecimiento. Estos eventos, a diferencia de los anteriores, que se concentran en determinados rangos de edades jóvenes, pueden ocurrir, en realidad, a edades muy variadas, si exceptuamos la jubilación, aunque la edad media o mediana a la que ocurren suele encontrarse en la segunda mitad de una vida típica, o a su final.

La incapacidad permanente, cuya edad mediana ha descendido durante los últimos años desde 53,32 años hasta los 52,27 se mantiene relativamente estable, aunque el descenso de la edad media a la que esta contingencia interviene es claramente digno de un estudio de comportamiento arriesgado, si no estratégico, de los individuos o fallo del sistema de reconocimiento de dicha situación cuando la desmaterialización de las actividades productivas está llevando a menores casos de invalidez ligada al trabajo. Una sociedad en la que se limitasen los comportamientos de riesgo y, por lo tanto, los accidentes y se diese un uso correcto del sistema de reconocimiento de incapacidad permanente debería estar caracterizada por una edad cada vez mayor a la que ocurre la incapacidad permanente.

Por lo que respecta al abandono de la actividad productiva, esta se inicia en alguna medida con el mal conocido, y peor denominado, fenómeno de la pre-jubilación. La edad media a la que se daba este hito en 1999 era de 55,65, habiendo aumentado a 57,40 en 2010. Muchos de los afectados por esta situación no dejan la actividad y pueden permanecer en ella, sea trabajando, como autónomos,

o como parados unos cuantos años, antes de su acceso a la jubilación propiamente dicha (sea esta anticipada o no).

Es en el fenómeno de la jubilación en el que se ha experimentado un cambio muy importante a lo largo del tiempo, pues de una edad efectiva de jubilación de 69,61 años en 1975 se ha pasado a los 62,55 años en 2009, a pesar de que la edad legal de jubilación es de 65 años en estos momentos (si bien aumentará hasta los 67 años en 2013, tras la definitiva aprobación del proyecto de ley de reforma de las pensiones). La estabilidad de la edad de jubilación en los últimos años detiene una tendencia a la baja contradictoria con el aumento de la esperanza de vida y el retraso de la incorporación al empleo.

A partir de la jubilación, los hitos vitales de más incidencia y, por lo tanto, más relevantes desde el punto de vista socio-económico son los que tienen que ver con la autonomía personal de los individuos y la progresiva extinción del hogar que formaron en su juventud; es decir, la esperanza de vida en condiciones de buena salud y libre de discapacidades y la viudedad. Como se comentaba anteriormente, la discapacidad, la mala salud o la viudedad pueden intervenir a edades muy inferiores a los 65 años, pero su enorme incidencia a partir de esta edad hace que la edad media a la que ocurren resulte bastante elevada.

Como se comprueba en el gráfico 1, es en estos ámbitos en los que los progresos han sido relevantes. La esperanza de vida en buena salud para una persona con 65 años se ha incrementado durante los últimos años, pasando de 72,64 años en 2001 a 73,07 en 2009. La edad media a la viudedad ha experimentado asimismo un fuerte incremento, aumentando en los últimos ocho años en aproximadamente dos años hasta los 76,53 años (de hecho, el trimestre por año casi paramétrico que encontramos en la mecánica general de la esperanza de vida en los países avanzados con “demografía madura”). Atendiendo a la situación de discapacidad, una persona de 65 años ha visto ligeramente incrementada su esperanza de vida libre de discapacidad durante los últimos años, desde 77,60 años en 1999 hasta 78,54 en 2009, mientras que la esperanza de vida al nacimiento se ha visto incrementada desde los 76,94 años en 1990 hasta los 81,57 años en 2009. Si consideramos la esperanza de vida a los 65 años, que permite una mejor comparación con la esperanza de vida libre de discapacidad o en buena salud anteriormente mencionadas, se ha incrementado desde los 82,59 años en

1991 hasta los 85,17 en 2009; este incremento también deja entrever el efecto cada vez menor de la mortalidad a edades inferiores a los 65, que va comprimiéndose hasta los límites posibles con el paso de los años.

4. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Los indicadores presentados en este artículo constituyen una visión compacta, relativamente completa y actualizada, de cómo han evolucionado las edades medias a las que intervienen los principales hitos del ciclo vital individual. En su conjunto, estos indicadores muestran que, a partir del “tirón” de la esperanza de vida, cuyo aumento no deja de producirse tanto por compresión de la mortalidad antes de los 65 años como, especialmente, a partir de esta edad, la mayor parte de los hitos vitales analizados ocurren a edades que evolucionan en coherencia con este hecho fundamental que los individuos experimentan prospectivamente, como un referente, en el momento en que toman sus principales decisiones de ciclo vital.

En efecto, a una mayor longevidad le corresponde un mayor periodo formativo, es verdad que normativamente estimulado, pero también espontáneo, y de este se desprenden consecuencias generales en la misma dirección para la emancipación, la formación del primer hogar y la llegada del primer hijo, no sin que otros factores coyunturales (el desempleo, el precio de la vivienda) afecten a las decisiones mencionadas, reforzando el efecto de aquellos factores demográficos y normativos.

La edad de salida de la actividad laboral, por el contrario, ha venido en el pasado mostrando una tendencia a la baja y se han extendido los acuerdos de pre-jubilación en las empresas. Más recientemente, la tendencia a la jubilación cada vez más temprana se ha estancado e, incluso, revertido ligeramente, hasta que las intervenciones normativas que plantean el retraso de la edad de jubilación logren revertirla más decididamente, haciéndola coherente con la prolongación del ciclo formativo y la mayor longevidad.

Una vez traspasado el umbral de la jubilación, la mayor esperanza de vida se traduce en vidas en pareja más largas, ya que la edad a la que interviene la viudedad está prolongándose al mismo ritmo que la esperanza de vida, y también vidas más largas en

buena salud o libres de discapacidades. En este último aspecto, sin embargo, la creciente longevidad expone también crecientemente a los mayores a una mayor incidencia de discapacidad y problemas de salud que impide que esas vidas en mejor estado de salud o discapacidad progresen al mismo ritmo que la esperanza de vida general.

Los indicadores de los hitos del ciclo vital de los españoles que se han presentado en este artículo se han calculado a partir de fuentes estadísticas heterogéneas (encuestas y registros administrativos) que no siempre garantizan la ausencia de sesgos, toda vez que no incluyen a todos los individuos susceptibles de experimentar los eventos reseñados.¹ Tampoco se ha realizado el esfuerzo adicional de estimar las edades medias por sexo, ni se presentan los efectivos que componen los colectivos que, en cada hito del ciclo vital, experimentan dichas transiciones, para tener una mejor idea de la representatividad de dichos indicadores. Ni mucho menos, aparte de las interpretaciones más obvias, se ha avanzado aquí en interpretaciones de los fenómenos observados y las relaciones entre ellos que podrían desprenderse de las teorías sociológicas y económicas en vigor.

Nos parece, no obstante, que, en su conjunto, los datos expuestos y comentados en este artículo muestran una trayectoria de la demografía española que se expresa de forma siempre sorprendente, por no decir incontenible, y que de la sucinta panorámica se deducen numerosos pasos para profundizar en el mejor conocimiento de los comportamientos de ciclo vital de los individuos en los que influyen poderosamente, para mejor o para peor, los avances en la salud y la longevidad, los incentivos y normas institucionales, la presión social y las estrategias de todos los agentes individuales, corporativos e institucionales.

BIBLIOGRAFÍA

BECKER, G. S. (1993 [1964]), *Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago University of Chicago Press.

¹ Por ejemplo, la edad media a la viudedad se ha estimado con los datos de la Seguridad Social y no se contemplan las personas que, habiendo enviudado en un año cualquiera, no eran elegibles para una pensión de viudedad.

BRAÑA, F. J. y ANTÓN, J. I. (2007), "Determinantes de la inserción laboral de los jóvenes en España. Revisión y nueva evidencia empírica", *VII Jornadas de la Asociación Española de Economía Laboral*, Gran Canaria.

CACHÓN, L. (2004), *Informe 2004 'Juventud en España': Parte 2. Economía y Empleo: procesos de transición*, Madrid, Instituto de la Juventud.

CAÑADA, J. A. (2001), "Demografía, educación, matrimonio y participación laboral", en: GÓMEZ J. (coord.), *X Jornadas de la Asociación de la Economía de la Educación*: 391-408.

CASTRO, T. (2007), "Maternidad sin matrimonio. Nueva vía de formación de familias en España", *Fundación BBVA*, Documento de Trabajo 16.

CONDE-RUIZ, J. I. y GONZÁLEZ, C. (2010), "Envejecimiento: pesimistas, optimistas, realistas", *Panorama Social*, 11: 112-133.

FERNÁNDEZ J. L. y J. A. HERCE (dirs.) (2009), *Retos del envejecimiento en España*, Informe de Afi para UNESPA, Madrid, UNESPA.

GARRIDO, L.; REQUENA, M. y L. TOHARIA (2000), "La Encuesta de Población Activa desde la perspectiva de los hogares", *Estadística Española*, 146 (42): 115-152.

GARRIDO, L. y E. CHULIÁ (2005), *Ocupación, formación y el futuro de la jubilación en España*, Madrid, Consejo Económico y Social.

HERCE, J.A.; AHN, N.; GÉNOVA, R. y J. PEREIRA (2003), "Bio-demographic and health aspects of ageing in the EU", *CESifo Working Paper*, 1027.

INE (1999), "Metodología para el cálculo de la esperanza de vida en salud", *Encuesta sobre Discapacidades, Deficiencias y Estado de Salud 1999* (www.ine.es/daco/daco42/discapa/meto_evld.pdf).

INE (2008), "Metodología para el cálculo de la esperanza de vida en salud", *Encuesta sobre Discapacidades, Autonomía personal y situaciones de Dependencia 2008* (www.ine.es/daco/daco42/discapa/meto_evld.pdf).

KEESE, M. (2009), "A method for calculating the average effective age of retirement", *OECD, Ageing and Employment Policies – Statistics on average effective age of retirement* (www.oecd.org/dataoecd/3/0/39371923.pdf).

MARTÍNEZ, J. S. (2006), "Explotación de la Encuesta de Población Activa", *Metodología de Encuestas*, 7, (1): 16-31.

MEYER, K. U. (2009), "New Directions in Life Course Research", *Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, Working Papers Nr. 122*, 2009.

MORENO, A. (2008), *Informe 2008 'Juventud en España': Tomo 2. Economía, empleo y consumo: Las transiciones juveniles en el contexto de globalización*, Madrid, Instituto de la Juventud.

REQUENA, M. (2006), "Familia, convivencia y dependencia entre los jóvenes españoles", *Panorama Social*, 3: 64-77.



ANEXO. EXPLICACIÓN DETALLADA DE LA OBTENCIÓN DE CADA UNO DE LOS INDICADORES

Este anexo tiene como objetivo explicar de forma detallada las fuentes de datos utilizadas en el trabajo, así como la metodología aplicada a la hora de construir las series que no se podían obtener de fuentes estadísticas de forma directa.

EDAD MEDIA DE FINALIZACIÓN DE LOS ESTUDIOS

Para calcular la edad de finalización de estudios, se han utilizado los microdatos² de la Encuesta de Población Activa (en adelante EPA), que permite conocer la edad a la que se alcanzó el máximo nivel educativo de las personas que responden para los años 1999-2010. La pregunta específica que se ha utilizado en el análisis ha sido:

Edad en que alcanzó el máximo nivel de estudios:

Filtro: Todas las personas de 16 o más años no analfabetas

Variable: **EDADEST**

Valores: 00 = No sabe fecha en la que alcanzó el máximo nivel de estudios 07-110

La población a la que se dirige esta pregunta parte de la edad mínima de estudios obligatorios (16 años). Para realizar un análisis homogéneo en todos los años, se escogió a los entrevistados que se contabilizan como persona de referencia, para una edad entre 16 y 34 años. En cuanto a la elección de este intervalo, Requena (2006) la justifica con el argumento de que a partir de los 34 comienzan a estabilizarse las proporciones de personas emancipadas en torno a las tasas que caracterizan a los adultos.

Respecto a la metodología de la EPA, hay que tener en cuenta que es una encuesta dirigida a hogares, por lo que, como señalan Garrido, Requena y Toharia (2000), aunque el cuestionario lo cum-

²Sobre los microdatos de la EPA, véase Martínez (2006).

plimenta un informante por vivienda, se aplica a todos los miembros de esta, independientemente de la edad o actividad económica. En este trabajo, como se ha señalado, para evitar distorsiones en los años se ha utilizado como fuente de información a la persona de referencia.

Utilizando las edades de las personas que contestaron a la pregunta, dentro del intervalo señalado, se calculó la edad media a la que una persona dejaba de estudiar para cada año de referencia.

EDAD MEDIA DEL PRIMER TRABAJO REMUNERADO

A la hora de estudiar la edad media a la que una persona comienza a trabajar por primera vez, se ha recurrido a un análisis de los microdatos de la EPA para los años 1999-2010. De este modo, se han buscado las preguntas que mejor podrían adaptarse a este fenómeno. En particular, se han analizado las personas con un intervalo de edad entre 16 y 24 años que han trabajado durante el año de referencia y que, durante el año anterior, no realizaban ninguna actividad remunerada. Se ha escogido este intervalo de edad porque, a partir de los 25 años, se reduce de forma importante el número de personas en situación de inactividad por motivos de estudios. Las preguntas de la EPA que proporcionan esta información han sido:

Trabajó a cambio de remuneración en la semana de referencia:

Filtro: Todas las personas de 16 o más años

Variable: **TRAREM**

Valores: 1 Sí
6 No

En este caso, la variable debía tomar el valor 1.

Trabajó en algún momento del año pasado:

Filtro: Todas las personas de 16 o más años, sólo en el primer trimestre

Variable: **TRAANT**

Valores: 1 Sí
6 No

Esta variable se preimputa si hace un año estaba trabajando (RAC-PAS=1)

En el caso analizado, la variable deberá tomar el valor 6.

Tras definir las variables anteriores, la serie se construyó ordenando los datos para poder obtener la edad media de inserción en el mercado laboral; es decir, la edad media a la que las personas de entre 16 y 24 años que no han trabajado en el año anterior al de referencia, lo están haciendo en el año de referencia.

EDAD DE MATERNIDAD Y EDAD MEDIA DEL PRIMER MATRIMONIO

La obtención de estos datos se realizó de forma directa a través de los Indicadores Demográficos Básicos que publica el Instituto Nacional de Estadística (INE), para el periodo 1975 – 2009.

EDAD MEDIANA DE EMANCIPACIÓN

La edad mediana de emancipación se define como la edad a la que el 50 por 100 de los jóvenes está efectivamente emancipado. Como jóvenes se han determinado aquellas personas que tienen edades comprendidas entre los 16 y 34 años.

Al no existir una definición de “emancipado” como tal en la EPA, se ha definido como persona emancipada aquella que en la EPA declara ser “persona de referencia”, “cónyuge” o “pareja”, o “persona no emparentada” (Requena, 2006). Por tanto, utilizando los datos de los segundos trimestres de la EPA, se ha podido aproximar, para los años 1987-2010, el total de jóvenes emancipados y su proporción sobre el total de jóvenes.

La metodología para obtener la edad mediana de emancipación es la seguida por Requena (2006), es decir, interpolando linealmente las edades con una tasa de emancipación inmediatamente inferior y superior al 50 por 100. Por tanto, se calcula sobre el total de jóvenes emancipados su mediana, de forma que se definen los intervalos de edades anterior y posterior a esta mediana. Relativizando las cantidades, se interpola linealmente con respecto al 50 por 100 las edades y el porcentaje de emancipados a través de la siguiente expresión:

$$y = y_1 + (y_2 - y_1) (x - x_1)/(x_2 - x_1)$$

siendo y la edad a estimar con una tasa de emancipación del 50 por 100 (definida como x), y_1 e y_2 son las edades de los intervalos inmediatamente inferior y superior con respecto a la tasa del 50 por 100, mientras que x_1 y x_2 son las tasas correspondientes a esas edades.

EDAD MEDIANA DE ENTRADA EN SITUACIÓN DE INCAPACIDAD PERMANENTE

Estimar de forma directa la edad media a la que una persona se declara en incapacidad permanente es muy complejo. Sin embargo, se puede estimar indirectamente a través de las estadísticas del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, que incluyen las estadísticas correspondientes a la Seguridad Social. En este trabajo se han utilizado los datos de altas a las pensiones contributivas del sistema de la Seguridad Social, para los años 1995-2010.

Para estimar la edad mediana, se ha utilizado una metodología similar a la edad mediana de emancipación. Utilizando los datos por edades anuales, se han calculado las tasas de incapacidad permanente, en función de los intervalos de edad sobre el total. De esta forma, se han podido calcular las tasas en los intervalos de edad inmediatamente inferior y superior a la tasas del 50 por 100.

Por tanto, la edad mediana de entrada en la situación de incapacidad permanente se ha calculado interpolando linealmente a través de las edades y tasas de incapacidad permanente de los intervalos inmediatamente inferior y superior a la mediana, a través de la siguiente expresión:

$$y = y_1 + (y_2 - y_1) (x - x_1)/(x_2 - x_1)$$

siendo y la edad a estimar con una tasa de incapacidad permanente del 50 por 100 (definida como x); y_1 e y_2 son las edades de los intervalos inmediatamente inferior y superior con respecto a la tasa del 50 por 100, y x_1 y x_2 son las tasas de incapacidad permanente correspondientes a esas edades.

EDAD MEDIA DE INICIO DE LA PREJUBILACIÓN

A la hora de estimar la edad media de inicio de prejubilación se han utilizado los microdatos de la EPA correspondientes a los primeros trimestres de los años 1999-2010. Para poder aproximar la edad de inicio de la prejubilación, se han cruzado dos preguntas de la encuesta. En primer lugar, con el fin de conocer si el individuo que contestó está en situación de prejubilación, se utilizó la pregunta:

Situación de inactividad autopercebida por el informante en la que se encontraba la semana de referencia:

- Filtro: Todas las personas de 16 y más años
- Variable: **SID11, SID2, SID3**
- Valores:
- 01 Estudiante (aunque esté de vacaciones)
 - 02 Percibía una pensión de jubilación o unos ingresos de prejubilación
 - 03 Dedicado a las labores del hogar
 - 04 Incapacitado permanente
 - 05 Percibiendo una pensión distinta a la de jubilación (o prejubilación)
 - 06 Realizando sin remuneración trabajos sociales, actividades benéficas...
 - 07 Otras situaciones
 - 00 No sabe / No refiere estado de inactividad

En esta pregunta, la respuesta que interesa sería la 02. Sin embargo, esta respuesta no sólo contiene a las personas que están prejubiladas, sino también a las que están jubiladas, por lo que resultaba preciso eliminar ese sesgo. Para ello, se ha tenido en cuenta que la edad legal mínima de jubilación anticipada es de 61 años. Por tanto, aquellas personas que tienen menos de 61 años y declaran recibir ingresos de prejubilación son las que están efectivamente prejubiladas, eliminando así a los que están efectivamente jubilados según los parámetros legales.

No obstante, el problema surge cuando se quiere estimar no la edad media de las personas prejubiladas en España, sino la edad media de inicio

de la prejubilación. Aprovechando el cuestionario de la EPA, se ha utilizado la siguiente pregunta:

Trabajó en algún momento del año pasado:

- Filtro: Todas las personas de 16 o más años, sólo en el primer trimestre
- Variable: **TRAANT**
- Valores: 1 Sí
6 No
- Esta variable se pre-imputa si hace un año estaba trabajando (RAC-PAS=1)

De esta forma, las personas que hayan declarado haber trabajado el año anterior al de referencia (respuesta 1) y que actualmente perciben ingresos de prejubilación son las que se han prejubilado en este último año. Para estimar la edad media de inicio de prejubilación se han seleccionado, por tanto, a las personas con una edad menor a 60 años que, en el año de referencia, reciben ingresos de prejubilación y que en el año anterior trabajaban.

EDAD EFECTIVA DE JUBILACIÓN

La edad efectiva de jubilación se ha calculado utilizando los datos calculados por la OCDE para distintos países, calculándose para el caso de España la media entre mujeres y hombres. Para un mayor detalle de la forma de calcular esta edad efectiva de jubilación por parte de la OCDE, véase Keese (2009).

ESPERANZA DE VIDA EN BUENA SALUD Y ESPERANZA DE VIDA LIBRE DE DISCAPACIDAD A LOS 65 AÑOS

A la hora de calcular la esperanza de vida en buena salud y la esperanza de vida libre de discapacidad se ha utilizado la misma metodología, el método de Sullivan, que consiste en calcular una tabla de vida basada en las tablas de mortalidad publicadas por el INE, ajustándola por una tasa de salud o discapacidad, según sea el caso. Para una mejor comprensión de este método y su forma de cálculo, véase INE (1999, 2008). Este método es el más aceptado internacionalmente para construir

series de esperanza de vida ajustada por estado de salud.

El método de Sullivan se alimenta de las tasas de salud y discapacidad. En cuanto a la primera, se ha acudido a la Encuesta Nacional de Salud para los años 2001, 2003 y 2006, así como a la Encuesta Europea de Salud en España del año 2009. Estas encuestas, elaboradas por el INE y el Ministerio de Sanidad, permiten conocer el estado de salud percibida de los encuestados, que lo pueden calificar de "muy bueno", "bueno", "regular", "malo" o "muy malo". Siguiendo recomendaciones internacionales, se ha utilizado la tasa de los individuos que tienen un estado de salud percibido regular, malo o muy malo.

También hay que destacar que, al disponer sólo de encuestas para ciertos años, se ha interpolado linealmente para los restantes años, de forma que se pudiera disponer de un dato por año y para cada edad. Por tanto, se ha asumido una hipótesis de linealidad en la evolución de la tasa de salud, mientras que la composición de edades hace el resto a la hora de dotar de más o menos variabilidad a la serie resultante.

Para el caso de la esperanza de vida libre de discapacidad, el proceso ha sido similar. Los datos de tasas de discapacidad se han obtenido de la Encuesta sobre Discapacidades, Deficiencias y Estado de Salud de 1999 (INE) (módulo de Discapacidades y Deficiencias), y de la Encuesta de Discapacidad, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia 2008 (INE). Esta diferencia temporal entre las dos encuestas hacía difícil la construcción de una serie temporal. Para solventar este problema, se ha asumido la hipótesis de evolución lineal y se ha interpolado linealmente, con el objetivo de obtener tasas de discapacidad para cada año y así poder construir la serie de forma coherente.

Cabe destacar que el cálculo de la esperanza de vida en buena salud o libre de discapacidad se aplica a las personas que cuentan 65 años, de forma que para calcular dichas esperanzas de vida se suma a esta edad la obtenida del análisis.

mite conocer, para los años 2001-2009, las altas de pensiones de viudedad, contabilizadas cada año, y sus intervalos de edades.

La metodología utilizada para estimar la edad mediana de viudedad ha sido similar a la del caso de la emancipación y de la incapacidad permanente. Los datos de los que se ha dispuesto han permitido calcular las tasas de viudedad para cada intervalo de edad sobre el total. De esta forma, se obtienen los intervalos de edad inmediatamente inferior y superior con respecto a una tasa de viudedad del 50 por 100.

Interpolando linealmente se ha obtenido la edad mediana de viudedad, en base a la expresión:

$$y = y_1 + (y_2 - y_1) (x - x_1)/(x_2 - x_1)$$

siendo y la edad a estimar con una tasa de viudedad del 50 por 100 (definida como x); y_1 e y_2 son las edades de los intervalos inmediatamente inferior y superior con respecto a la tasa del 50 por 100, y x_1 y x_2 son las tasas de viudedad correspondientes a esas edades.

ESPERANZA DE VIDA AL NACER Y ESPERANZA DE VIDA A LOS 65 AÑOS (MÁS 65 AÑOS)

La esperanza de vida se ha obtenido de las Tablas de Mortalidad de la población de España 1991-2009, para ambos sexos, elaboradas por el INE. De ellas se ha extraído directamente la esperanza de vida al nacer y a los 65 años.

EDAD MEDIANA DE VIUEDAD

Para calcular la edad mediana de viudedad, se ha acudido al Anuario de Estadísticas del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Esta base per-

Globalización, movilidad laboral y vida familiar

GERARDO MEIL*

RESUMEN

La globalización demanda cada vez mayor movilidad geográfica a los trabajadores, ya sean sin cualificar o cualificados. La adaptación a estas demandas de movilidad geográfica es muy variada en su forma y plantea un gran desafío para conciliar vida laboral, movilidad y vida familiar en el marco de una sociedad que aspira a la igualdad de género. ¿Es posible formar una familia con un trabajo que exige elevada movilidad geográfica? ¿En qué medida es compatible la movilidad con un modelo de familia igualitario? ¿O conduce más bien a una tradicionalización de los roles familiares? Por otra parte, ¿qué consecuencias familiares tiene que la mujer acepte un trabajo que exija elevada movilidad? ¿Favorece ello un reparto más igualitario del trabajo doméstico y del cuidado de los niños? Este artículo explora los potenciales efectos de la creciente movilidad sobre los proyectos de vida familiar en España a partir de una encuesta específicamente diseñada al respecto en el marco de un estudio financiado por la Unión Europea. Los resultados apuntan hacia un limitado efecto tradicionalizador de la movilidad laboral de los hombres y un moderado efecto igualitario de la movilidad laboral de las mujeres, pero también evidencian que no tiene por qué tomar necesariamente dicha deriva.

1. INTRODUCCIÓN

Una de las consecuencias del proceso de globalización es el aumento de la movilidad geográfica de la población trabajadora. El aumento de los flujos migratorios durante las dos pasadas décadas

* Catedrático de la Universidad Autónoma de Madrid (gerardo.meil@uam.es).

en los países desarrollados, y entre ellos especialmente en España, es una clara evidencia de ello. Pero las demandas de movilidad geográfica por motivos de trabajo (en lo sucesivo, movilidad laboral) no proceden únicamente de los desequilibrios económicos entre los países más y menos desarrollados y la carencia de mano de obra suficiente en los países en expansión, sino también del profundo cambio derivado de las nuevas formas de organización del trabajo con el desarrollo de lo que se ha dado en llamar el "capitalismo flexible" (Sennet, 2000; Bauman, 2003; Urry, 2007). La población afectada por las demandas de movilidad, por tanto, no sólo es la inmigrante, sino también la población trabajadora nacional. Así, la proporción de contratos de trabajo firmados que implican el desempeño del trabajo en una provincia distinta a la de residencia ha ido creciendo a lo largo de la primera década del siglo XXI desde el 11,4 por 100 en 2001 hasta el 12,5 por 100 en 2008, para descender ligeramente en 2009 al 12 por 100 (Observatorio de la Movilidad, 2010). La predisposición de los trabajadores a la movilidad laboral, bien para encontrar un empleo, bien para mejorar sus expectativas profesionales también ha crecido, especialmente a raíz de la crisis económica. Así, según una encuesta de la empresa de trabajo temporal Ranstad, el porcentaje de personas que estarían dispuestas a cambiar de ciudad para conseguir un empleo en 2011 se cifra en el 65 por 100 de la población en edad de trabajar (Ranstad, 2011).

Ahora bien, estas demandas de movilidad laboral y la adaptación a las mismas por parte de los trabajadores no tienen por qué adoptar necesariamente la forma de migración o cambio residencial, como fue el caso durante la etapa del éxodo rural de los años sesenta. Las demandas de

movilidad laboral pueden tomar formas muy diversas. Entre los directivos y cuadros medios, con la internacionalización de las empresas y de la cadena de valor, son frecuentes los viajes de trabajo, así como períodos de formación en la empresa matriz de las multinacionales o los avances en la carrera profesional a través del desempeño del trabajo en distintas sedes de la empresa. Entre profesionales y trabajadores especializados tampoco es infrecuente tener que trabajar por proyectos o en misiones lejos del hogar durante períodos más o menos largos. El carácter estacional del trabajo en algunos sectores como el turismo también exige desplazamientos temporales como alternativa a la migración. Los trabajadores afectados por este tipo de condiciones de trabajo, aunque no sean migrantes, pueden calificarse como trabajadores móviles cuando tienen que dormir con mucha frecuencia fuera de casa y pueden ser denominados “pernoctadores” (*overnighter* en inglés; Schneider, Limmer y Ruckdeschel, 2002; Limmer y Schneider, 2008). Otra alternativa a la migración como estrategia adaptativa a las exigencias de movilidad laboral es la de asumir el coste de largos desplazamientos diarios al lugar de trabajo. El desarrollo de la infraestructura de transporte ha hecho posible cubrir mayores distancias en menor tiempo y a menor coste, al tiempo que el aumento de los salarios reales lo hace menos gravoso. Así, muchos trabajadores de La Mancha, en lugar de migrar a Madrid, prefieren desplazamientos diarios; aunque ello implique invertir mucho tiempo en transporte, les permite obtener mejores trabajos, al tiempo que menores costes de vida, y permanecer en el entorno de origen. Otras personas prefieren residir en municipios más pequeños y desplazarse a las ciudades para trabajar, tanto por cuestión de costes, como por criterios de “calidad de vida”.

Con la creciente incorporación de la mujer al mercado de trabajo y la indispensabilidad del trabajo de ambos cónyuges para mantener el nivel de vida de la pareja, las demandas de movilidad suponen un importante desafío adaptativo para las familias. ¿Es posible formar una pareja y tener hijos cuando el trabajo requiere una elevada movilidad? ¿Es compatible la movilidad con un modelo de familia igualitario o implica una tradicionalización de los roles familiares? Cuando el hombre tiene un trabajo que exige elevada movilidad, ¿puede desempeñar su mujer un trabajo a tiempo completo, o este tipo de trabajo del varón sólo es compatible con un trabajo a tiempo parcial? ¿Tiene que asumir la mujer en exclusiva el trabajo en el hogar y el cuidado de los niños? ¿Puede la mujer con un proyecto familiar asumir un trabajo que exige elevada movilidad?

¿Qué consecuencias tiene ello para su vida familiar, y para el reparto del trabajo doméstico y del cuidado de los niños: implica el desarrollo de una familia más igualitaria?

2. FUENTE DE DATOS, CONCEPTO Y ALCANCE DE LA MOVILIDAD LABORAL

Estas y otras preguntas han fundamentado el desarrollo de un proyecto de investigación comparado en distintos países europeos (Alemania, Francia, España, Suiza, Polonia y Bélgica) y de carácter multidisciplinar, denominado “Job Mobilities and Family Lives in Europe. Modern Mobile Living and its Relation to Quality of Life” (Schneider y Meil, 2008; Schneider y Collet, 2010)¹. El objetivo de la investigación era, por un lado, analizar el alcance y las características de las distintas formas de movilidad geográfica por motivos de trabajo y, por otro, los determinantes de la predisposición a la movilidad y la movilidad realizada, así como sus consecuencias en distintas esferas de la vida (profesional, familiar, calidad de vida o relaciones de género, entre otras). El principal instrumento para la recogida de datos ha sido una encuesta telefónica realizada durante la primavera y el verano de 2007, en la que se entrevistó a una muestra aleatoria de 7.153 personas de edades comprendidas entre 25 y 54 años residentes en los seis países citados; en España el número total de personas entrevistadas fue de 1.133². Como la muestra inicial de 5.552 entrevistas resultó insuficiente para lograr un número adecuado de entrevistados móviles, se realizó una segunda oleada de entrevistas aleatorias a 17.125 personas, con el fin de obtener un mínimo de 400 entrevistados móviles en cada uno de los países. En España se realizaron 3.364 entrevistas de selección, quedando la muestra final compuesta por 675 personas no móviles y 458 móviles. Para neutralizar los efectos de la sobrerrepresentación de los trabajadores móviles, así como los sesgos derivados del tamaño del hogar, el sexo, la edad y el nivel educativo, se efectuó una ponderación de la muestra, obteniéndose así una muestra representativa de la población

¹ Esta investigación ha sido financiada por el 6º Programa marco de la Unión Europea (contrato 028349). Sobre el proyecto de investigación, véase la página web: www.job-mob-and-famlives.eu

² El trabajo de campo lo realizó en España la empresa Metroscofia.

entre 25 y 54 años. Los datos (ponderados) que se presentan en este artículo se refieren a los resultados obtenidos en España³.

El concepto de movilidad geográfica por motivos de trabajo (movilidad laboral) del que parte esta investigación es, como se ha indicado, más amplio que el de migración e incluye también otras formas de resolver la elevada distancia entre el lugar de residencia y el lugar de trabajo. Basado en el trabajo de Schneider, Limmer y Ruckdeschel (2002), pueden distinguirse dos grandes tipos de movilidad laboral. Por un lado se encuentra la migración o "movilidad residencial", que significa el cambio de lugar de residencia fundamentalmente por motivos de trabajo. Aunque los motivos pueden ser diversos, el objeto de interés en la investigación es solamente la movilidad por motivos de trabajo. Esta forma de movilidad incluye la migración transnacional, así como la que se da dentro del territorio nacional (operacionalizada como recolocación en un municipio situado a 50 o más kilómetros del municipio de origen) y la que afecta a los expatriados (trabajadores desplazados temporalmente al extranjero por sus empleadores). Este tipo de movilidad también puede denominarse "recolocación", y dado que puede tener lugar en distintos momentos de la biografía individual, se consideraron como móviles

³ Datos comparativos por países pueden encontrarse en www.uam.es/gerardo.meil, en la sección "Estadísticas del cambio familiar".

los trabajadores que se mudaron por motivos de trabajo en los cuatro años anteriores a la encuesta (2004-2007) (a esta movilidad se la denomina "recolocación reciente"), mientras que aquellos que lo hicieron con anterioridad pueden ser calificados como "exmóviles" ("recolocación pasada"). El segundo gran tipo de movilidad es la "movilidad recurrente", que es aquella referida más arriba. Este tipo de movilidad incluye distintas formas, tales como la de quienes invierten mucho tiempo en desplazamientos (operacionalizado como quienes invierten dos horas o más en ir y volver del trabajo al menos tres veces a la semana y que se denomina "desplazamientos de larga distancia" –*Long Distance Commuting*, en inglés–) y los "pernoctadores" (operacionalizado como aquellos trabajadores que duermen al menos 60 noches fuera de casa al año por motivos de trabajo). Las personas que fueron móviles en alguna de estas formas en el pasado, pero no cuando se realizó la entrevista, pueden denominarse "exmóviles", y quienes presentan más de un tipo de movilidad como "multimóviles" (Limmer y Schneider, 2008).

Con arreglo a estas definiciones y según los resultados obtenidos de la encuesta, un 11,6 por 100 de la población española de 25 a 54 años tenía en 2007 un trabajo que requería una elevada movilidad geográfica (en lo sucesivo, móviles) y un 36,1 por 100 lo tuvo con anterioridad (Cuadro 1). Por tipos de movilidad, la movilidad recurrente (11,3 por 100) es mucho más frecuente que la migración

CUADRO 1

**ALCANCE DE LA MOVILIDAD GEOGRÁFICA POR MOTIVOS DE TRABAJO EN ESPAÑA (2007).
PORCENTAJE DE PERSONAS SEGÚN SU EXPERIENCIA DE MOVILIDAD**

	Población 25 a 54 años			Población 25 a 54 años empleada en 2007		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Nunca móviles	45,0	59,5	52,2	54,2	44,1	48,3
Exmóviles	40,6	31,5	36,1	40,8	35,5	37,8
Móviles	14,4	9,0	11,6	15,1	12,4	13,5
Desplazamientos hogar-trabajo de larga distancia	7,3	5,7	6,5	7,8	8,4	7,8
Pernoctadores	3,9	1,1	2,5	3,9	1,2	1,2
Recolocaciones Recientes	1,6	1,1	1,3	1,7	1,2	1,2
Multimóviles	1,6	1,1	1,3	1,7	1,6	1,6
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta *Job Mobilities and Family Lives*, 2007.

(recolocación reciente, según nuestra definición) (1,8 por 100); y dentro de la movilidad recurrente, sobre todo, los desplazamientos de larga distancia al trabajo. En conjunto, casi la mitad (47,7 por 100) de la población en la etapa central de la biografía laboral ha tenido o tiene experiencia de elevada movilidad laboral, porcentaje que se eleva al 51,3 por 100 (13,5 y 37,8 por 100 respectivamente) si se considera únicamente a la población empleada en 2007. El 63 por 100 de las personas móviles (57 por 100 de las exmóviles) son hombres, una característica ampliamente documentada en la literatura (Casado, 2000; Feria y Susino, 2005; Observatorio de la Movilidad, 2010) y el 52 por 100 tiene entre 25 y 34 años, siendo relativamente más frecuente entre los trabajadores con estudios universitarios (32 por 100 frente a 22 por 100 de personas con estudios secundarios (56 por 100 del total de móviles) (Meil, Ayuso y Mahía, 2008).

y Meil, 2008). No obstante, la proporción de este tipo de familia es menor entre las personas móviles que entre las no móviles (60 por 100 en el caso de los hombres y 66 por 100 de las mujeres). Estas diferencias, ¿se deben a que la movilidad laboral es un obstáculo para la formación de una familia o, por el contrario, a que la movilidad laboral se da, sobre todo, entre personas jóvenes antes de materializar sus proyectos de vida familiar? ¿Cómo afecta la movilidad laboral a los proyectos de pareja y de parentalidad?

3. MOVILIDAD LABORAL Y FORMACIÓN DE UNA FAMILIA

La mayoría de las personas con un trabajo que exige mucha movilidad en España, ya sean hombres o mujeres, tienen una familia compuesta por pareja e hijos (47 por 100 de los hombres y 52 por 100 de las mujeres, como se comprueba en el cuadro 2), algo que no es obvio en el caso de las mujeres, pues hay países en los que la movilidad laboral de las mujeres está asociada a la renuncia a tener hijos, como es el caso en Alemania o Suiza (Schneider, Limmer y Ruckdeschel, 2002; Schneider

Movilidad laboral y proyecto de pareja

La mayoría de las personas que tienen una elevada movilidad por trabajo señalan que uno de los inconvenientes que se derivan de ello es que desatienden el contacto con personas importantes en su vida (42 por 100) y que tienen demasiado poco tiempo para su pareja (57 por 100). Por ello, no debe resultar sorprendente que quienes no tengan pareja señalen, dentro de la lista de inconvenientes de los trabajos que implican elevada movilidad, que ello dificulta la formación de una pareja (57 por 100). Ahora bien, a pesar de todo, la proporción de personas sin pareja es la misma entre los móviles que entre los no móviles (14 por 100) y las diferencias con los exmóviles (18 por 100) no son estadísticamente significativas. La desagregación por sexo es todavía más ilustrativa, porque la proporción de mujeres sin pareja es incluso menor entre las que son móviles que entre las que no lo son (9 frente a 12 por 100), aunque las diferencias no son estadísticamente significativas. La relativamente elevada proporción de personas sin pareja ni hijos entre la

CUADRO 2

SITUACIÓN FAMILIAR DE LAS PERSONAS DE 25 A 54 AÑOS EN 2007, SEGÚN TENGAN UN TRABAJO QUE EXIGE MUCHA MOVILIDAD GEOGRÁFICA O NO, Y SEGÚN SEXO. PORCENTAJES HORIZONTALES

	Hombres					Mujeres				
	Sin pareja Sin hijos	Con pareja Sin hijos	Sin pareja Con hijos	Con pareja Con hijos	Total	Sin pareja Sin hijos	Con pareja Sin hijos	Sin pareja Con hijos	Con pareja Con hijos	Total
No móviles*	17	23	0	60	100	12	18	4	66	100
Móviles	18	35	0	47	100	9	36	3	52	100
Total	17	25	0	58	100	12	20	4	65	100

Nota: * incluye a nunca móviles y a exmóviles.
Fuente: Encuesta Job Mobilities and Family Lives, 2007.

población de 25 a 54 años no está relacionada, por tanto, con la movilidad geográfica, sino con el retraso en la emancipación de los jóvenes del hogar de sus padres y el consecuente retraso en la consolidación de una relación de pareja (Requena, 2004).

Alrededor de un tercio de los móviles tienen pareja, pero no hijos, una proporción bastante superior que entre los no móviles (35 frente a 20 por 100). La desagregación por sexo evidencia que las diferencias son más acentuadas en el caso de las mujeres (37 frente a 18 por 100) que en el caso de los hombres (35 frente a 23 por 100). Ahora bien, ello cabe atribuirlo no tanto a la movilidad *per se*, como al hecho de que la movilidad es más frecuente entre las personas jóvenes que entre las mayores y al hecho de que tener pareja no implica necesariamente convivir en un mismo hogar. Así, la proporción de personas con pareja que no conviven en el mismo hogar es mucho mayor entre los móviles que entre los no móviles (20 frente a 10 por 100 en el caso de los hombres, y 18 frente a 8 por 100 en el caso de las mujeres), porque, en su gran mayoría, son jóvenes (el 81 por 100 tiene menos de 35 años) y viven con sus padres. Si se hace un análisis de regresión logística para calcular la razón de probabilidades de no convivir con la pareja frente a sí convivir, controlada la edad, el sexo y la movilidad, la única variable que afecta a la probabilidad de no vivir en pareja es la edad, no teniendo ni la movilidad ni el sexo ningún efecto estadísticamente significativo. Por tanto, la movilidad tampoco impide la materialización de un proyecto de vida en común en un mismo hogar, tanto para los hombres como para las mujeres.

En definitiva, un trabajo con elevada movilidad laboral no comporta un retraso en la decisión de formar una pareja ni tampoco implica una dificultad adicional para independizarse y materializar un proyecto de vida en común en un mismo hogar. Ahora bien, la proporción de parejas sin hijos entre los móviles es mucho mayor que entre los no móviles (49 frente a 64 por 100). ¿Se debe ello a que la movilidad es un obstáculo para tener hijos o a que los móviles son personas más jóvenes y están posponiendo la parentalidad? ¿La estrategia de adaptación a la movilidad pasa por el retraso en la decisión de tener hijos, la reducción del número de hijos o la renuncia a la parentalidad?

Movilidad laboral y parentalidad

La proporción de parejas convivientes sin hijos es un cincuenta por ciento mayor cuando un miembro

de la pareja es móvil que cuando no lo es (31 frente a 19 por 100), sin diferencias significativas en función del sexo (30 por 100 en ambos casos). Por otra parte, entre las parejas con hijos, la proporción de quienes sólo tienen un hijo es muy superior entre los móviles que entre los no móviles (44 frente a 29 por 100), y muy superior cuando la mujer es móvil (56 por 100) que cuando lo es el hombre (36 por 100). De hecho, el número medio de hijos (entre quienes tienen hijos) no se ve condicionado por las exigencias de movilidad del trabajo del hombre (1,8 hijos tanto entre los móviles como entre los no móviles), mientras que en el caso de las mujeres es mucho menor entre las móviles que entre las que no lo son (1,5 frente a 1,9). Con todo, como el número de hijos está muy condicionado por la edad y como la movilidad laboral se da con más frecuencia entre los más jóvenes que entre los mayores, esta diferencia puede deberse más a la edad que a la movilidad. El análisis de regresión logística, controlando los efectos de la edad, evidencia que la probabilidad de no tener hijos no está condicionada por la movilidad, sino que depende fundamentalmente de la edad y de si se convive con la pareja, tanto en el caso de los hombres como de las mujeres. Ahora bien, en el caso de las mujeres, pero no así de los hombres, la probabilidad de tener un solo hijo es mayor entre las móviles que entre las no móviles, controlados los efectos de la edad y la convivencia en pareja.

En consecuencia, la movilidad no está asociada con la renuncia a la formación de una familia (en el sentido de tener hijos) ni en el caso de los hombres ni en el de las mujeres, pero sí tiene como consecuencia la posposición del calendario reproductivo, lo que, en el caso de las mujeres, se traduce en una familia más pequeña. De estos efectos, a cuya formulación se puede llegar comparando la estructura familiar de las personas móviles y no móviles, parecen ser también conscientes las personas implicadas. Así, cuando se preguntó a quienes habían concluido su período reproductivo (los de más de 40 años) si habían tenido menos hijos que los inicialmente previstos por motivos profesionales, las mujeres móviles, pero no así los hombres móviles, contestaron afirmativamente con mucha mayor frecuencia que las mujeres no móviles (25 frente a 13 por 100). Las mujeres que fueron móviles en algún momento de su vida previo a la encuesta también contestaron con mayor frecuencia que tuvieron menos hijos que los inicialmente previstos por motivos profesionales (16 por 100, frente a 10 por 100 entre las mujeres que no han tenido experiencia alguna de movilidad laboral). Por lo demás, una mayor proporción de mujeres móviles

y exmóviles que de mujeres que nunca han tenido experiencia de movilidad señaló también haber retrasado la maternidad por motivos de trabajo (28, 24 y 11 por 100, respectivamente). El retraso de la maternidad, al menos en España, está asociado con una reducción de la descendencia final (Delgado, Meil y Zamora, 2008). Entre los hombres, por el contrario, no existe una pauta consistente: mientras que entre los exmóviles sí hay una mayor proporción que entre los nunca móviles que declaran haber tenido menos hijos que los inicialmente planeados y también más tarde, entre quienes son móviles en el momento de la entrevista sucede lo contrario. En este sentido, se puede concluir que la opción por tener una familia más pequeña en el caso de las mujeres móviles, pero no así en el caso de los varones, es una respuesta adaptativa a las dificultades de conciliar vida familiar, laboral y movilidad.

Tipos de movilidad y familia

A pesar de que no existe una relación causal entre las distintas fases del ciclo familiar y el tipo de movilidad, se observa cierta relación entre ambas, condicionada además por el sexo. Así, la multimovilidad es más común entre las personas con pareja, pero sin hijos (33 por 100 de los hombres multimóviles, y 57 por 100 de las mujeres multimóviles se encuentran en esta situación familiar) o sin pareja ni hijos (30 y 12 por 100) que entre quienes tienen hijos (37 y 30 por 100, respectivamente). Ello está relacionado con el hecho de que la multimovilidad es más frecuente entre los jóvenes que se encuentran en los comienzos de su carrera laboral. De hecho, la mitad de los multimóviles que tienen pareja no conviven con ella en un mismo hogar. Las familias en las que hay multimovilidad son frecuentemente aquellas en las que el hombre tiene que invertir mucho tiempo en ir y volver al trabajo (dos o más horas diarias) y, además, duerme muy frecuentemente fuera de casa (más de 60 noches al año) o cuando la recolocación por motivos laborales (a más de 50 kilómetros) obliga a la mujer a invertir mucho tiempo en ir y volver al trabajo.

La recolocación por motivos de trabajo (a más de 50 kilómetros) también es más frecuente entre los jóvenes, las parejas sin hijos y en las primeras fases de la carrera laboral. Así, mientras que el 60 por 100 de quienes se han mudado en los cuatro años previos a la encuesta no tienen hijos, el 90 por 100 tienen pareja con quien generalmente comparten un mismo hogar. Quienes tienen hijos, normalmente tienen sólo un hijo (57 por 100 de los

que tienen hijos) y estos son pequeños (en el 40 por 100 de los casos, el hijo mayor tiene menos de 4 años). Por tanto, la migración por motivos de trabajo tiene lugar normalmente en las primeras fases del ciclo familiar, bien cuando todavía no han nacido los hijos o cuando estos todavía son muy pequeños.

La inversión de mucho tiempo en ir al trabajo y volver del mismo es, por el contrario, más frecuente entre las parejas con hijos, sobre todo entre las mujeres (63 por 100 de las mujeres y 49 por 100 en esta situación tienen pareja e hijos). Por otra parte, este tipo de movilidad está menos asociada con las primeras fases del ciclo familiar que otros tipos, dándose con relativa similar frecuencia en todas las fases del ciclo de vida laboral. Estas circunstancias parecen evidenciar que las mujeres con hijos están más dispuestas a aceptar este tipo de movilidad que otras, como consecuencia del desigual reparto de responsabilidades familiares entre los cónyuges. Las personas con este tipo de movilidad tienden también a tener más de un hijo más que quienes se han mudado recientemente por trabajo o que los multimóviles (62 por 100 frente a 43 y 50 por 100 de quienes tienen hijos, respectivamente) y los hijos tienden a ser mayores (el 35 por 100 tiene al menos un hijo de 18 o más años). Ahora bien, entre las personas con este tipo de movilidad también hay una proporción de personas sin pareja y sin hijos, así como parejas sin hijos.

Las pocas mujeres que tienen un trabajo que requiere dormir con mucha frecuencia fuera de casa (1,2 por 100 de las mujeres con un trabajo remunerado en 2007) tienden a no tener hijos (66 por 100), aunque sí pareja, si bien con frecuencia no viven en un mismo hogar (sólo el 45 por 100 de las "pernoctadoras" comparten un mismo hogar con su pareja). Una proporción apreciable son jóvenes y viven todavía con sus padres (28 por 100, siendo la edad media de quienes no tienen hijos de 31,5 años). Quienes tienen hijos, por el contrario, tienden a ser mayores (edad media 46,7 años) y, por tanto, los hijos ya son relativamente mayores (el 69 por 100 tiene al menos uno de 14 o más años), lo que sugiere que las mujeres que desempeñan trabajos que requieren dormir con frecuencia fuera de casa son, o bien mujeres muy jóvenes sin hijos, o bien mujeres con hijos ya crecidos. Dadas las definiciones de rol de género, las madres con hijos pequeños tienden a dormir pocas noches fuera de casa y no pueden o no están dispuestas a asumir trabajos que requieren hacerlo con frecuencia. Las circunstancias familiares de los hombres "pernoctadores", situación mucho más frecuente que entre las mujeres (3,9 por 100 de los hombres con empleo

en 2007), es muy diferente. La mayoría vive con su pareja e hijos (51 por 100), aunque una parte importante no tienen hijos (35 por 100). Si bien muchos son jóvenes (el 36 por 100 cuenta entre 25 y 34 años), la proporción de los que viven con sus padres es mucho menor que entre las mujeres (16 frente a 28 por 100). Quienes tienen hijos tienden, además, a tener más de uno (74 por 100), generalmente dos, y normalmente no tienen sólo hijos pequeños.

4. MOVILIDAD LABORAL Y TRABAJO EXTRADOMÉSTICO DE LA PAREJA

Si las distintas formas de movilidad condicionan y están condicionadas por los proyectos de vida familiar, ¿qué efectos tiene la movilidad laboral sobre las posibilidades de la pareja (del cónyuge del trabajador móvil) de tener un trabajo remunerado? En principio cabría suponer que la elevada movilidad laboral dificulta el trabajo extradoméstico de la pareja, especialmente en el caso de la movilidad de los hombres, dado que, a pesar del desigual reparto de responsabilidades domésticas en la familia española, su implicación en el cuidado de niños y en las tareas del hogar ha ido creciendo, contribuyendo con ello

a la conciliación de la vida familiar y laboral (Meil, 2005; González y Jurado, 2009); por ello, habría que suponer que la movilidad del hombre se traduce en una mayor proporción de parejas en las que la mujer no tiene un trabajo remunerado o, si lo tiene, es un trabajo a tiempo parcial, particularmente si tiene hijos. ¿Tiene la movilidad laboral entonces efectos “tradicionalizadores” en la dinámica familiar?

El porcentaje de parejas en las que ambos cónyuges tienen un trabajo remunerado es superior cuando uno de los miembros de la pareja o ambos son móviles (72 por 100) que cuando ninguno de ellos lo es (64 por 100), aunque la diferencia no es significativa al nivel convencionalmente aceptado ($p < 0,10$). Si en lugar de considerar todas las parejas, independientemente de si conviven o no y de si tienen hijos o no, se consideran únicamente las de quienes tienen hijos y viven en un mismo hogar, dado que el tener hijos suele implicar en no pocos casos el abandono del mercado de trabajo por parte de las mujeres, el porcentaje de parejas en las que ambos cónyuges tienen un trabajo remunerado disminuye, pero la proporción es la misma en las parejas con movilidad y sin ella (64 frente a 62 por 100). Desagregando los datos por sexo, como se hace en el cuadro 3, se puede observar, sin embargo, que en los casos en que el hombre es móvil existe una proporción mayor de parejas sin trabajo remunerado que en los

CUADRO 3

MOVILIDAD LABORAL DEL ENTREVISTADO Y SITUACIÓN LABORAL DE SU PAREJA, SEGÚN EL SEXO Y LA TENENCIA DE HIJOS. PORCENTAJES HORIZONTALES

	Hombres con pareja				Mujeres con pareja			
	Pareja sin trab. remunerado	Pareja trabaja a t.p.	Pareja trabaja a t.c.	Total	Pareja sin trab. remunerado	Pareja trabaja a t.p.	Pareja trabaja a t.c.	Total
CON HIJOS								
No móviles	38	10	51	100	3	5	93	100
Móviles	42	12	46	100	-	13	88	100
Total	39	10	51	100	2	5	92	100
CON Y SIN HIJOS								
No móviles	32	13	55	100	4	5	91	100
Móviles	33	11	56	100	-	15	85	100
Total	32	12	56	100	3	6	91	100

Nota: trab. a t.p.= trabaja menos de 35 horas a la semana; trab. a t.c.= trabaja 35 o más horas a la semana.

Fuente: Encuesta Job Mobilities and Family Lives, 2007.

casos en los que no es móvil (42 frente a 38 por 100), aun cuando las diferencias no son estadísticamente significativas. Si se incluyen los casos en los que no tienen hijos, no se aprecia diferencia en el porcentaje de parejas según trabaje sólo el hombre o ambos cónyuges. Por tanto, la hipótesis de que la movilidad laboral de los hombres propicia el abandono del mercado de trabajo de su mujer no se cumple, y ello independientemente de si tienen hijos o no.

La proporción de mujeres con hijos que trabajan a tiempo completo es menor en el caso de que el hombre sea móvil que cuando no lo es (46 frente a 51 por 100), lo que podría inducir a pensar que trabajan en mayor proporción a tiempo parcial, pero las diferencias que aparecen en el cuadro 3 no son estadísticamente significativas. Por tanto, la movilidad de los hombres no promueve el trabajo a tiempo parcial de sus mujeres. No obstante, en conjunto, las mujeres de los hombres móviles tienden a trabajar una media de horas algo menor que las de los hombres no móviles cuando tienen hijos (36,2 frente a 38,5 horas semanales), aunque no así cuando no los tienen.

Cuando la mujer es móvil, sin embargo, hay una mayor proporción de hombres que tienen trabajo a tiempo parcial que cuando la mujer no es móvil, tengan hijos o no. De hecho, las mujeres móviles tienden a tener parejas que trabajan un menor número de horas de las que habitualmente trabajan los hombres (40,5 frente a 44,7 horas semanales), tanto porque tienen con más frecuencia trabajo a tiempo parcial, como porque hay una menor proporción de hombres que trabajan más de 40 horas semanales. Cuando la pareja tiene hijos, los hombres tienden a trabajar algo más de tiempo, pero las diferencias se mantienen (41,4 frente a 45,2 horas semanales).

En conjunto, por tanto, no puede afirmarse que la movilidad conlleve una "tradicionalización" de los roles económicos en la familia, al menos en esta dimensión, incluso en los casos en los que la pareja tiene hijos. Ello es obvio cuando la mujer es quien tiene un trabajo móvil, pero también en el caso de la movilidad de los hombres, pues las diferencias registradas en los casos en los que la pareja tiene hijos no son significativas.

Cuestión diferente es, sin embargo, si la elevada movilidad se traduce en una sobrecarga de responsabilidades domésticas que impiden invertir el tiempo y esfuerzo necesarios para la promoción profesional, de forma que los cónyuges o parejas de personas con elevada movilidad laboral tendrían

que asumir como costes de la misma tanto una mayor implicación en el trabajo doméstico y el cuidado de niños, como limitaciones en el desarrollo de su carrera profesional. En el siguiente apartado se analizará si la movilidad laboral de los hombres se traduce en una "tradicionalización" del reparto del trabajo doméstico. Respecto a la segunda cuestión, el único indicador disponible para evaluar si la movilidad laboral de los hombres frena las carreras laborales de sus cónyuges es la respuesta dada por los entrevistados a la pregunta de si "su trayectoria profesional podría haber sido mejor, de haber tenido menos responsabilidades familiares". Un 47 por 100 de todas las mujeres entrevistadas se mostraron de acuerdo con la afirmación, frente a un 26 por 100 de hombres que también consideraron que la familia comportó un freno a su carrera profesional. La proporción es mayor cuando se tienen hijos (60 por 100 en el caso de las madres y 34 por 100 en el de los padres), pero también cuando el cónyuge tiene elevada movilidad laboral, al menos en el caso de las mujeres (78 por 100 cuando el cónyuge es móvil frente a 57 por 100 cuando no lo es). La cuestión de si la movilidad de las mujeres, cuando la pareja tiene hijos, se traduce también en un freno a la carrera profesional del hombre no puede ser abordada porque el número de casos disponibles es muy bajo (14 entrevistados en total), aunque los datos apuntan en la misma dirección.

En este sentido puede afirmarse que la movilidad laboral, aun cuando no conlleve el abandono del mercado de trabajo de la pareja, sí está asociada con algo menos de tiempo invertido en el trabajo, lo que se traduce posiblemente en menores ingresos. Además, la movilidad laboral de los hombres también parece tener efectos negativos en las carreras profesionales de sus mujeres, que se suman a los que pueden derivarse del problema de conciliación de vida laboral, movilidad y cargas familiares. Los datos disponibles, aunque no muy abundantes, apuntan a que estos mismos efectos pueden darse también entre los hombres.

5. MOVILIDAD LABORAL Y DIVISIÓN DEL TRABAJO DOMÉSTICO

Si la movilidad laboral de los hombres no se traduce en el abandono del mercado de trabajo de sus parejas ni en una reducción sustancial de sus horas de trabajo, ¿cómo concilian vida familiar y laboral?

Para combinar las obligaciones familiares y laborales, las personas cuentan con distintos recursos que pueden combinar según las circunstancias y preferencias. Uno de los recursos más importantes es la cooperación entre los cónyuges. En el siguiente apartado se comparan las pautas de división del trabajo doméstico y el cuidado de niños entre los cónyuges cuando uno de ellos es móvil con aquellos casos en los que el trabajo no implica elevada movilidad laboral. En particular, se discutirá la cuestión de si la movilidad laboral de los hombres implica una división del trabajo doméstico de carácter más tradicional, tal como han evidenciado distintos estudios (Schneider, Limmer y Ruckdeschel, 2002; Limmer, 2005; Bonnet *et al.*, 2006; Bonnet *et al.*, 2007). También se abordará la cuestión de si la movilidad laboral de las mujeres promueve una división más igualitaria de las responsabilidades entre los cónyuges, tal como sugieren estos mismos estudios, o si, por el contrario, estas mujeres están triplemente sobrecargadas por el trabajo remunerado, no remunerado y los costes de la movilidad.

Para analizar las pautas de división del trabajo doméstico y del cuidado de los niños entre los miembros de la pareja cabe recurrir a las evaluaciones subjetivas que hacen los entrevistados sobre cómo se reparten estas responsabilidades. Es sobradamente conocido que los hombres tienden a sobreestimar su colaboración, al tiempo que las mujeres tienden a subestimarla (Coltrane, 2000; Kamo, 2000). Por ello, es imprescindible diferenciar entre ambas fuentes de información y compararlas en la medida de lo posible, esto es, en los casos en los que hay suficiente número de casos para hacerlo. En cualquier caso, nuestro interés no es tanto medir el alcance del reparto igualitario de las responsabilidades familiares, como identificar los efectos que la movilidad laboral tiene en dicho reparto.

Movilidad laboral de los hombres y división del trabajo doméstico entre los cónyuges

La mitad de los hombres sostiene que en su casa se reparte de forma igualitaria el trabajo doméstico entre ambos cónyuges, no habiendo diferencias estadísticamente significativas en función de si tienen un trabajo que exige elevada movilidad o no (54 frente a 50 por 100). No obstante, sería erróneo concluir a partir de estos datos que en la era de la lucha por la igualdad de género la movilidad ya no tiene efectos “tradicionalizadores”,

pues, como se ha visto, las características sociodemográficas de las personas móviles difieren bastante de las que no lo son (son más jóvenes, con mayor nivel educativo, y con más frecuencia sin hijos) (Meil, Ayuso y Mahía, 2008). Por otra parte, el reparto de las tareas domésticas depende de múltiples factores, entre los que destacan especialmente la fase del ciclo familiar (tenencia y edad de los hijos) y el estatus laboral de los cónyuges, como ha demostrado ampliamente la literatura.

Dados el tamaño de la muestra, la mayor propensión a la movilidad de las personas sin cargas familiares y las importantes diferencias en función del sexo, no puede hacerse un análisis muy diferenciado según las distintas circunstancias familiares y laborales. No obstante, como puede verse en el cuadro 4, cuando ambos cónyuges tienen un trabajo remunerado, la división del trabajo doméstico igualitaria, en caso de que el hombre tenga un trabajo que exija movilidad, está menos extendida que cuando no lo es (59 frente a 63 por 100). Estas diferencias no son estadísticamente significativas, pero apuntan hacia la existencia de efectos “tradicionalizadores” derivados de la movilidad laboral de los hombres, lo que es coherente con los resultados de investigaciones citadas arriba y con los resultados que se obtienen a nivel agregado para todos los países (Meil, 2010). Por tipos de movilidad, no se aprecian grandes diferencias, pues el porcentaje de parejas igualitarias oscila entre el 52 y 58 por 100, sin que las diferencias sean estadísticamente significativas, lo que resulta cuando menos chocante, ya que es difícilmente imaginable que un hombre que duerme fuera de casa más de 60 noches al año (lo que equivale a dos meses completos) pueda colaborar en igual medida que el cónyuge que permanece en el hogar.

Lo mismo sucede con el reparto de responsabilidades de cuidado de los hijos (menores de 13 años). Cuando ambos miembros de la pareja tienen un trabajo remunerado, es más probable que el reparto sea igualitario, y cuando el hombre tiene un trabajo que requiere elevada movilidad, teniendo un trabajo remunerado ambos, es menos probable que ocurra que cuando no la requiere (64 frente a 79 por 100). Aunque las diferencias tampoco son estadísticamente significativas en los niveles convencionalmente aceptados, apuntan en la misma dirección que en el reparto de las tareas domésticas (y que los estudios ya referidos, y que en el conjunto de países) (Meil, 2010). Las diferencias son especialmente grandes en los casos en los que los hombres tienen que dormir con frecuencia fuera de casa (36 por 100), mientras que, en los casos en los que

CUADRO 4

PORCENTAJE DE PAREJAS EN LAS QUE EL REPARTO DEL TRABAJO DOMÉSTICO ES IGUALITARIO, SEGÚN TIPO DE TAREAS, SITUACIÓN LABORAL DE LOS CÓNYUGES Y MOVILIDAD Y SEXO DEL ENTREVISTADO

	No móviles	Móviles	Total
HOMBRES			
Cuidado de hijos			
Trabaja uno	44	40	44
Trabajan ambos	79	64	78
Total	69	56	68
Tareas domésticas			
Trabaja uno	27	46	30
Trabajan ambos	63	59	63
Total	50	54	51
MUJERES			
Cuidado de hijos			
Trabaja uno	29	-	29
Trabajan ambos	54	50	54
Total	46	50	46
Tareas domésticas			
Trabaja uno	17	.	18
Trabajan ambos	39	52	40
Total	31	52	33

Nota: La diferencia de cada valor hasta 100 es la proporción de parejas convivientes en las que la tarea se realiza principalmente o en exclusiva por la mujer.

Fuente: Encuesta *Job Mobilities and Family Lives*, 2007.

invierten mucho tiempo en el trayecto al trabajo, la proporción no es diferente de la del resto de familias (70 por 100).

En conjunto, por tanto, la movilidad laboral de los hombres parece tener efectos “tradicionalizadores” sobre el reparto del trabajo doméstico y el cuidado de los niños. Sin embargo, estos efectos no se hallan muy generalizados, puesto que las diferencias no son grandes ni estadísticamente significativas en los niveles convencionalmente aceptados como válidos. Por otra parte, aunque es muy probable que exista una sobrevaloración por parte de los hombres de su implicación en el trabajo doméstico, algo más de la mitad de los hombres

con unas condiciones de trabajo que exigen elevada movilidad están suficientemente implicados como para que ellos consideren que están tan comprometidos como sus parejas en el trabajo doméstico.

Movilidad laboral de las mujeres y división del trabajo doméstico entre los cónyuges

La evaluación de las mujeres sobre el alcance del reparto igualitario resulta muy diferente, pues la proporción de las que señalan que su vida familiar se rige con arreglo a este principio es muy inferior, incluso en los casos en los que ambos cónyuges tienen un trabajo remunerado. La tenencia por parte de la mujer de un trabajo que requiere elevada movilidad, no obstante, se traduce en una mayor implicación de sus parejas en el trabajo doméstico, sobre todo, en las tareas domésticas (52 frente a 31 por 100, $p < 0,05$). En el caso del cuidado de los hijos, por el contrario, no se aprecian diferencias estadísticamente significativas, y los datos apuntan incluso en la dirección contraria, lo que no se ve confirmado para el conjunto de los países, en cuyo caso también se observa un efecto igualitario de la movilidad (Meil, 2010).

A pesar del efecto igualitario que tiene la movilidad laboral de las mujeres, el reparto del trabajo doméstico igualitario en estos hogares no es la pauta claramente dominante, sino que, de acuerdo con la valoración que hacen las mujeres afectadas, en casi la mitad de ellos no lo es. Ello puede denotar una actitud más crítica por parte de las mujeres con un trabajo que les exige más tiempo que a otras, o incluso la necesidad de continuar afirmando su rol doméstico y de madre frente a los demás, no trasluciendo adecuadamente la realidad doméstica, pero es una proporción demasiado elevada para que sólo refleje estos aspectos de la realidad social. En este sentido, una parte importante de mujeres con una elevada movilidad laboral tiene que asumir, además de las mayores cargas derivadas de la movilidad, una sobrecarga adicional por el desigual reparto del trabajo doméstico.

6. CONCLUSIONES

Con la globalización y el desarrollo del capitalismo flexible, las demandas de movilidad geográfica a la población trabajadora se han reforzado.

Estas demandas y la adaptación a las mismas no tienen por qué tomar necesariamente la forma de migración. Las características de la flexibilización del trabajo, el desarrollo de la infraestructura de transporte y la mejora en el nivel de los salarios han facilitado la extensión de otras formas de “movilidad recurrente”, que, aunque no implican la migración, sí requieren estar mucho tiempo fuera de casa.

Unas condiciones laborales que exigen elevada movilidad geográfica plantean un gran desafío para conciliar vida personal, laboral y movilidad. Las consecuencias para la vida familiar pueden ser potencialmente muy profundas, pues la estrategia de conciliación puede pasar por distintas alternativas que van desde la renuncia a la formación de una familia hasta la vuelta a una concepción tradicional del reparto de responsabilidades familiares (modelo “ganapán” o *breadwinner*).

Los datos expuestos y analizados en este artículo evidencian que, aunque las personas con un trabajo que requiere elevada movilidad tienden a considerar que es difícil formar una pareja, fundamentalmente por falta de tiempo, finalmente sí logran emparejarse y materializar un proyecto de vida en común. Esto es así tanto para los hombres como para las mujeres. La movilidad laboral no implica, por tanto, necesariamente la renuncia a una vida en pareja, aunque haya circunstancias en las que el trabajo y las carreras profesionales de ambos miembros de la pareja impidan la convivencia en un mismo hogar. Lo mismo sucede con la parentalidad. Aunque con mayor retraso que quienes no tienen un trabajo móvil, la movilidad no conduce inexorablemente a la renuncia a tener hijos, si bien en el caso de las mujeres, pero no así de los hombres, la conciliación de su proyecto familiar con el trabajo y la movilidad pasa por tener menos hijos que en los casos en los que el trabajo no requiere movilidad.

La materialización del proyecto de pareja y de familia y su compatibilización con un trabajo que requiere elevada movilidad no conlleva la adopción de un modelo de familia tradicional, con desigual reparto de las responsabilidades familiares en función del sexo. La movilidad laboral del hombre no implica que sus mujeres tengan que abandonar el mercado de trabajo ni tampoco que puedan desempeñar únicamente un trabajo a tiempo parcial, aunque como media sí dedican menos tiempo al trabajo remunerado que cuando el hombre no es móvil (alrededor de dos horas menos). En este sentido, la movilidad de los hombres sí tiene potencialmente efectos negativos sobre las carreras profesio-

sionales de sus parejas. De hecho, la gran mayoría de las mujeres de hombres con un trabajo que implica elevada movilidad y que tienen hijos considera que su carrera laboral podría haber sido mejor de haber tenido menos responsabilidades familiares; y ello en una proporción sustancialmente mayor que en los casos en los que el trabajo del hombre no exige una elevada movilidad geográfica.

Pero estos efectos potencialmente negativos de la movilidad no se limitan sólo a las mujeres. Cuando estas tienen un trabajo que exige elevada movilidad geográfica, sus parejas también tienden a reducir el número medio de horas trabajadas (alrededor de cuatro horas), lo que puede afectar también potencialmente de forma negativa a las carreras profesionales de los hombres.

La movilidad de los hombres tiende asimismo a fomentar un reparto algo más desigual de las responsabilidades domésticas entre los cónyuges, aunque la proporción de parejas igualitarias no difiere mucho según sea el hombre móvil o no. Por tanto, la movilidad de los hombres posee un efecto “tradicionalizador” limitado y no tiene por qué traducirse necesariamente en una sobrecarga de trabajo doméstico para su pareja. El efecto igualitario derivado de la movilidad laboral de las mujeres, aunque más evidente que en el caso de los hombres, es igualmente limitado. En este sentido, y a juzgar por sus propias valoraciones, muchas mujeres móviles se ven triplemente sobrecargadas, por el trabajo, las cargas familiares y la movilidad. No obstante, los datos también evidencian que esta no es una consecuencia inexorable de la movilidad y que las mujeres pueden negociar una relación familiar más igualitaria con sus parejas.

BIBLIOGRAFÍA

BAUMAN, Z. (2003), *Modernidad líquida*, México, Fondo de Cultura Económica.

BONNET, E.; COLLET, B. y B. MAURINES (2006), “Les ajustements de la carrière familiale à la mobilité géographique professionnelle”, *Cahiers du Genre*, 41: 75-98.

— COLLET, B. y B. MAURINES, B. (2007), “Working away from home: juggling private and professional lives”, en: CANZLER, W.; KAUFMANN, V. y S. KESSELRING (eds.), *Tracing Mobilities. The Cosmopolitan Perspective in Mobility Research*, Hampshire, Ashgate.

CASADO, J. M. (2000), *Diferencias de género en los desplazamientos cotidianos por razones laborales*, Valencia, Documento de trabajo del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE), WPEC 2000-2003 (www.ivie.es).

COLTRANE, S. (2000), "Research on household labor: Modeling and measuring the social embeddedness of routine family work", *Journal of Marriage and the Family*, 62, 4: 1208-1233.

DELGADO, M.; MEIL, G. y F. ZAMORA (2008), "Spain: Short on children and short on family policies", *Demographic Research*, 19: 1059-1104.

FERIA, J.M. y J. SUSINO (2005), *Movilidad por razón de trabajo en Andalucía*, Sevilla, Instituto de Estadística de Andalucía (www.juntadeandalucia.es:9002 /movilidad/movilidad.pdf).

GONZÁLEZ, M. J. y T. JURADO GUERRERO (2009), "¿Cuándo se implican los hombres en las tareas domésticas?", *Panorama Social*, 10: 65-79.

KAMO, Y. (2000), "He Said, she said: Assessing discrepancies in husbands' and wives' reports on the division of household labor", *Social Science Research*, 29, 4: 459-476.

LIMMER, R. (2005), "Berufsmobilität und Familie in Deutschland", *Zeitschrift für Familienforschung*, 17, 2: 96-114.

— y N. SCHNEIDER (2008), "Studying job-related spatial mobility in Europe", en: SCHNEIDER, N. y G. MEIL (eds.), *Mobile Living Across Europe I. Relevance and Diversity of Job-Related Spatial Mobility in Six European Countries*, Opladen, Barbara Budrich Publishers.

MEIL, G. (2005), "El reparto desigual del trabajo doméstico y sus efectos sobre la estabilidad de los proyectos conyugales", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 111: 163-179.

— (2010), "Job Mobility and Family Life" en: SCHNEIDER, N. y B. COLLET, *Mobile Living Across Europe II. Causes and Consequences of Job-Related Spatial Mobility in Cross-National Comparison*, Opladen, Barbara Budrich Publishers: 215-236.

—; AYUSO, L. y R. MAHIA (2008), "Spain. Recurring mobility rather than relocation" en: SCHNEIDER, N. y G. MEIL (eds.), *Mobile Living Across Europe I. Relevance and Diversity of Job-Related Spatial Mobility in Six European Countries*, Opladen, Barbara Budrich Publishers.

OBSERVATORIO DE LA MOVILIDAD (2010), *Datos Básicos de la Movilidad de los Trabajadores 2009*,

Madrid, Ministerio de Trabajo e Inmigración, (www2.inem.es/Observatorio).

RANSTAD (2011), Sala de prensa, notas de prensa: IV Estudio de Movilidad Laboral de Randstad (www.randstad.es/content/aboutrandstad/sala-de-prensa/notas-de-prensa/)

REQUENA, M. (2004), "Tamaño y composición de los hogares y familias en España" en: LEAL, J. (coord.), *Informe sobre la situación demográfica en España*, Madrid, Fundación Abril Martorell.

SCHNEIDER, N. y B. COLLET, B. (2010), *Mobile Living Across Europe II. Causes and Consequences of Job-Related Spatial Mobility in Cross-National Comparison*, Opladen, Barbara Budrich Publishers.

—; LIMMER, R. y K. RUCKDESCHEL, (2002), *Mobil, flexibel, gebunden: Familie und Beruf in der mobilen Gesellschaft*, Frankfurt am Main, Campus Verlag.

— y MEIL, G. (2008), *Mobile Living Across Europe I. Relevance and Diversity of Job-Related Spatial Mobility in Six European Countries*, Opladen, Barbara Budrich Publishers.

SENNETT, R. (2000), *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Méjico, Fondo de Cultura Económica.

URRY, J. (2007), *Mobilities*, Cambridge, Polity Press.

El reto de las redes sociales en la sociedad civil

FÉLIX REQUENA SANTOS*

RESUMEN

El análisis de redes sociales es una forma de comprender los procesos sociales. Es un punto de vista enfocado sobre los vínculos más que sobre las características de los actores. La sociedad civil también se puede observar como un entramado de relaciones entre individuos que forman grupos y componen redes, a través de las cuales se ejercen las acciones de manera mucho más fácil y efectiva. En este artículo se estudia la sociedad civil como un entramado complejo de redes sociales interconectadas e interdependientes. El proceso de formación de ciudadanía avanza impulsado por la pertenencia progresiva a un gran conjunto de redes sociales que son las redes civiles. La extensión de estas últimas genera paulatinamente un fortalecimiento de la sociedad civil.

1. INTRODUCCIÓN

Las redes llenan nuestro mundo. El concepto de red es, actualmente, uno de los más poderosos en el análisis de la realidad social. Tanto es así que la realidad social se entiende mejor si se la considera como un entramado de redes sociales: la estructura social es como una red. El análisis de redes sociales es una forma de comprender los procesos sociales. Es un punto de vista que enfoca la atención sobre los vínculos más que sobre las características de los actores. La sociedad civil también cabe verla como un entramado de relaciones entre individuos que forman grupos, crean asociaciones, establecen organizaciones, etcétera, a través de las cuales se pue-

den ejercer las acciones de manera mucho más fácil y efectiva.

Visto así, la sociedad civil estaría estructurada como una gran red social, aunque exista dentro de un Estado. Las redes sociales ayudan a ver la organización social desde otro punto de vista, esto es, a partir de un modelo diferente que no concibe la sociedad como una gran jerarquía estructurada y ordenada, sino como un todo relacionado.

Las redes sociales tienen otra ventaja, aparte de ser mucho menos rígidas que las jerarquías: atraviesan los límites de los grupos establecidos. Este es el caso de las clases sociales, que siempre se han considerado como algo rígidamente compartimentado; Marx incluso las veía como grupos infranqueables, antagónicos y en conflicto constante. Sin embargo, desde el punto de vista reticular, la realidad es más flexible; constantemente se interactúa con personas que pertenecen a diferentes clases sociales, a las que se accede a través de amigos y compañeros, con lo que las relaciones no siempre son de la misma clase social. Por tanto, las redes sociales tienen una cualidad muy importante, que es que van más allá de las fronteras de un grupo: son más difusas, más dispersas y llegan a más sitios; son el medio por el que circula una información siempre más contextualizada que la que circula por otros canales más rígidos y formalizados.

En este artículo se estudia la sociedad civil como un entramado complejo de redes sociales que están mutuamente interconectadas y que son interdependientes. Este punto de vista genera un análisis muy interesante de la realidad de la vida civil.

* Catedrático de Sociología, Universidad de Málaga (frequena@uma.es).

Si es posible concebir la estructura social como un entramado de redes sociales, entonces esa estructura “red social” afecta a la posición de los actores que hay en ella; de esta forma, en función de cuál sea la posición reticular de un actor, así será su conducta. La red o la estructura afecta a la acción del sujeto, lo que le faculta o le limita para desarrollar acciones. A su vez, la acción de ese actor afectaría, de nuevo, a la estructura, generando una dimensión nueva de la estructura social.

Todo esto lleva a plantear como hipótesis fundamental que el proceso de formación de ciudadanía se produce por la pertenencia progresiva a un gran conjunto de redes sociales, que son las redes civiles. A su vez, este proceso es el que crea y fortalece a la sociedad civil.

La sociedad civil hay que concebirla como formada por un conjunto de redes sociales que implican a los individuos, los cuales se conectan e imbrican mutuamente formando un complejo entramado social. Esta concepción de la sociedad civil fortalece su situación como eslabón entre el individuo y el Estado.

En la sociedad entendida como una red existen actores de diversa naturaleza: civiles, políticos y económicos. Todos estos actores se encuentran en constante interrelación y, según sean las circunstancias, tienen mayor preponderancia o fuerza unos u otros. A menudo adquieren mayor peso los actores políticos, a los que con frecuencia se les ve por doquier; en esos momentos es cuando incluso se argumenta la inexistencia de la sociedad civil. Sin embargo, lo que ocurre es que esta ha sido ocultada por los actores políticos, no que no exista. La realidad está formada por una imbricación de actores civiles, políticos y económicos, independientemente de la fuerza de su actuación.

Cómo se organizan las redes sociales en la sociedad es una cuestión que merece atención analítica. Las redes dentro de la sociedad generan formas más fáciles y efectivas de gobierno, así como un desarrollo económico más eficaz. Los vínculos sociales favorecen que las instituciones también funcionen de forma más efectiva. En aquellos lugares en los que existen redes sociales, los costes de transacción son menores o, lo que es lo mismo, es más fácil encontrar trabajo y hacer negocios. Por tanto, la existencia de redes sociales fortalece a la sociedad civil, porque la pertenencia a ellas proporciona un valor añadido no sólo para sus miembros, sino para la sociedad en su conjunto. De aquí se deriva la importancia de estudiar los procesos a través de los

cuales se articulan las redes sociales y cómo éstas generan y refuerzan la sociedad civil.

La sociedad civil se puede entender como una gran red: una red social en la que están insertos actores individuales y colectivos; organizaciones, instituciones y asociaciones que persiguen objetivos privados o públicos y que se enmarcan en la esfera pública que supone el Estado. Asimismo, cabe concebir la sociedad civil como un entramado de derechos y acciones –ya sean estas individuales o colectivas– que se pueden establecer en el seno del Estado y que, de alguna forma, están garantizadas por este en mayor o menor medida. La sociedad civil se apoya en esa red de derechos y acciones que se enmarca en las instituciones, organizaciones y asociaciones; estas, a su vez, son el marco de actuaciones individuales y colectivas que responden a intereses privados, pero que también tienen una dimensión pública (Rosales, 1994: 18). La sociedad civil es, pues, todo aquello que no es ni Estado ni mercado, pero que necesita de ellos para sobrevivir. Sin embargo, las tres esferas: sociedad civil, Estado y mercado permanecen, al mismo tiempo, separadas y vinculadas, de forma que no conviene que se confundan, pero dependen mutuamente unas de otras para su existencia y desarrollo.

2. LA SOCIEDAD CIVIL: UN CONCEPTO CONFUSO

Como ha señalado Pérez-Díaz (1997: 45), para algunos la sociedad civil es sinónimo de una “sociedad burguesa”, entendida como un conjunto de relaciones mercantiles entre agentes movidos por el interés propio, o de relaciones complejas entre clases sociales. Para otros, equivale al tejido social compuesto por cuerpos intermedios tales como asociaciones voluntarias, movimientos sociales, grupos de interés, partidos políticos o grupos ideológicos. Sin embargo, ciertos investigadores, como Habermas (1989 y 1992) o Cohen y Arato (1992 y 1993) conciben la sociedad civil como ese mismo mundo asociativo, pero con el aditamento de hallarse inmerso en un debate permanente acerca del interés general y de la relación entre este y sus intereses particulares, de modo que la sociedad civil así concebida tiende a convertirse en sinónimo de “esfera pública”.

La sociedad civil, como mediadora, sirve de nexo entre el individuo y la sociedad global, ya sea esta en su acepción política, económica o, incluso, social. La sociedad civil es, casi por definición, inte-

gradadora. Vista así, sería “aquella esfera de instituciones autónomas, protegida por el estado de derecho (imperio de la ley), dentro de la cual individuos y comunidades que poseen valores y credos divergentes pueden convivir en paz” (Pérez- Díaz,1993).

Pero también la sociedad civil es el espacio de la asociación. Tal y como se define aquí, es el conjunto de redes relacionales formadas para fortalecer a sus miembros. Se convierte de este modo en un espacio propicio para ejercer los principios de la ciudadanía democrática, es decir: la participación. De esta forma, se aúna la autonomía individual y la identidad nacional (Walzer, 1991; Vallespín, 1996). Es en este proceso, donde verdaderamente se conforma la sociedad civil como el entramado de actores, asociaciones y organizaciones que facilitan el acceso y el diálogo con las instituciones estatales.

La sociedad democrática es el mejor caldo de cultivo para la sociedad civil. Sociedad civil y democracia están íntimamente relacionadas, incluso se podría decir que son parte de la misma naturaleza: “...solo un Estado democrático puede crear una sociedad civil democrática; solo una sociedad civil democrática puede crear un Estado democrático” (Walzer, 1991: 302).

La sociedad civil es un medio a través del cual se producen, negocian y renegocian los infinitos contratos sociales entre los individuos y los centros políticos y económicos de poder. Dicho de otro modo, es el marco en el que se materializan los acuerdos y se producen los resultados institucionales que estos generan (Kaldor, 2005: 66). Formada por un conjunto de vínculos eficaces pero flexibles, específicos e instrumentales, depende de múltiples contratos que, incluso cuando están más o menos ritualizados o implican la pertenencia a un grupo, pueden cambiar en cualquier momento.

El núcleo de la sociedad civil se compone de una red de asociaciones que institucionaliza los discursos sobre la resolución de problemas de interés general, dentro del marco de las esferas públicas organizadas.

3. LA SOCIEDAD CIVIL ENTENDIDA COMO ENTRAMADO DE REDES CIVILES

El aspecto reticular de la sociedad civil es uno de sus aspectos fundamentales. El fenómeno aso-

ciativo es, según Tocqueville (1980 [1850]), uno de los elementos vitales de la sociedad civil. Las asociaciones en la vida civil constituyen una condición para la libertad y la igualdad. En el momento en que unas cuantas personas se unen o asocian para lograr un objetivo común, ya no son hombres o mujeres aislados, sino un poder visible cuyas acciones sirven de ejemplo: un poder que habla y al que se le escucha.

La sociedad civil es una compleja combinación de instituciones intermedias que incluye empresas, asociaciones de voluntarios, instituciones educativas, clubes, sindicatos, medios de comunicación de masas, organizaciones caritativas e iglesias. Se fundamenta en la familia como instrumento principal, mediante el cual las personas se integran en su cultura y adquieren las habilidades que les permiten convivir en una sociedad cada día más amplia. La familia es, así, el medio por el que, a través de las generaciones, se transmiten los valores y los conocimientos en una sociedad cada vez más amplia (Fukuyama, 1998:18).

Las redes sociales son el elemento que integra, une y fomenta las relaciones entre las familias y los individuos que las componen. Estas redes varían en su estructura y sus procesos de formación de unas regiones a otras, de unas sociedades a otras; sin embargo, se pueden entender como una de las instituciones que sirven de puente entre la institución familiar y las organizaciones de mayor dimensión, hasta llegar, en última instancia, al Estado. A su vez, las redes sociales conectan o vinculan miembros que pertenecen simultáneamente a diferentes organizaciones propias de la sociedad civil, como las que se han mencionado antes.

Incluso las relaciones económicas se fluidifican por medio de las relaciones informales; las acciones circulan con mayor facilidad entre estas redes sociales. De esta forma, las redes sirven de canales para el mejor funcionamiento de las instituciones de la sociedad civil. Pertenecer a redes sociales genera cierto grado de satisfacción: por ejemplo, la satisfacción de saberse vinculado a otros en los más diversos contextos proviene del deseo del ser humano de ser reconocido.

De esta forma, las personas se instalan y se arraigan en diversos grupos sociales –base de la sociedad civil–: familia, vecindario, empresas, iglesias y naciones; todas estas instituciones, a su vez, forman redes bien entrelazadas. Esta situación de integración en diversos grupos hace que el individuo tenga que equilibrar sus intereses personales con los de los grupos a los que pertenece.

Ante todo, la sociedad civil hay que comprenderla como un gigantesco entramado de organizaciones intermedias que permiten el flujo de información y recursos entre los ciudadanos y las instituciones estatales. Esta característica primordial de la sociedad civil se ha ido formando despacio, pero continuamente a lo largo de los siglos. Mas no se trata sólo de un entramado de actores individuales y colectivos, de acciones e instituciones; la principal dimensión actual de la sociedad civil es precisamente su estructura reticular. Cada día, incluso, esta estructura es más amplia y no se restringe a los límites nacionales, sino que se extiende más allá de las fronteras de un país.

El soporte de estas relaciones implica asimismo determinadas dosis de capital social: es decir, por ellas circula un conjunto de valores y normas compartidas, al menos en un grado mínimo. En este contexto, el concepto de capital social adquiere validez: como un conjunto de recursos derivados de la estructura social, como una función de la estructura social que proporciona ventajas competitivas, como los rasgos peculiares de una organización social, tales como la confianza, las normas o las redes que facilitan acciones coordinadas, etcétera. Ahora bien, todos los posibles enfoques coinciden en que se trata de un tipo de capital que puede crear en ciertos individuos y grupos una ventaja competitiva en la consecución de sus fines. Los actores mejor conectados obtienen más y mejores beneficios.

Desde este punto de vista, las redes sociales son constructoras de sociedad civil. Como elemento generador de capital social, las redes sociales enriquecen la sociedad en la que se generan. Así, el capital social se puede ver tanto desde el punto de vista individual, lo que supone considerar el número de organizaciones a las que cada individuo accede de forma directa, como desde el punto de vista colectivo, esto es, el capital organizativo; a saber, a las organizaciones a las que cada organización está conectada (Rodríguez, Boch y Mérida, 2003: 1). El espacio político y social es fundamentalmente un espacio de redes que posibilitan la acción de los actores que intervienen en ella, facilitando la existencia, el bienestar y la acción de los sujetos de la sociedad civil.

4. ASOCIACIONES VOLUNTARIAS COMO ARTICULACIÓN DE LA SOCIEDAD CIVIL

Muchas veces se confunde la extensión del concepto de asociación voluntaria con el de

sociedad civil. Esto es así porque las asociaciones voluntarias son una de las manifestaciones más importantes de las redes sociales en la sociedad civil.

En general, la participación social a través de las asociaciones voluntarias (entre ellas, los grupos de autoayuda) es la manifestación ciudadana que responde con la acción social, a través de sus redes informales, a la acción pública del Estado. La participación social se apoya en un complejo entramado que se sostiene por la acción social, más o menos desinteresada, de los ciudadanos que ejercen como tales. De esta forma, el voluntariado en su conjunto se puede ver como un tipo de comportamiento social organizado, forjado y producido por las diversas relaciones estructurales, prácticas y procesos que constituyen globalmente el tejido social (Yates y Graycar, 1983).

El tejido social, desde el punto de vista que aquí se expone, sería el espacio de participación en el que se imbrican, por un lado, las instituciones sociales, económicas y políticas y, por otro, la participación social. De este modo, el asociacionismo se relaciona con la sociedad civil.

Aunque el grado de asociacionismo en España es relativamente bajo si lo comparamos con el de nuestros vecinos del norte de Europa o con los países avanzados de América, no es tan bajo comparado con otros países que comparten con el nuestro elementos culturales básicos: países mediterráneos, latinos y católicos. Esta evidencia apunta, en todo caso, a la necesidad de pensar en el asociacionismo como resultado de una confluencia de elementos culturales.

La situación del proceso de asociacionismo en España es singular. Según el Registro Nacional de Asociaciones, el número de asociaciones voluntarias sin ánimo de lucro pasó de 47.464 (en 1980) a 113.095 (en 1990) y 171.484 (en 1998) (Prieto Lacaci, 1998). Es decir, el asociacionismo creció en España en un 238 por 100 entre 1980 y 1990, y un 151 por 100 entre 1990 y 1998. Sin embargo, en tanto que el número de asociaciones aumentó en una proporción considerable, el de asociados no lo hizo en la misma proporción. Por ejemplo, en el informe sobre el asociacionismo de los jóvenes en los años noventa se puso de manifiesto que la tendencia básica del asociacionismo juvenil se mantenía prácticamente inalterada desde los años ochenta (Prieto Lacaci, 1998). El incremento de asociaciones documentado en esas dos décadas no fue de la mano de un aumento de sus afiliados.

Ciertamente, no es esta una época de militancia activa. La idea de compromiso no resulta la más adecuada para reflejar las relaciones entre asociación y asociado. Este fenómeno está muy relacionado con los nuevos valores, tanto instrumentales como emocionales, de los españoles. El estudio de la relación entre asociacionismo y sociedad civil exige tener en cuenta la importancia del contexto cultural en el que se produce el asociacionismo; obviamente, este no significa lo mismo en España que en los países anglosajones.

Cada vez se perciben con mayor fuerza procesos reticulares que dan soporte a un conjunto de instituciones, movimientos y asociaciones que conforman parte de la sociedad civil. Cada día se puede comprobar la existencia de entramados complejos formados por movimientos sociales (o redes de acción colectiva), redes políticas (partidos, sindicatos, y organizaciones menores relacionados con ellos), grupos de identidad colectiva que se relacionan entre sí (redes de identidad colectiva) o toda la trama formada por los sistemas de apoyo y bienestar (civil y no estatal), como es el caso de las cada vez más numerosas redes de asistencia sanitaria y educativa no estatal. Tampoco hay que olvidar las actuales ONG. Todas estas redes sociales, consideradas de forma integrada, proporcionan una estructura muy densa de sociedad civil, cada día más desarrollada y propia de una sociedad postindustrial avanzada. Esta situación reticular de la sociedad no entra en conflicto con las definiciones de sociedad civil, sino que las complementa.

**5. LAS REDES POLÍTICAS,
LAS REDES DE POLÍTICAS
PÚBLICAS Y LA ESTRUCTURA
DE INFLUENCIAS**

El sistema político también se puede entender como una red social. Las unidades básicas de cualquier sistema político no son los sujetos, sino las posiciones o los roles ocupados por los actores sociales, y las relaciones o las conexiones entre esas posiciones. El enfoque de redes sociales es muy importante en esta cuestión, porque tiene la capacidad de desarrollar modelos explicativos de las estructuras de poder, de influencia y, en general, de las relaciones entre los diferentes actores presentes en los sistemas políticos complejos.

En este sentido, se pueden establecer redes políticas como un conjunto de relaciones relativa-

mente estables entre los actores públicos y privados que interactúan a través de una estructura interdependiente, con el objetivo de lograr metas comunes en una sociedad o en una comunidad. En el caso de las redes políticas, los actores que mantienen relaciones más o menos estables son de muy diversa índole y naturaleza. Son, por ejemplo, miembros del gobierno; funcionarios; grupos de interés; medios de comunicación o asociaciones interesadas. Estas redes tienen cada día una mayor presencia a la hora de definir e intervenir en las cuestiones sociales y políticas que interesan en una sociedad. El desarrollo de estas redes se produce, principalmente, como consecuencia de la intervención creciente del Estado en las sociedades industriales, así como de la intensificación del proceso de globalización (Chaqués 2004: 36).

Así pues, la concepción analítica de las políticas desde la perspectiva de las redes sociales subraya el hecho de las relaciones entre los diversos actores participantes en la sociedad. De este modo, es posible conectar entre sí el mercado, la sociedad civil y el Estado, y relacionarlos, en un conjunto articulado, con las políticas específicas para cada problema particular. El análisis de redes es válido para captar la forma en que se lleva a cabo la intervención de los actores sociales y políticos en función de los cambios que se producen en el entorno. La novedad del análisis de redes reside en descubrir la diversidad de las formas de cooperación e intercambio entre los diversos subsistemas políticos (Chaqués, 2004: 38). En particular, las redes políticas tienen como objetivo poner de manifiesto la diversidad de las relaciones entre los diversos actores, sectores e, incluso, entre países. Cada uno de dichos actores son sujetos con intereses diferentes que han de ser conjugados en la planificación política concreta. De esta forma, la confluencia *hic et nunc* de estas redes genera un conjunto de acciones que permite alcanzar un objetivo determinado con respecto a una cuestión social concreta. Las redes políticas son, por tanto, el soporte de las interacciones basadas en las relaciones de intercambio que se producen entre los diversos actores pertenecientes a las más variadas organizaciones (civiles, mercantiles, burocráticas, gubernativas), con el fin de obtener unos objetivos determinados.

Del mismo modo, el análisis de redes en las políticas públicas tiene mucha utilidad como referente en la interacción de los diversos actores sociales, públicos y privados, en las áreas de actuación política concreta. Esta idea se basa en la diversidad de las relaciones entre actores del Estado y actores de la sociedad civil. El análisis de redes se

configura, entonces, como un marco teórico alternativo que sirve para explicar los cambios en la forma de dirigir y gestionar los problemas públicos. En este contexto, el análisis de redes, aplicado al estudio de las políticas públicas, permite entender el contexto institucional como el elemento central que influye en los objetivos y las estrategias que interesan a los actores participantes en el proceso político.

Desde esta perspectiva, las políticas públicas se entienden como un proceso de intercambio y negociación constantes entre actores públicos y privados, que interactúan en un marco institucional concreto y que se intercambian sin cesar información y recursos. Precisamente, las políticas se analizan a partir de la interacción entre lo público y lo privado. En este sentido, la interacción del Estado y los grupos sociales implicados es el aspecto más relevante para lograr una gestión satisfactoria para ambos en los asuntos públicos. En las políticas públicas, cada uno de los actores es de naturaleza diferente: unos pertenecen a la sociedad civil, otros al Estado y otros al mercado; sin embargo, todos están relacionados formando una extensa red. De hecho, el nexo de unión entre, por un lado, los actores de la sociedad civil y, por otro, los del Estado, constituye las redes de políticas públicas.

Sin embargo, no todos los actores juegan en pie de igualdad. La influencia se deja sentir. Cabe distinguir tres niveles para referirse a los grupos incluidos y excluidos en el proceso de elaboración de las políticas públicas. El primero es el nivel central; en este nivel se incluyen los actores que establecen las normas del juego, ocupan cargos de máxima responsabilidad en el Gobierno y la Administración Pública y participan en la red de una forma más estable. En el segundo nivel se incluyen los actores que participan en el debate de asuntos concretos; su acceso está restringido a contactos de carácter ocasional. Por último, en el tercer nivel, se encuentran los grupos excluidos que, a pesar de tener un interés directo en la política que se está realizando, carecen de acceso directo a su elaboración (Laumann y Knoke, 1987). Normalmente, estos grupos están constituidos por los pequeños actores interesados y supuestamente beneficiarios de las políticas objeto de debate.

En su interpretación como un proceso de negociación e interacción constante entre el Estado y los grupos sociales, las redes de políticas públicas se hallan en el centro de un debate que domina buena parte de la investigación en este campo. Se trata, en realidad, de redes de la sociedad civil. En

efecto, las políticas públicas surgen como resultado de la interacción conflictiva entre diversos grupos sociales que conforman redes en las que cada uno de los actores desarrolla una estrategia orientada a dominar al resto a partir de ideas relativas a problemas que afectan a la comunidad.

Así pues, cuanto mayor sea la pertenencia a estas redes sociales formadas por diversos grupos que pertenecen a varias esferas (sociedad civil, Estado, mercado, etcétera), más fácil será, en última instancia, la generación de las políticas públicas concretas más cercanas al ciudadano. De esta forma, puede generarse un círculo de participación originado en las necesidades sociales de los diferentes actores, que implique al Gobierno y a las Administraciones para que su acción vuelva, de nuevo, al ciudadano en forma de política que resuelva esas necesidades. Este es uno de los retos que pueden satisfacer las redes sociales que conforman la sociedad civil.

6. LAS REDES SOCIALES COMO COMPLEMENTO DEL ESTADO DEL BIENESTAR

Las redes sociales también juegan un importante papel de integración y ayuda en los sistemas de bienestar. Parece obvio que los sistemas de ayuda formal que suministra el Estado del bienestar, por muy buenos que sean, necesitan ser completados con las redes sociales informales.

Frecuentemente, los hijos se ocupan del cuidado de sus padres, bien ellos mismos, bien contratando servicios externos o, incluso, acogiéndoles en sus propios domicilios por periodos de tiempo. Otros parientes participan también en el desarrollo de estas tareas que, en muchas ocasiones, se reparten entre varios familiares. De esta forma, se teje una red de apoyo en torno a la familia, que es de suma importancia en la vida cotidiana de nuestros mayores. Esta red se ve alimentada con las visitas y las llamadas telefónicas repetidas entre jóvenes y mayores. Un ejemplo de red familiar como fuente de ayuda y apoyo es el caso de las mujeres desprotegidas. En torno a un tercio de las mujeres separadas y alrededor de un cuarto de las mujeres divorciadas en España viven con sus padres (Meil, 2000: 139).

Es más, la comprensión de la familia en temas de salud no se circunscribe estrictamente al núcleo

familiar, sino que suele incluir a la familia extendida e incluso a los amigos íntimos (Pérez-Díaz, Chuliá y Álvarez-Miranda, 1998: 113), en lo que se puede llamar una red familiar amplia. Esta red funciona no sólo para reducir rápidamente el padecimiento de uno de sus miembros, sino como un aparato maximizador de los recursos que se pueden movilizar para minimizar los efectos de la enfermedad.

Existen asimismo otras redes de ayuda a las personas con enfermedad o discapacidad que completan el soporte proporcionado por el sistema nacional de salud, entre ellas las asociaciones de familiares de enfermos, que prestan atención a alguna enfermedad determinada. Estas redes ofrecen ayuda mutua a sus miembros que, de esta forma, se ven reforzados en su relación con algún familiar aquejado por una enfermedad, normalmente crónica, o por alguna discapacidad. Tales asociaciones constituyen una pieza fundamental a la hora de trazar un mapa de los actores que participan en los sistemas de apoyo en caso de enfermedad.

La organización social y el sentido de pertenencia a una comunidad facilitan la creación de capital social. De este modo, la capacidad de los ciudadanos de cooperar en proyectos enmarcables en el ámbito de la justicia social se encausa por medio de la pertenencia a asociaciones y organizaciones, en las que se pone de manifiesto la confianza mutua. El proceso de compromiso cívico incentiva la corresponsabilidad, lo que proporciona un mayor grado de compromiso con el bienestar común a través de la acción que se ejerce en estas asociaciones y organizaciones de apoyo a diferentes colectivos de personas próximas a la exclusión.

7. EL TEJIDO CIVIL EN EL ESTADO DEL BIENESTAR

El resultado de la interacción entre el Estado, la sociedad civil, el mercado y la familia es el ámbito principal en el que se genera la producción y la asignación de los recursos para el bienestar. Este entramado de instituciones proporciona todo el sistema de protección social. En particular, en los hogares familiares la mujer ha sido el actor fundamental para la integración y amortiguación sociales. Sus cometidos no sólo han complementado las acciones estatales, sino que han sido sustanciales en la configuración y el sostenimiento de los sistemas de bienestar, muy especialmente, en el sur de Europa (Moreno, 2000: 117, y 2002).

Es la pertenencia al tejido civil lo que conforma verdaderamente el grado de ciudadanía en las sociedades del bienestar. Los derechos civiles que proporciona la ciudadanía otorgan no sólo la posibilidad de la participación civil, social y política, sino que, en sí mismos, deberían ser considerados como objetivo focalizado del bienestar que el Estado y la sociedad deben proporcionar a sus miembros.

Estado del bienestar es, en última instancia, existencia de una red de seguridad. De hecho, las políticas sociales van encaminadas a asegurar a la población contra los riesgos sociales. Se trata de procurar que los riesgos sociales no se distribuyan demasiado en función de las variables sociales clásicas, tales como la clase social, el sexo o la edad. El Estado social del bienestar es uno de los tres conjuntos de instituciones, junto con el mercado y la familia, que aseguran la gestión de estos riesgos.

Unos de los principales problemas que presenta el Estado del bienestar es, en muchos casos, su excesiva rigidez. El sistema genera demasiada protección cuando, en realidad, lo que se necesita es cierta flexibilidad. Al mismo tiempo, el sistema genera una excesiva igualdad cuando, en realidad, es necesario prestar atención a condiciones desiguales. Probablemente, la estructura reticular de bienestar sea una de las mejores alternativas a las rigideces de los sistemas de bienestar altamente institucionalizados.

Las redes de bienestar social que el Estado y el mercado proporcionan deben completarse con las provenientes de la sociedad civil en su justa y precisa consideración, dado que han sido precisamente estas redes de la sociedad civil las que han evitado que el Estado del bienestar caiga en su crisis definitiva. Dicho de otro modo: el Estado del bienestar continúa vivo porque los sistemas ciudadanos han servido de apoyo cuando ni el Estado ni el mercado han sido lo suficiente flexibles ante ciertas situaciones particulares de los ciudadanos.

8. LAS REDES SOCIALES EN LA ECONOMÍA

Si se concibe la sociedad como un conjunto de instituciones relacionadas, entonces la economía no puede separarse de la vida social ni de las relaciones sociales. Las redes sociales y el capital social que generan son un ingrediente vital para el desarrollo económico. Las investigaciones procedentes

del campo de las redes sociales (Granovetter, 1985; De Graaf y Flap, 1988; Requena, 1991) han puesto de manifiesto que las transacciones económicas, como los contratos o la búsqueda de empleo, son mucho más eficientes cuando están insertas en redes sociales y se articulan a través de ellas.

La importancia de las relaciones personales y de las redes en las instituciones económicas es vital. Las instituciones sociales y, dentro de ellas, las económicas no funcionan correctamente si no se presta atención a los procesos de generación de confianza, al establecimiento de expectativas y a la creación y el refuerzo de normas compartidas. Todos estos procesos son facilitados por las redes sociales como generadoras de capital social.

Se desprende del argumento anterior que el ámbito de las organizaciones constituye uno de los mejores escenarios para comprobar la operatividad de la concepción reticular de la sociedad y, por tanto, de las redes sociales en el contexto de las sociedades avanzadas. Las redes sociales generadoras de capital social dentro de las organizaciones aportan un alto potencial para la consecución de los objetivos de estas últimas; de hecho, las organizaciones representan un entorno particularmente adecuado para explicar el funcionamiento de las redes sociales como dispositivos controladores de los flujos de información (Castells, 1997).

Vivimos en una sociedad corporativa. Es como si el mundo fuera una gran corporación. Así pues, la sociedad está articulada, estratégica e históricamente, en una red de organizaciones, corporaciones y empresas; en tal vinculación es donde se produce el ambiente vital de las organizaciones. Las empresas, las corporaciones y, en general, las organizaciones son incapaces de sobrevivir como tales si no es en relación de dependencia con otras muchas que les suministran y a las que proporcionan servicios. No se puede entender el funcionamiento empresarial o corporativo si no es en mutua relación e interdependencia.

El marco de la sociedad corporativa encaja bastante bien en el esquema reticular de explicación de la sociedad. Asimismo, la estructura reticular de este tipo de sociedades favorece un control más homogéneo de los recursos escasos. Las estructuras en redes, mucho mejor que las jerárquicas, presentan siempre distintos caminos de acceso a los recursos escasos.

La política internacional es otra muestra de la estructura reticular en la sociedad actual; como

tal, la política internacional está dominada por los Estados y las organizaciones internacionales. Estas últimas, a su vez, están controladas por esos mismos Estados y por las burocracias especializadas. Del mismo modo, la política internacional se desenvuelve dentro de redes económicas y comunicativas cada vez más densas, y depende del apoyo de una sociedad civil cada vez más sensible al hecho de enfrentarse con asuntos como el de los derechos humanos o el de las garantías del Estado del bienestar; asuntos que conciernen a todas las naciones y requieren una acción concertada entre ellas (Pérez-Díaz, 1997: 33).

La conquista de los grandes mercados mundiales se ha llevado a cabo a través de conglomerados y de redes empresariales que, a su vez, practican la subcontratación de empresas medianas y pequeñas con alta tecnología. Las redes son la nueva forma organizativa en la economía conectada. La conectividad y los valores intangibles que esta conlleva están transformando el entorno del trabajo. Por lo demás, las estructuras basadas en redes generan flujos de conocimiento. El análisis de redes permite obtener información sobre la organización y su potencial gracias a los flujos de conocimiento que pone de manifiesto. La economía de la información cobra así importancia. El potencial de la conectividad que implican las redes es el verdadero poder de la sociedad de la información. De hecho, las redes que mejor se conocen y comprenden son las de comunicación. Estas también son la base de otras redes, como las sociales y las de organizaciones. Las redes de comunicación potencian la conectividad del resto de las redes sociales.

En la economía de la información y en la economía del conocimiento, la innovación y gran parte del capital intelectual de las empresas se generan en un proceso de interacción entre personas, y entre personas y organizaciones. Por eso resulta preciso comprender el funcionamiento de estas redes. Como las redes son informales y se construyen a base de conexiones individuales entre personas, la estructura completa de una red social no es visible a todas las personas que la componen. Solo se advierten las partes de la red con las que se interactúa, pero, gracias al análisis de redes, se puede generar una visión gráfica de conjunto formada por los vínculos de información sobre las conexiones particulares en un mapa global.

Con el fin de asimilar los beneficios de la flexibilidad de la red de contactos de una empresa, ella misma se ha tenido que convertir en una red

para dinamizar cada elemento de su estructura interna. Esta es la esencia de la empresa horizontal (Googman y Sproull, 1990). La información circula por diferentes niveles de redes: redes entre empresas, redes dentro de las empresas, redes personales y redes informáticas. La forma de gestión más poderosa es la que tiene lugar cuando las grandes empresas son capaces de transformarse, transformando su organización en una red articulada de centros multifuncionales de toma de decisiones.

uno de los métodos más eficaces para localizar e informar sobre una vacante en el mercado de trabajo.

A ello habría que añadir el tejido de asociaciones que desarrollan importantes actividades para la inserción en el mercado de trabajo. Estas redes de diferente índole canalizan a jóvenes, mujeres, inmigrantes y, en general, a aquellas personas que tienen alguna dificultad para el acceso al primer empleo.

9. MERCADO DE TRABAJO Y REDES SOCIALES

10. LAS REDES DE INMIGRACIÓN

El mercado de trabajo también se entiende mejor cuando se analiza su estructura desde el punto de vista reticular. Ante el hecho de los elevados costes de búsqueda de empleo, la utilización de las relaciones sociales preexistentes como canales de identificación y acceso al empleo resultan muy útiles. Esto es así porque dichas relaciones permiten abaratar extraordinariamente los costes de búsqueda; es decir, ponen en contacto al que busca empleo con el que necesita emplear a alguien. Es lo que cabe llamar el "uso del capital relacional" que tiene una persona. Este efecto positivo del capital relacional se verifica por la alta correlación existente entre las asignaciones ocupacionales de los sujetos relacionados por vínculos sociales de parentesco, amistad, vecindad, etcétera, en comparación con aquellos que no poseen tales vínculos. De este modo, las redes sociales informales constituyen un poderoso filtro selectivo que facilita la movilidad y la asignación ocupacional.

Así pues, las redes sociales contribuyen significativamente a reducir los costes de movilización de los trabajadores. En el caso de las migraciones, las redes sociales informales se convierten en cadenas de movilidad que ayudan a proporcionar una ocupación. Dado que los procesos migratorios son una manifestación particular de los procesos de movilidad, las redes sociales también actúan en ellos como importantes reductores de costes. Los procesos migratorios se caracterizan generalmente por definir mal los puestos de trabajo a los que se puede acceder, impidiendo que la selección correcta de los puestos de trabajo se pueda hacer de forma directa, de modo que se ha de recurrir a los que han llegado antes. Esos caminos que los emigrantes recorren, unos tras otros, conforman lo que normalmente se conoce con el nombre de "cadenas migratorias". De esta forma, las comunidades de este tipo de trabajadores están formadas generalmente por redes de amigos y familiares, originariamente del mismo territorio. Los *paessani* y los *zemiliacki* recogen información sobre los puestos de trabajo, atienden a los recién llegados y animan a los que les va mal (Sabel, 1985).

Las redes sociales, fundamentalmente las familiares y de amistad, aparecen como el mejor abaratorador de costes en el acceso al mercado de trabajo, tanto para los que buscan el primer empleo, como para los procesos de promoción en los mercados internos de trabajo. Así, por ejemplo, los datos obtenidos en diversas investigaciones realizadas a lo largo de diferentes períodos continúan mostrando cómo las personas encuentran empleo, en una gran proporción, a través de las redes sociales (Requena, 1991; CIRES, 1994; Martín Serrano, 1996; Cachón, 2005). En estos años, más concretamente, desde 1991 a 2005, la proporción entre las diferentes formas de acceso al mercado de trabajo se ha mantenido constante: alrededor de la mitad de quienes han logrado insertarse en el mercado de trabajo lo hicieron a través de sus redes sociales. Las relaciones personales constituyen, pues,

Las redes sociales reducen extremadamente los tres principales tipos de costes a los que tienen que hacer frente los inmigrantes. En primer lugar, los costes generales: gastos de desplazamiento, alojamiento y alimentación, hasta que encuentran trabajo. El inmigrante usa sus contactos para compartir gastos con otros que han llegado antes. En segundo lugar, los costes de oportunidad: los contactos ayudan a obtener un empleo al poco tiempo de llegar y, eventualmente, garantizan la comida y el alojamiento que permiten dedicarse a buscarlo de forma intensiva. En tercer lugar, los costes emocionales: las redes sociales (familia, amigos, conocidos) ayudan al inmigrante a sentirse

de la forma más similar posible a la del país de origen.

En definitiva, las redes sociales proporcionan a los inmigrantes una fuente de apoyo social. De ellas se alimentan, formándose, reformándose y perviviendo, las cadenas migratorias. Las redes sociales que materializan estas cadenas migratorias son las que sustentan el camino que recorren los inmigrantes desde el origen hasta el destino y, más tarde, las que los mantienen con fuerza en el lugar de destino. Tales redes proporcionan a sus miembros una gran cantidad de información extremadamente útil para encontrar trabajo y vivienda. Se trata de una información de primera mano y, por tanto, de buena calidad, que a menudo se convierte en la clave a la hora de tomar la decisión de emigrar o no.

Como se observa, pues, la decisión de emigrar se hace dependiente de factores más complejos que los propios del mercado de trabajo y de la situación en los países de origen. Depende de las redes de información y apoyo en las que los inmigrantes están implicados antes y después de emigrar. Antes, en sus países de origen; después, cuando llegan al país de destino. Ahora bien, en el caso de los inmigrantes, estas redes pueden tener también efectos perversos. Por una parte, las redes no ayudan a conseguir “papeles”, sino que sirven, casi exclusivamente, para encontrar empleos en la economía sumergida, y no en el mercado legal de trabajo. Por ello, las redes sociales pueden convertirse en un círculo vicioso que ayuda a preservar empleos ilegales.

Por último, es conveniente mencionar la relación entre las redes de inmigrantes y la formación de sociedad civil. La interacción de las redes de los inmigrantes expresa, en cierto modo, la tensión entre la sociabilidad de los inmigrantes y la sociedad en la que viven de forma cotidiana.

La sociedad actual se puede organizar como un nuevo agente corporativo, de tal manera que su acción afecte a la definición de la esfera pública. Este punto de vista de la sociedad proporciona una herramienta correctora de las disfunciones del Estado en su acción con los colectivos precarios, entre ellos el de los inmigrantes. En el caso de estos últimos, las redes cumplen una función muy poderosa. Se caracterizan por la fuerza de su acción global frente a las posiciones débiles y dependientes de sus componentes. La ubicación en estas redes sociales, formadas básicamente por dos elementos, el familiar y el laboral, implica un mejor ajuste entre las expectativas y los logros alcanzados.

11. CONCLUSIÓN: LA SOCIEDAD ACTUAL COMO RED

Como se ha argumentado e ilustrado en este artículo, el mundo actual puede concebirse como una gran red. Sin embargo, esta circunstancia hace que la sociedad sea cada vez más inabarcable y, en cierto modo, menos transparente, ya que la red también es una trama (Innerarity, 2004: 66). La sociedad tiende a entenderse cada vez menos a partir de las acciones visibles de actores concretos; se concibe y se establece, más bien, como una trama de acciones, más o menos visibles, a partir de interacciones complejas y difíciles de identificar.

En efecto, la sociedad actual es un mundo complejo, cuya dinámica no se puede explicar a partir de la interacción de actores concretos y discretos. La comprensión de los nuevos espacios sociales implica adentrarse en un ámbito en el que hay más significado y contexto que contenido y objetividad. Todas estas circunstancias nos llevan a la sociedad red; es decir, un mundo sin alrededores, puesto que el espacio social está formado, precisamente, por las redes; redes que carecen de un espacio concreto y definido. En las sociedades contemporáneas, la vida de cada cual se reparte entre una multitud de redes de diferente naturaleza. Los espacios actuales en los que se mueven los individuos aparecen relacionados entre sí formando otra gran red.

En resumen, el aspecto que presenta actualmente la sociedad, estructurada como un conjunto complejo de entramados de redes, es el de una situación confusa y difusa que tiene, sin embargo, la ventaja de proporcionar grados de libertad hasta ahora desconocidos; pero alberga en ella también la desventaja de servir de escenario para posibilidades inéditas a traficantes y terroristas. Con todo, este inconveniente no debería ocultar ni deformar el hecho, sin precedentes, de que, en el marco de la globalización, y a pesar de algunos de sus efectos perversos, se está produciendo un proceso de extensión de las redes sociales que genera paulatinamente una sociedad civil cada vez más amplia y sólida.

BIBLIOGRAFÍA

CACHÓN, L. (2005), “Economía y empleo: procesos de transición”, en: *Informe Juventud en España 2004*, Madrid, INJUVE.

CASTELLS, M. (1997), *La era de la información. Economía, sociedad y cultura, Vol. 3: El fin del milenio*, Madrid, Alianza.

CHAQUÉS, L. (2004), *Redes de políticas públicas*, Madrid, CIS.

CIRES (1994), *Orientación hacia el trabajo* (encuesta realizada en octubre 1994), Madrid, Banco de Datos Asep.

COHEN, J. y ARATO, A. (1992), "Politics and the reconstruction of the public sphere" en: CALHOUN, C., *Habermas and the Public Sphere*, Cambridge (Mass.), The MIT Press: 121-142.

— (1993), *Civil Society and Political Theory*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.

DE GRAAF, N.D. y H.D. FLAP (1988), " 'With a little help from my friends': Social resources as an explanation of occupational status and income in West Germany, The Netherlands, and the United States", *Social Forces*, 67: 2: 452-472.

FUKUYAMA, F. (1998), *La confianza*, Barcelona, Ediciones B.

GOOGMAN, P.S. y L. S. SPROULL (1990), *Technology and Organization*, San Francisco (CA), Jossey-Bass.

GRANOVETTER, M. S. (1985), "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.

HABERMAS, J. (1989), *The Structural Transformations of the Public Sphere*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.

— (1992), "Further Reflections on the Public Sphere", en: CALHOUN, C., *Habermas and the Public Sphere*, Cambridge (Mass.), The MIT Press: 421-461.

INNERARITY, D. (2004), *La sociedad invisible*, Madrid, Espasa-Calpe.

KALDOR, M. (2005), *La sociedad civil global. Una respuesta a la guerra*, Barcelona, Tusquets.

LAUMANN, E. y D. KNOKE (1987), *The Organizational State: Social Choice in National Policy Domains*, Madison, The University of Wisconsin Press.

MARTÍN SERRANO, M. (dir.) (1996), *Informe juventud en España*, Madrid, Injuve.

MEIL LANDWERLIN, G. (2000), "Cambio familiar y solidaridad familiar en España", *Revista del Minis-*

terio de Trabajo y Asuntos Sociales, Serie Economía y Sociología, 26: 129-154.

MORENO, L. (2000), *Ciudadanos precarios. La "última red" de protección social*, Barcelona, Ariel.

— (2002), "Bienestar mediterráneo y supermujeres", *Revista Española de Sociología*, 2: 41-56.

PÉREZ-DÍAZ, V. (1993), *La primacía de la sociedad civil*, Madrid, Alianza.

— (1997), *La esfera pública y la sociedad civil*, Madrid, Taurus.

PÉREZ-DÍAZ, V.; CHULIÁ, E. y B. ÁLVAREZ-MIRANDA (1998), *Familia y sistema de bienestar*, Madrid, Fundación Argentaria-Visor.

PRIETO LACACI, R. (1998), *Tendencias del asociacionismo juvenil en los años 90*, Madrid, Instituto de la Juventud.

REQUENA, F. (1991), *Redes sociales y mercado de trabajo*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.

RODRÍGUEZ, J. A.; BOCH, J. L. y F. MÉRIDA (2003), *Capital social como vertebrador de la sociedad: España 2000*, Barcelona, Departamento de Sociología y Análisis de las Organizaciones.

ROSALES, J. M. (1994), "Ciudadanía en democracia: condiciones para una política cívica", *Sistema*, 122: 2-23.

SABEL, Ch. F. (1985), *Trabajo y política. La división del trabajo en la industria*, Madrid, Ministerio de Trabajo.

TOCQUEVILLE, A. (1980 [1850]), *La democracia en América* (2 vols.), Madrid, Alianza.

VALLESPÍN, F. (1996), "Sociedad civil y 'crisis de la política'", *Isegoría*, 13: 39-58.

WALZER, M. (1991), "The idea of civil society", *Dissent* (primavera): 293-304.

YATES, I. y A. GRAYCAR (1983), "Non-Government welfare. Issues and perspectives", en: GRAYCAR, A. (ed.), *Retreat from the Welfare State. Australian Policy in the 1980s*, Sydney, Allen y Unwin.

Medio ambiente y desarrollo económico en los inicios del siglo XXI

ERNEST GARCIA* Y MERCEDES MARTÍNEZ-IGLESIAS**

RESUMEN

En este trabajo se plantean algunas reflexiones, acompañadas de datos básicos, en torno a la relación entre el desarrollo económico y la protección del medio ambiente en la España de los años finales del siglo XX y la primera década del XXI. Se argumenta que en el período analizado no se han dado pasos sustanciales hacia un desarrollo sostenible (o hacia una modernización ecológica, según la expresión habitual en sociología). Por el contrario: en los años en que la economía creció, la presión sobre el medio ambiente se incrementó dramáticamente; y sólo se ha aligerado relativamente a medida que se ha intensificado la crisis. A la luz de los datos, cabría afirmar que la expansión económica, desde un punto de vista medioambiental, supuso una "modernización antiecológica".

incorporadas en los últimos años por el Instituto Nacional de Estadística (INE) a las bases de datos sobre el medio ambiente, aunque se han añadido también algunas referencias a la huella ecológica y a determinados flujos cualitativamente relevantes, como las emisiones de gases de invernadero o el consumo de cemento.

2. DISPOSITIVOS DE GESTIÓN, DEMANDAS AMBIENTALES Y DÉFICITS ECOLÓGICOS A NIVEL EUROPEO

El período analizado podría caracterizarse someramente como aquel en el que las instituciones españolas para gestionar el medio ambiente se pusieron a nivel europeo, al igual que lo hizo la capacidad española para degradar la naturaleza.

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos veinte años no se ha avanzado sustancialmente hacia una modernización ecológica en España. Antes bien, el crecimiento de la economía durante la década previa al inicio de la crisis aumentó la presión sobre el medio ambiente, que sólo se ha debilitado relativamente en los últimos años de recesión. En lo esencial, la presunta conciliación entre economía y ecología no se ha visto por ninguna parte. Este trabajo ofrece respaldo empírico a esa tesis aportando datos correspondientes a algunos indicadores muy sintéticos y agregados. Proceden, sobre todo, de las cuentas de flujos materiales

El Ministerio de Medio Ambiente se creó en España en 1996, al dividirse en dos el anterior Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente, que había incluido en su denominación oficial la expresión 'medio ambiente' en 1993. Este hecho puede considerarse como una señal visible del proceso de institucionalización de la gestión y las políticas ambientales. Tanto el Gobierno central como los autonómicos cuentan ahora con departamentos de medio ambiente; las empresas tienen líneas de productos "verdes" y responsables de gestión de residuos; las organizaciones sociales y políticas integran programas y secretarías sobre el tema; en las tiendas y los supermercados hay una variada gama de opciones de consumo "ecológicas" y "naturales", mientras la gente se declara preocupa-

* Catedrático de Sociología de la Universidad de Valencia (Ernest.Garcia@uv.es).

** Investigadora de la Universidad de Valencia.

da en las encuestas... Aunque las trayectorias pueden rastrearse desde mucho antes, todo esto ha pasado, fundamentalmente, en el período aquí considerado. Un tiempo en el cual se ha consolidado en la sociedad española un consenso ambientalista para el cual, más allá de las diferencias de edad, sexo, educación, actividad laboral u opción política, el deterioro del medio ambiente es un problema importante y urgente del que – pese a considerar que la responsabilidad es compartida por todo el mundo – deben ocuparse sobre todo quienes pueden y saben: los gobiernos y los expertos (cuadro 1).

Se piense lo que se piense sobre las modalidades y el alcance del proceso de ajuste institucional y organizativo orientado a asumir la gestión medioambiental, lo cierto es que la trayectoria histórica de presiones crecientes sobre los recursos y de degradación en aumento de los sistemas naturales no se ha interrumpido ni ha cambiado de sentido. Si, por ejemplo, describimos la presión mediante un indicador ampliamente aceptado y difundido, la huella ecológica, que mide el consumo de recursos renovables en términos de la superficie necesaria para asegurarlo (cuadro 2), el dato es clarificador: inmediatamente antes de la última década fuertemente expansiva, en 1993, la huella per cápita española, aunque era ya bastante superior a la capacidad del propio territorio y a la media mundial sostenible, estaba aún significativamente por debajo de la correspondiente a los grandes países de la Europa desarrollada (Wackernagel *et al.*, 1997). En 2007 esa diferencia se había esfumado: en lo que se refiere al impacto ambiental no hay ninguna duda de que ya nos hemos puesto a nivel europeo (gráfico 1). Con 5,4 hectáreas globales, la huella por persona española era ya mayor que la corres-

pondiente a los habitantes de Alemania, Francia, Italia o el Reino Unido. Había aumentado un 109 por 100 con respecto a 1961, el segundo incremento más fuerte de Europa, después de Grecia. En valores absolutos, que recogen también el peso del crecimiento de la población, el aumento representaba el 199 por 100 de los valores de 1961 (Ewing *et al.*, 2010).

La mayor parte de ese incremento había coincidido con la última ola de crecimiento económico. Más consumo y más despilfarro, el recurso a tecnologías agresivas y la especialización en actividades económicas muy material-intensivas han sumado sus efectos para producir tal resultado. Frente a la demanda de recursos en aumento, la capacidad biológica disponible por persona ha sufrido un descenso apreciable, causado por factores tan diversos como el crecimiento demográfico, los incendios forestales, la erosión de los suelos, la sobreexplotación de los acuíferos, la sobrepesca o el sellado de superficies productivas por urbanizaciones e infraestructuras...

En España, la proliferación de normas y agencias para la gestión del medio ambiente coincidió en el tiempo no sólo con la intensificación de la presión sobre los recursos naturales, sino también con la difusión de la idea de que el desarrollo podía tornarse sostenible. O, dicho de otra manera: la institucionalización de las políticas de medio ambiente ha ido de la mano de la esperanza de que la expansión económica acabaría comportando, casi espontáneamente, más responsabilidad ambiental y más voluntad de proteger la naturaleza; de que el cambio social circularía por una vía de modernización ecológica bajo el impulso de una deriva hacia la eco-

CUADRO 1

PARA USTED LA CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE ES...

	%	(N)
Un problema inmediato y urgente	69.1	(1718)
Más bien un problema de cara al futuro	23.6	(584)
Una moda pasajera	1.2	(29)
No le parece un problema	1.2	(30)
No sabe	4.3	(108)
No contesta	0.6	(16)
TOTAL	100	(2485)

Fuente: Estudio CIS nº 2.682, *Ecología y Medio Ambiente (III)*, marzo-abril 2007.

CUADRO 2

HUELLA ECOLÓGICA

El concepto de huella ecológica fue definido por Wackernagel y Rees (1996) a mediados de los años noventa del siglo pasado y desde entonces ha conocido una gran difusión, se ha calculado de un modo crecientemente sofisticado y se ha aplicado para distintas finalidades en los más variados ámbitos geográficos.

Huella ecológica es la superficie de tierra (o mar) biológicamente productiva que sería necesaria para mantener indefinidamente una determinada población humana con una tecnología y un nivel de consumo material determinados. La huella ecológica per cápita es el valor correspondiente para una persona. Biocapacidad es la superficie biológicamente productiva local que puede ser utilizada por los habitantes del territorio analizado. El déficit ecológico expresa la medida en que la huella ecológica supera, si lo hace, la biocapacidad.

La huella ecológica se calcula como la suma de seis componentes: el área de suelo agrícola requerida para producir los cultivos que se consumen, el área de pastos para productos animales, el área de bosque para papel y madera, de mar para pescado, de tierra para vivienda e infraestructuras y de bosque para absorber las emisiones de dióxido de carbono correspondientes al consumo de energía. Se mide en "hectáreas globales" que, en lo esencial, son unidades de superficie equivalentes a una hectárea según la productividad media mundial. Sucesivas revisiones han comportado algunos refinamientos metodológicos y algunos ajustes en los datos, sin modificar de forma sensible las líneas indicadas.

La huella ecológica es, entre otras cosas, una forma de aproximarse a la escala física sostenible de las comunidades humanas. Con frecuencia, se aplica también al estudio de la desigualdad en el acceso a los recursos biológicos del planeta, mostrando, por ejemplo, cómo muchas sociedades viven "por encima de sus posibilidades" y conectando así las cuestiones de sostenibilidad con las de equidad.

Aunque su interés es indudable, hay que tener en cuenta que se trata de un enfoque parcial, que sólo tiene en cuenta la presión humana sobre los recursos renovables. Hay, por otra parte, un grado considerable de indeterminación en su punto de referencia fundamental: la estimación del promedio global de la productividad sostenible de los diferentes sistemas biológicos considerados. Por último, conviene no olvidar que la trasposición a superficies forestales de la energía utilizada en la producción industrial presenta engorrosas complicaciones técnicas.

Fuente: Elaboración propia.

eficiencia de la innovación tecnológica; de que, finalmente, el crecimiento económico sería compatible con la justicia social y con la protección del medio ambiente. Algunos comentarios sobre estas creencias se esbozarán en los próximos apartados.

3. LA FASE EXPANSIVA: DESARROLLO ECO-INEFICIENTE Y MODERNIZACIÓN ANTI-ECOLÓGICA

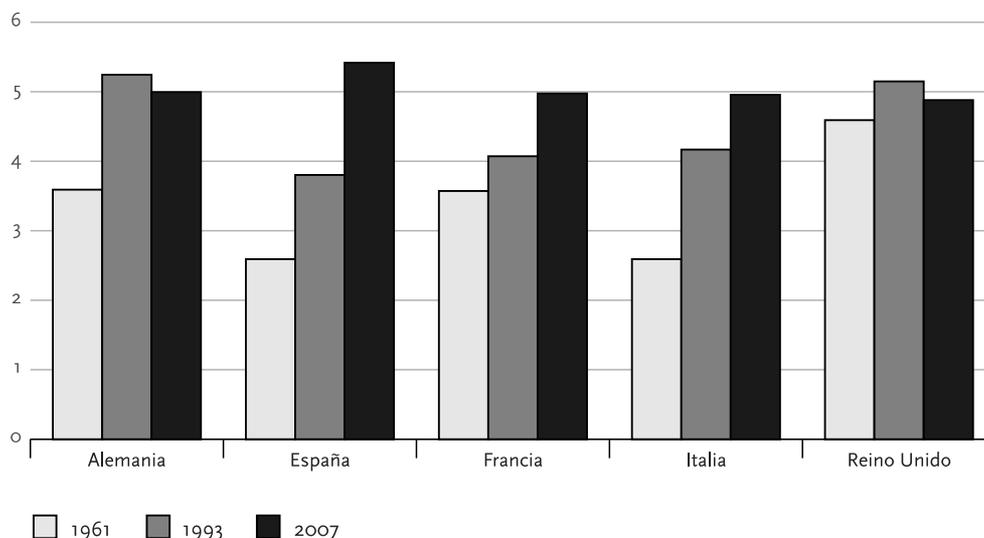
Para analizar la eficiencia en el uso de recursos cabe recurrir a las cuentas de flujos materiales

que el INE ha incorporado a su base de datos, y concretamente a la serie 1995-2007, que se corresponde adecuadamente con el período aquí analizado. Para no hacer excesivamente prolijo el análisis, este se limitará a considerar los valores correspondientes al Consumo Nacional de Materiales (CNM), que mide el peso total de los materiales usados directamente en la economía, tanto energéticos como no energéticos, tanto minerales como procedentes de seres vivos (cuadro 3).

En síntesis, la información correspondiente indica que los materiales utilizados directamente en la economía española pasaron de 511 a 940 millones de toneladas entre 1995 y 2007

GRÁFICO 1

LA HUELLA ECOLÓGICA DE ESPAÑA EN EL CONTEXTO EUROPEO. HECTÁREAS GLOBALES POR PERSONA, 1961-2007



Fuentes: Wackernagel *et al.* (1997); Ewing *et al.* (2010).

(gráfico 2). Es decir, el auge económico de esos años llevó consigo un incremento muy considerable de las demandas hechas a la naturaleza, arrastrado en parte por la evolución demográfica pero, sobre todo, por un mayor consumo, por la especialización económica en actividades ambientalmente costosas y por opciones tecnológicas poco inspiradas por la búsqueda de un uso eficiente de los recursos. El consumo anual de materiales por habitante pasó de 13 toneladas en 1995 a 21 en 2007 (gráfico 3). Es difícil representarse intuitivamente lo que significa el hecho de que nuestra forma de vida implica que, para cada uno de nosotros, para cada una de nosotras, se mueven todos los años sobre el planeta 20.000 kilos de materiales de todo tipo para ser quemados, comidos, bebidos, procesados, mezclados, usados, desechados... Nadie puede responder de forma categórica a la pregunta de si esos niveles de consumo son sostenibles, pero plausiblemente la respuesta es *no*. Es bastante sólida la conjetura de que la transición a la sostenibilidad implicará, entre otras cosas, de grado o por fuerza, una disminución sustancial en los requerimientos materiales.

Como se ha apuntado más arriba, la pregunta acerca de cuál es el CNM sostenible no admite

—por encima del nivel que asegure la subsistencia— más que una respuesta plausible. Sin embargo, si ponemos en relación las cuentas de materiales y las cuentas económicas, las líneas de análisis son más concluyentes. Es del todo razonable interpretar que trayectorias económico-sociales que conlleven una reducción en los requerimientos materiales implicarán un camino de más sostenibilidad medioambiental; y al contrario, si tales requerimientos aumentan. Es asimismo muy razonable interpretar que una trayectoria socioeconómica que combinase una reducción de los requerimientos materiales con un aumento del valor producido o de la renta, sería un buen síntoma de desarrollo sostenible (o relativamente menos insostenible). Pues bien, los datos ponen de manifiesto que lo que ha ocurrido en España en los últimos tiempos no tiene mucho que ver con todo eso.

El gráfico 4 resume los resultados del análisis sugerido en el párrafo precedente. El período considerado ha sido de bonanza económica: al final del mismo, el PIB a precios constantes era sensiblemente superior a los valores iniciales. Y ha sido también un período de costes ambientales crecientes: el CNM era asimismo sensiblemente más elevado en 2007 que en 1995. Sólo que, relativamen-

CUADRO 3

Cuentas de flujos materiales

La constatación de que el crecimiento económico no conduce por sí mismo a aliviar la presión sobre el medio ambiente ha llevado a considerar necesaria una intervención consciente, orientada a introducir reformas inspiradas por la búsqueda de ecoeficiencia. En las últimas décadas, esa búsqueda está guiando el despliegue de un nuevo campo de investigación que se ocupa de contabilizar en términos físicos los requerimientos materiales de los diferentes procesos de producción, a fin de detectar las oportunidades para aumentar la productividad de los recursos naturales. La aplicación de esas ideas al cálculo de requerimientos materiales agregados ha dado lugar a la definición de indicadores sintéticos de sustentabilidad, que han acabado por incorporarse a la estadística oficial de muchos países. El sentido de tales indicadores es que permiten aproximarse a un cómputo del uso total de materiales y de la emisión total de residuos por parte de una sociedad. Aunque subsisten diferencias de detalle en cuanto a los métodos del cálculo y algunas discrepancias menores respecto al ajuste de los datos, los conceptos e indicadores básicos están razonablemente bien definidos (Adriaanse *et al.*, 1997; Bringezu y Schütz, 2001; Haberl, 2001).

El Requerimiento Total de Materiales (RTM) mide el peso total de los recursos naturales requeridos por la actividad económica en una sociedad determinada (aunque el aire y el agua no suelen incluirse). Parte del RTM corresponde a flujos ocultos (FO): materiales que, en el curso de los procesos productivos, son desplazados o movilizados en el medio ambiente sin ser ellos mismos usados en la economía, como, por ejemplo, la ganga de minería, el suelo erosionado o la tierra removida por la construcción. El Input Directo de Materiales (IDM) es el indicador que resulta de restar del RTM esa parte oculta y corresponde a todos los materiales con valor económico que entran en una economía para ser procesados y usados en las actividades de producción y consumo. El IDM corresponde a la suma de la producción nacional y las importaciones. Si del IDM se deducen las exportaciones, el valor resultante corresponde al Consumo Nacional de Materiales (CNM), que mide la cantidad total de *materiales usados directamente* en la economía.

En cuanto a los residuos, los principales indicadores introducidos son los siguientes. Residuo Procesado Interno (RPI) es el peso total de los materiales, procedentes del medio ambiente local e importados, que han sido -en un ámbito territorial determinado- usados en la economía y luego depositados en el medio ambiente. Flujo Oculto Interno (FOI) es el peso total de los flujos ocultos en el ámbito territorial considerado. La suma RPI + FOI representa la cantidad total de residuos materiales causada directa o indirectamente por la actividad económica en un ámbito territorial determinado.

Una parte de los materiales que entran en la economía no se convierten rápidamente en residuos, sino que se añaden al stock de edificios e infraestructuras o se incorporan a nuevos bienes duraderos (coches, maquinaria industrial, electrodomésticos, etc.). El indicador correspondiente se conoce como Adiciones Netas al Stock (ANS) y se calcula como la diferencia en peso entre IDM, por una parte, y la suma de RPI y las exportaciones, por otra, de modo que permite medir lo que podría llamarse el «crecimiento físico de la población de artefactos».

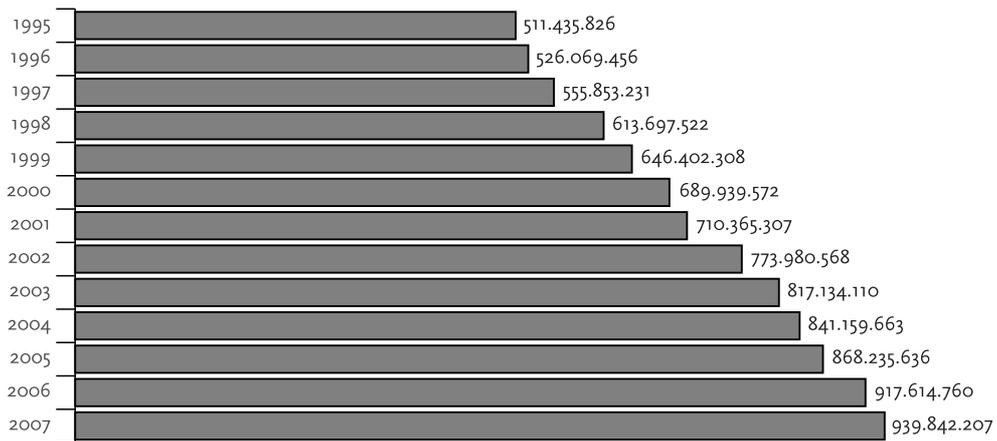
La información acumulada revela que, en las economías industriales maduras, el flujo de recursos ha venido aumentando lentamente, más o menos al mismo ritmo que la población, manteniéndose a unos niveles muy elevados y seguramente insostenibles. Las posibilidades de un curso social orientado a menos insostenibilidad, que algunos creyeron descubrir en los datos sobre el desacoplamiento entre crecimiento económico y consumo de recursos, no se han traducido hasta hoy en desmaterialización (entendiendo esta como reducción absoluta en el uso de recursos naturales). En resumen: en la «fase postindustrial», las sociedades modernas se han hecho bastante más ricas, pero también algo más sucias y sensiblemente más gruesas o pesadas. Desde esta perspectiva, la tesis que mantenemos aquí sobre España puede generalizarse: no puede decirse que la transición a un desarrollo sustentable se haya iniciado ya.

Los indicadores agregados de flujos materiales tienen la ventaja de la claridad conceptual y la posibilidad de un cálculo muy directo, ofreciendo informaciones muy relevantes para evaluaciones de sostenibilidad en términos generales. Su principal limitación es, obviamente, que no tienen en cuenta la irreducible heterogeneidad cualitativa de las sustancias materiales: para ellos, por decirlo así, es lo mismo un kilo de petróleo que un kilo de caolín; un kilo de plutonio que uno de escombros de construcción. Por eso, en estudios más cuidadosos ha de abordarse el análisis sustancia a sustancia, y proceso elemental de producción a proceso elemental de producción.

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 2

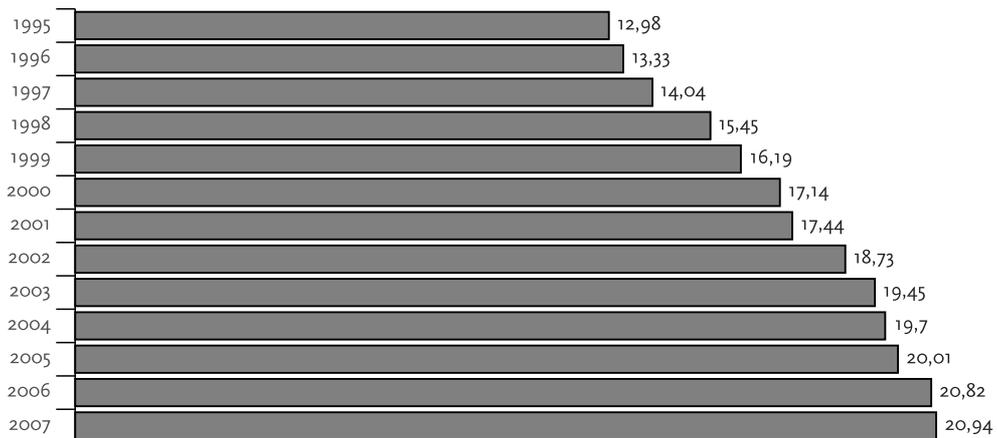
CONSUMO NACIONAL DE MATERIALES (CNM). ESPAÑA, 1995-2007, TONELADAS



Fuente: INE (2011).

GRÁFICO 3

CONSUMO NACIONAL DE MATERIALES (CNM). ESPAÑA, 1995-2007, TONELADAS POR HABITANTE



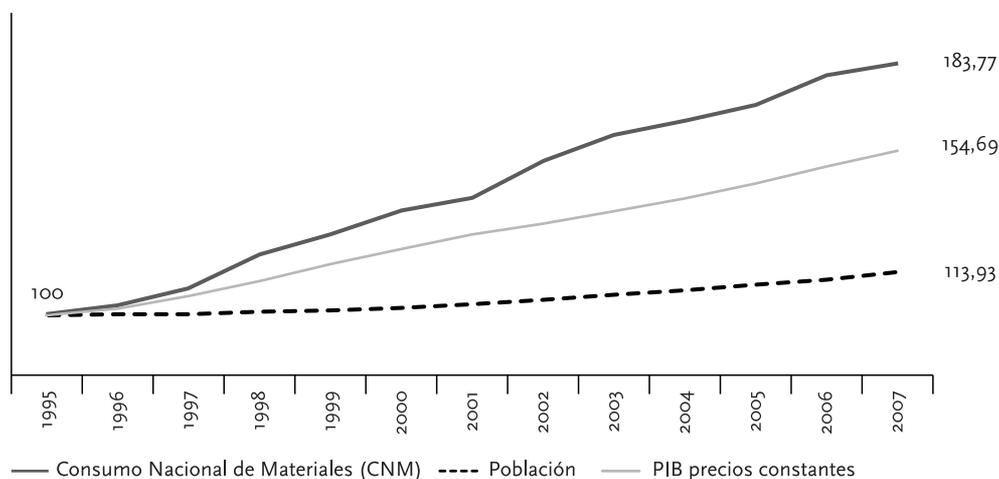
Fuente: INE (2011).

te, el CNM había crecido bastante más que el PIB. Cada millón de euros generado por la economía requirió 990 toneladas de materia en 1995; y casi 1.180 en 2007 (gráfico 5). Esta evolución, dicho sea de paso, ha ocurrido mientras muchos hablaban del advenimiento de una sociedad de la infor-

mación crecientemente inmaterial (de algún modo, se podría ver todo esto como una muestra bastante contundente de aquel principio que tan claramente explicaba Odum (1995), el de que no hay nada energéticamente tan costoso como la información). En resumen: la bonanza económica des-

GRÁFICO 4

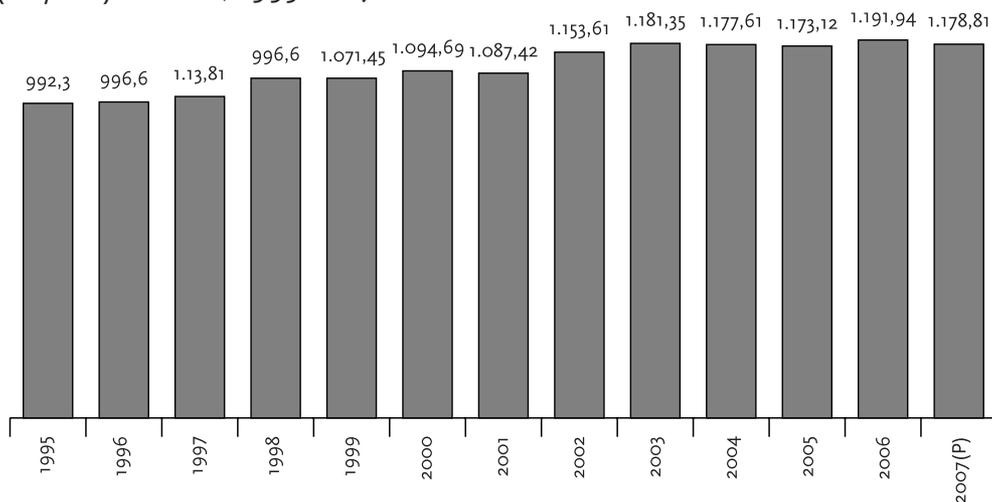
EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE MATERIALES, EL PIB Y LA POBLACIÓN. ESPAÑA, 1995-2007 (1995 = 100)



Fuente: INE (2011).

GRÁFICO 5

INTENSIDAD DE MATERIALES. MATERIALES CONSUMIDOS POR MILLÓN DE EUROS (TM/PIB). ESPAÑA, 1995-2007



Fuente: INE (2011).

cansó en prácticas ecológicamente ineficientes. O, por lo menos, coincidió con ellas sin inmutarse demasiado. O fue bastante insensible a sus eleva-

dos costes ambientales. No parece, pues, que el discurso del desarrollo sostenible haya sido mucho más que retórica vacía. Si hubiese que poner un

adjetivo a la última oleada de modernización, una buena opción sería decir que hemos salido hace bien poco de una fase de *modernización antiecológica*.

Las relaciones entre los procesos de modernización social y tecnológica y el uso de energía y materiales han sido uno de los principales ámbitos de contrastación empírica de la hipótesis de la

CUADRO 4

MODERNIZACIÓN ECOLÓGICA

La idea de un desarrollo sostenible se convirtió después de Río (1992) en un motivo recurrente de la política europea. Ello suscitó el interés por investigar en qué medida los procesos sociales y económicos en las sociedades industriales maduras contienen ya concreciones de esa idea. La sociología de la «modernización ecológica» se articuló precisamente en torno a este punto. Su núcleo básico ha consistido en un doble posicionamiento. Por una parte, la afirmación de que la fase anterior de la modernidad había sido, por decirlo así, demasiado ingenua al creer que el suministro natural estaba dejando de ser un asunto del que preocuparse. Por otra parte, la tesis según la cual la solución al problema no pasaría por el rechazo o cuestionamiento de la modernidad, sino por una inflexión de la misma que la profundice o la intensifique; que, haciéndola más autoconsciente, la lleve a sus últimas consecuencias.

No es casual que las propuestas de modernización ecológica se presenten frecuentemente a sí mismas como versiones ambientalmente conscientes de las teorizaciones más influyentes sobre una «segunda modernización» o una «modernización reflexiva». De forma paralela a las versiones más difundidas del desarrollo sostenible, que predicán la necesidad de más crecimiento para solucionar tanto la pobreza como la degradación del medio ambiente, la sociología de la modernización ecológica supone que más modernización es lo que hace falta para que se desarrolle, en el marco de las instituciones existentes, una «esfera medioambiental» autónoma respecto a la esfera económica, capaz de moderar los excesos de esta y de introducir, así, un equilibrio adicional en la dinámica histórica de racionalización (Simonis, 1989; Hajer, 1995; Van der Straaten y Young, 1997). Expresiones de la paulatina constitución de esta nueva esfera o subsistema de la sociedad moderna son las políticas de medio ambiente introducidas por los gobiernos, la búsqueda de eficiencia energético-material por parte de las empresas (sobre todo, de las grandes corporaciones transnacionales) y la difusión de valores postmaterialistas y de hábitos de «consumo verde» entre las poblaciones. Los movimientos sociales ecologistas quedan frecuentemente, en esta perspectiva, reducidos a un papel secundario en el conjunto de actores relevantes. Se tiende a percibirlos, bien como un estímulo auxiliar, bien como un residuo del «radicalismo antiproductivista de los setenta».

La idea de una modernización ecológica tiene dos lecturas, no siempre claramente distinguibles en las formulaciones de sus portavoces: como programa político y como descripción del cambio social. En tanto que programa político, la modernización ecológica promete que el mismo modelo de desarrollo social que ha creado la crisis ecológica se encargará, mediante correcciones adecuadas de sus instituciones, de solucionarla. En tanto que teorización sobre el cambio social, sostiene que esas correcciones ya se han introducido o, al menos, que han comenzado a introducirse: «Las instituciones de la modernidad (la tecnología moderna, el mercado capitalista, el industrialismo y el Estado-nación), que habían sido desafiadas durante un tiempo a causa de sus cualidades ecológicamente destructivas, inherentemente destructivas, según algunos, están (a) desempeñando un papel cada vez más significativo en la reforma medioambiental, y (b) transformándose (aunque no hasta hacerse irreconocibles) a fin de cumplir mejor con ese papel progresivo «verde»» (Mol, 2000:136). No siempre queda claro si formulaciones como la citada son una hipótesis sobre el futuro o una descripción del pasado reciente. En muchos de esos textos se admite que, hasta hoy al menos, no se han producido las mejoras ambientales esperadas en la «fase postindustrial»: desmaterialización de la economía como consecuencia de la expansión de los servicios, difusión de pautas de consumo menos derrochadoras, mejoras sustanciales en el estado de los ecosistemas derivadas de la aplicación de las nuevas políticas de medio ambiente, etc. Sin embargo, suele estar presente, de modo más o menos explícito, la idea de que esas mejoras sólo se han aplazado, de que el avance de la modernización las incluye como algo espontáneo, casi «natural» (García, 2011).

modernización ecológica; es decir, de la creencia en que niveles superiores de desarrollo económico implicarían, por un lado, mayor conciencia medioambiental de las poblaciones y, por otro, más recursos para aplicar medidas de protección de la naturaleza (cuadro 4). Y las conclusiones de esa contrastación son por todas partes, matices más o menos sustanciales al margen, coincidentes con la que puede obtenerse para España: todos los ajustes, todos los ministerios y leyes ambientales, todas las etiquetas “verdes”, todas las líneas de productos “naturales”, toda la preocupación expresada por las poblaciones y todas las conmociones provocadas por contaminaciones alimentarias o accidentes nucleares, han sido hasta hoy insuficientes para cambiar la trayectoria de costes ecológicos crecientes (Bono, 2008a). Los obstáculos a que tal cambio se enfrenta se han mostrado demasiado poderosos (Juan, 2011). Ni el desarrollo sostenible ni la presunta autocorrección de la modernidad son realidad.

Los defensores de la doctrina de la modernización ecológica suelen decir, cuando se enfrentan con la evidencia empírica, que hay que tener paciencia; que es demasiado pronto; que las normas y las instituciones de gestión acabarán siendo suficientemente eficaces; que las dinámicas de producción y de consumo acabarán reorientándose; que la conciencia ciudadana madurará; que la propia crisis ecológica estimulará en el sistema los reajustes necesarios para mitigar sus efectos. Lo que hoy por hoy puede decirse es que, en España, el último episodio de enriquecimiento “colectivo” (déjese de lado lo que habría que señalar sobre el reparto) ha sido, en lo fundamental, desaprovechado: la mayor riqueza no se aplicó a reducir los costes ambientales, sino más bien a lo contrario.

4. ¿CUÁNTO PESÓ LA BURBUJA INMOBILIARIA?

Si hubiera que señalar una sola causa de la ineficiencia ecológica en la etapa de crecimiento económico intensificada desde la mitad de los años noventa, una buena respuesta sería: ¡la construcción! Naturalmente, esa respuesta tiene una cierta dosis de simplificación, pero no es esencialmente incorrecta.

Multitud de estudios han denunciado las deformaciones derivadas de la hipertrofia del sector de la construcción en el conjunto de las actividades económicas, del peso de la especulación en la diná-

mica de los mercados inmobiliarios y de las prácticas bancarias irresponsables en materia de hipotecas (Bono, 2008b; Naredo y Montiel Márquez, 2011). Algunos informes han alzado fundadamente una voz de alarma (OSE, 2006) a propósito del sellado con cemento y asfalto de extensas superficies biológicamente productivas (excelentes suelos agrícolas en más de un caso, como en la huerta de Valencia). Y algunas aproximaciones desde la sociología del consumo también han apuntado en la misma dirección. Convendría, sin embargo, explorar más profundamente la interconexión entre esos tres ámbitos del análisis: las dinámicas económicas, los problemas ambientales y las formas de vida (Martínez-Iglesias y García, 2009). En cualquier caso, aquí se apuntará simplemente la conexión de este fenómeno con la ineficiencia ecológica trazada anteriormente.

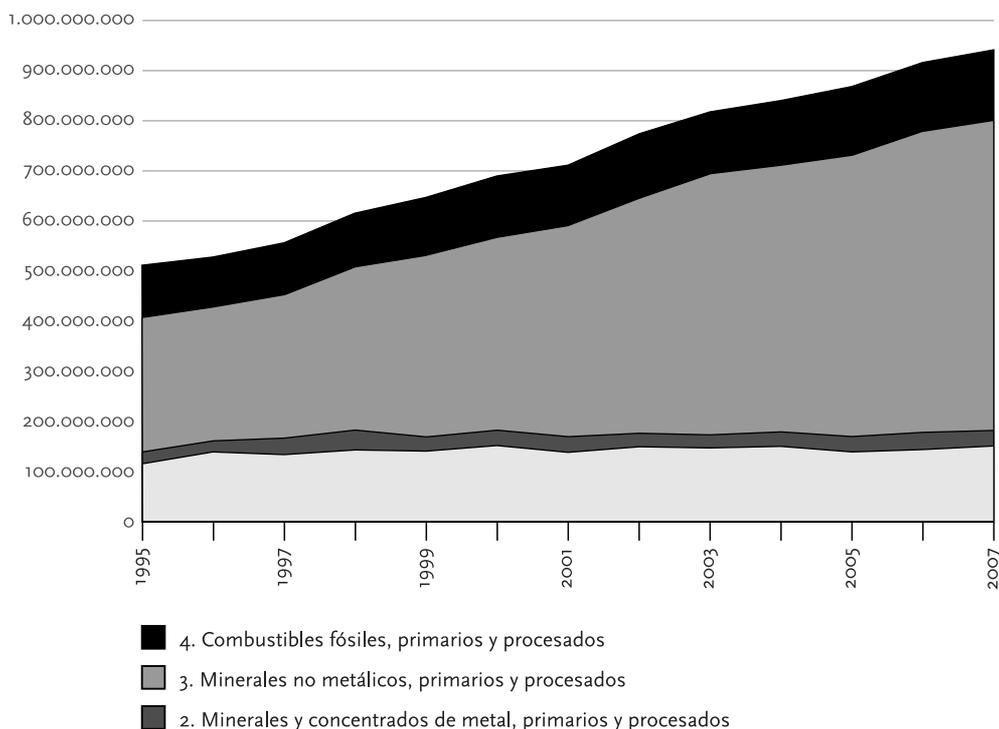
Si se analiza el CNM a un primer nivel de desagregación (gráfico 6), se observa que este ha aumentado sensible, pero no enormemente en tres de sus componentes (combustibles fósiles, biomasa y metales); y que la mayor parte del incremento se debe al cuarto de ellos: los minerales no metálicos. Parece un chiste fácil, mas no lo es (al menos, no lo es del todo): ¡la tardomodernidad española, más que la era de la información, ha resultado ser una nueva edad de piedra! Lo cierto es que la economía española se ha desarrollado de modo ecológicamente ineficiente por diversos factores, pero el factor singular más visible y masivo ha sido su dependencia del cemento. La burbuja inmobiliaria se hinchó a partir del crecimiento por todas partes como hongos de estructuras materiales bien pesadas.

Los datos del CNM no dejan demasiado lugar a la duda. Los minerales no metálicos destinados a la construcción (y a actividades que en el proceso real forman parte de ella o están muy estrechamente relacionadas, como la industria cerámica) explican una parte muy sustancial de los cambios en ese indicador. En 2007 el consumo de biomasa fue un 27 por 100 mayor que el de 1995, y un 35 por 100 el de combustibles fósiles; pero el de piedras de construcción y ornamentales fue un 125 por 100 superior, el de caliza y yeso un 116 por 100, el de arcillas y caolín un 131 por 100, y el de arenas y grava un 164 por 100.

La búsqueda de un camino económico-social hacia más sostenibilidad es, naturalmente, algo de gran complejidad que requiere la consideración de múltiples factores. Parece, en todo caso, que uno de esos factores tendría que ser el hallazgo de un nuevo motor de la economía, distinto del que protagonizó la última fase de crecimiento.

GRÁFICO 6

COMPONENTES DEL CONSUMO NACIONAL DE MATERIALES (TONELADAS). ESPAÑA, 1995-2007



Fuente: INE (2011).

5. LA CRISIS: UN RESPIRO PARA EL MEDIO AMBIENTE

Los datos disponibles posteriores a 2007 son insuficientes, a nuestro modo de ver, para extraer conclusiones cuya solidez sea comparable a las apuntadas más arriba. Sin embargo, la información existente sobre algunos flujos significativos permite una primera aproximación. Se han tenido en cuenta los combustibles fósiles y los gases de efecto invernadero (ambos cruciales desde el punto de vista de la sostenibilidad) y también el cemento, destacado protagonista de la fase precedente. Examinando sus trayectorias conjuntamente con la del PIB se obtiene el cuadro, bastante sugerente, trazado en el gráfico 7.

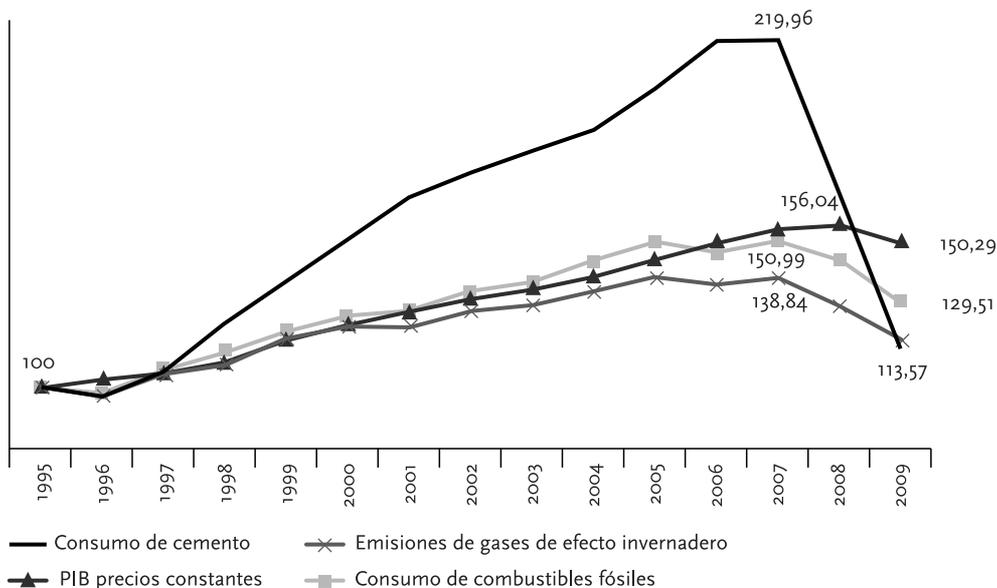
El uso de combustibles fósiles como fuente de energía, principalmente, y secundariamente otros procesos económicos generan emisiones de gases

de efecto invernadero. Esas emisiones aumentan la concentración en la atmósfera de dichos gases, intensificando el efecto invernadero natural que mantiene las temperaturas en la superficie del planeta en un rango adecuado para la vida y dando lugar a una tendencia al calentamiento global que comporta en sí misma numerosos efectos muy problemáticos y que, por encima de un cierto nivel o como consecuencia de alteraciones no lineales, podría desencadenar cambios climáticos catastróficos. Los gases de efecto invernadero que plantean mayores problemas son el dióxido de carbono, el metano, el óxido nitroso y los gases fluorados (HFC, PCF y SF₆).

Expresando las cantidades en miles de toneladas de CO₂ equivalente, la cifra para las emisiones de gases de invernadero en España en 1995 fue 314.875. Pese a los compromisos de mantener el aumento de las emisiones dentro del límite derivado del protocolo de Kioto, esa cifra mantuvo una tra-

GRÁFICO 7

PRESIÓN SOBRE EL MEDIO AMBIENTE EN LA EXPANSIÓN Y LA RECESIÓN. TRAYECTORIAS DEL CONSUMO DE CEMENTO, LA EMISIÓN DE GASES DE EFECTO INVERNADERO, EL CONSUMO DE COMBUSTIBLES FÓSILES Y EL PIB. ESPAÑA, 1995-2009



Fuentes: INE, Oficemen, MARM (2010).

yectoria creciente hasta mediada la primera década del siglo XXI, cuando, tras un pequeño descenso en 2006, y tras el hasta ahora máximo histórico alcanzado en 2007 (437.159 kilotoneladas de CO₂-eq), se produjo un descenso significativo. Las cifras para 2008 y 2009 son, respectivamente, 403.935 y 367.543. ¿Qué pasó en 2009 que pueda explicar este significativo, aunque quién sabe si ocasional “progreso en la lucha contra el cambio climático”? Parece que la hipótesis más razonable es: la crisis económica.

Un razonamiento similar permitiría dar cuenta de la trayectoria seguida por el uso de energía. La curva claramente ascendente hasta 2005 alcanza un pico en 2007, y en los dos años siguientes parece iniciar un descenso. Mucho más brusca es la inflexión sufrida por el consumo de cemento (el principal protagonista del auge resulta ser también la víctima más llamativa de la recesión). El paralelismo en los tres casos comentados con la evolución del PIB es bastante claro. ¿Quiere esto decir que basta con los datos aportados para establecer relaciones de causa-efecto? No, son sólo indicios, pero son indicios clamorosos.

Hay algunas señales, pues, de que las presiones sobre el medio ambiente se han tomado un pequeño respiro coincidiendo con la crisis. Habrá que esperar un tiempo, hasta disponer de más datos, para establecer conclusiones más firmes. Por ejemplo, las cuentas de flujos materiales en los años posteriores a 2007 permitirán, cuando estén disponibles, una evaluación de la dinámica expansión-recesión en términos de sostenibilidad medioambiental. Mientras tanto, convendrá seguir atentamente los detalles.

6. CONCLUSIONES Y REFLEXIÓN FINAL

Si hubiese que resumir en pocas palabras y con un lenguaje directo lo que ha pasado en los últimos tiempos, la cosa sería más o menos así: cuando a la economía le ha ido bien, al medio ambiente le ha ido mal. Y a la inversa: por el momento, la recesión está resultando un alivio para el medio ambiente. Sabemos que se trata de un razonamiento incó-

modo, pero así están las cosas. La retórica del desarrollo sostenible y las promesas de reconciliación entre economía y ecología chocan frontalmente con los hechos. Al reconocer esos hechos, quienes propugnan la modernización ecológica reclaman paciencia y anuncian que los resultados positivos se verán en el futuro. Otras gentes proclaman que ya es demasiado tarde para que tenga sentido seguir esperando y que no hay más remedio que mirar de frente a un panorama de decrecimiento y preguntarse qué habría que hacer para que resulte más o menos próspero o, por lo menos, soportable. En otro lugar hemos discutido este dilema (Martínez-Iglesias y García, 2011), pero los datos examinados aquí no permiten abordarlo (para poder hacerlo sería necesario contextualizar esos datos a escalas geográficas distintas).

En nuestra opinión, la virulencia de la contraposición entre desarrollo y medio ambiente en el último período se halla relacionada con un par de cuestiones que nos limitaremos a mencionar. En primer lugar, tiene que ver con la separación que se produce entre crecimiento económico y bienestar a partir de un determinado nivel del primero, como consecuencia de sus costes ambientales y humanos crecientes, algo que advirtió muy bien el economista Herman Daly y que repiten quienes siguen calculando el Indicador de Progreso Genuino (Daly y Cobb, 1989; Cobb *et al.*, 2001); o, bajo otro ángulo, con la evidencia de que los indicadores económicos convencionales describen cada vez peor la realidad, como ha puesto de relieve ya hasta el Gobierno de Sarkozy (Stiglitz *et al.*, 2009). En segundo lugar, tiene que ver con la proximidad de los límites naturales al crecimiento: los efectos de la presión antrópica sobre los recursos naturales no son tan sólo una función de la magnitud de la presión, sino también de la escasez relativa de los recursos; a medida que los sistemas socioeconómicos se sitúan en posiciones próximas al sobrepasamiento (*overshoot*) o se adentran en el mismo, las tensiones del potencial colapso se intensifican.

Cabe expresarlo de otra forma algo más directa: hubo un tiempo en que la Europa del Norte tenía sus problemas ambientales (consumo excesivo de energía, mucha contaminación de origen industrial...), mientras que España y los otros países del Sur afrontaban otros problemas distintos (desertificación, incendios forestales, *stress* hídrico...). Ahora, como efecto indeseado del desarrollo económico, España tiene ya todos los problemas ambientales, los del Sur y los del Norte. La contraposición se ha mostrado más profunda a

medida que las ventanas de oportunidad para una transición no demasiado costosa a la sostenibilidad se han ido cerrando.

BIBLIOGRAFÍA

ADRIAANSE, A.; BRINGEZU, S.; HAMMOND, A.; MORIGUCHI, Y.; RODENBURG, E.; ROGICH, D. y H. SCHÜTZ (1997), *Resource Flows: The Material Basis of Industrial Economies*, Washington, World Resources Institute/Wuppertal Institute/Netherlands Ministry of Housing, Spatial Planning, and Environment/National Institute for Environmental Studies of Tsukuba, Japan.

BONO, E. (2008a), "Cambio climático y sustentabilidad económica y social: implicaciones sobre el bienestar social", *CIRIEC-España*, nº 61: 51-72.

— (2008b), "El model territorial del País Valencià i els efectes perniciosos", en: VV. AA., *Territori valencià i canvi climàtic*, Valencia, Edicions 96-Acció pel Clima: 17-26.

BRINGEZU, S. y H. SCHÜTZ (2001), *Total Material Requirement of the European Union*, Technical Report nº 55, Copenhagen, European Environment Agency.

COBB, C.; GLICKMAN, M. y C. CHESLOG (2001), *The Genuine Progress Indicator - 2000 update*, San Francisco, Redefining Progress (www.rprogress.org).

DALY, H.E. y J.B. COBB (1989), *For the Common Good: Redirecting the Economy Toward Community, the Environment, and a Sustainable Future*, Boston, Beacon Press.

EWING, B.; MOORE, D.; GOLDFINGER, S.; OURSLER, A.; REED, A. y M. WACKERNAGEL (2010), *The Ecological Footprint Atlas 2010*, Oakland, Global Footprint Network.

GARCIA, E. (2011), *Medio ambiente y sociedad. La civilización industrial y los límites del planeta*, Madrid, Alianza (3ª reimpresión).

HABERL, H. (2001), «The energetic metabolism of societies - Part I: Accounting concepts». *Journal of Industrial Ecology*, 5, 1: 11-33.

HAJER, M.A. (1995), *The Politics of Environmental Discourse: Ecological Modernization and the Policy Process*, Oxford, Oxford University Press.

INE (2010), Cuentas de flujos de materiales. Serie 1995-2007. Base 2010 (www.ine.es/daco/daco42/ambiente/aguasatelite/metflujos2.pdf).

JUAN, S. (2011), *La transition écologique*, Toulouse, Érès.

MARM (2010), *Inventario de Gases de Efecto Invernadero de España, Edición 2011 (Serie 1990-2009). Sumario de resultados*, Madrid, Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (diciembre).

MARTINEZ-IGLESIAS, M. y E. GARCIA (2009), "La construction, le logement et leurs impacts environnementaux et sociaux", en: DOBRÉ, M. y S. JUAN (ed.), *Consommer autrement: La réforme écologique des modes de vie*, París, l'Harmattan: 99-113.

— (2011), "La décroissance : le changement social au-delà des limites de la planète", en: ABRAHAM, Y.M.; MARION, L. y H. PHILIPPE (ed.), *Décroissance versus développement durable: Débats pour la suite du monde*, Montréal, Écosociété: 187-203.

MOL, A. P. J. (2000), «Globalization and environment: between apocalypse-blindness and ecological modernization», en: SPAARGAREN, G.; MOL, A. P. J. y F. H. BUTTEL (ed.), *Environment and Global Modernity*, Londres, Sage: 121-149.

NAREDO, J.M. y A. MONTIEL MÁRQUEZ (2011), *El modelo inmobiliario español*, Barcelona, Icaria.

ODUM, H.T. (1995), *Environmental Accounting: Energy and Environmental Decision Making*, Nueva York, Wiley.

OSE (Observatorio de la Sostenibilidad en España) (2006), *Cambios de ocupación del suelo en España: Implicaciones para la sostenibilidad. Estudio realizado a partir del proyecto CORINE LAND COVER*, Madrid, Mundiprensa.

SIMONIS, U. (1989), "Ecological modernization of industrial society: three strategic elements", *International Social Science Journal*, 121: 347-361.

STIGLITZ, J. E.; SEN, A.; FITOUSSI, J.P. et al. (2009), *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress* (www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf).

VAN DER STRAATEN, J. y S. C. YOUNG (1997), *Ecological Modernisation*, Londres, Routledge.

WACKERNAGEL, M. y W. REES (1996), *Our Ecological Footprint: Reducing Human Impact on the Earth*, Filadelfia, New Society.

WACKERNAGEL, M.; ONISTO, L.; CALLEJAS, A.; LÓPEZ FALFÁN, I. S.; MÉNDEZ GARCÍA, J.; SUÁREZ GUERRERO, A. I. y M. G. SUÁREZ GUERRERO (1997), *Ecological Footprints of Nations: How Much Nature Do They Use? How Much Nature Do They Have?*, Centro de Estudios para la Sustentabilidad, Universidad Anáhuac de Xalapa, mimeo.

Los “nuevos españoles”: un reto con sabor político

RAJ CHARI* Y RICKARD SANDELL**

RESUMEN

Los inmigrantes con derecho de sufragio constituyen un grupo de importancia creciente en el electorado español. En este artículo se destaca la heterogeneidad del fenómeno migratorio a nivel de las comunidades autónomas, para, a continuación, desarrollar un análisis espacial de la inmigración y del creciente poder político que adquiere el voto inmigrante en España. Se señalan las diferencias territoriales en cuanto a la integración de los inmigrantes, generadas por la diferenciación en el derecho al acceso a la nacionalidad española según origen, y se exploran las posibles consecuencias políticas de tal diferenciación. En la última parte se analiza cómo se posicionan los partidos políticos en temas de inmigración y se subrayan los retos sociales y políticos que plantea la evidencia empírica y su previsible evolución.

1. INTRODUCCIÓN

España se ha convertido en uno de los destinos migratorios más importantes del mundo. La población inmigrante, tanto la documentada como la sin documentar, ha pasado de menos de 900.000 personas en 1998 a cerca de 6,2 millones en 2010. Por tanto, la inmigración en España es muy significativa y muy reciente, y requiere más investigación, toda vez que muchas de sus consecuencias para la sociedad española son todavía desconocidas.

* Visiting Senior Research Fellow, IMDEA Ciencias Sociales (Madrid) y Senior Lecturer de Ciencia Política, Trinity College (Dublín, Irlanda).

** Investigador Titular, IMDEA Ciencias Sociales (Madrid) (rickard.sandell@imdea.org).

En este artículo partimos del supuesto de que, en España, el fenómeno migratorio en masa está en pleno proceso de consolidación. Esto supone cambios más profundos para la sociedad española que los vividos hasta ahora. Por ejemplo, cada vez más inmigrantes van adquiriendo estatus de residentes permanentes o la nacionalidad española. Los inmigrantes que adquieren la nacionalidad gozan de derechos democráticos que tradicionalmente han sido denegados, como es el voto en elecciones autonómicas y nacionales. La cuestión es si los actores políticos reconocen esa mayor complejidad del fenómeno migratorio en sus programas electorales.

Las elecciones en 2011 y 2012 quizá sean las primeras en las que el voto inmigrante será estratégicamente importante para el resultado final. Con una tasa superior al 3 por 100 en el Censo Electoral, el peso del voto inmigrante supera, por primera vez, el número de españoles en el extranjero con derecho a voto (según el Censo Electoral de Residentes Ausentes, CERA). ¿Atienden los partidos políticos a los intereses de este nuevo y creciente nicho del electorado español?

Este trabajo no está solo motivado por el creciente peso del voto inmigrante. En España, el acceso a la nacionalidad varía según el origen del inmigrante. Además, la distribución de los inmigrantes con respecto a su origen no es uniforme sobre el territorio español. De ahí que en este artículo se explore si este elemento discriminatorio de la legislación española puede generar incongruencias no deseadas en las estrategias electorales.

El artículo está organizado de la siguiente manera. Primero se expone la evolución de la inmi-

gración en España, examinando el tamaño y la composición de la población inmigrante, y cómo ha ido cambiando a lo largo de la última década. Se destaca asimismo la heterogeneidad del fenómeno migratorio a nivel de las comunidades autónomas, para a continuación desarrollar un análisis espacial de la inmigración y del creciente poder político que adquiere el voto inmigrante en España. Se señalan las diferencias territoriales en cuanto a la integración de los inmigrantes, generadas por la diferenciación en el derecho al acceso a la nacionalidad española según origen, y se exploran las posibles consecuencias políticas de tal diferenciación. En la última parte, se analiza cómo se posicionan los partidos políticos en temas de inmigración, y si han considerado el nuevo nicho electoral en sus políticas de inmigración e integración. Finalmente, las conclusiones resaltan los retos sociales y políticos que el análisis aquí presentado pone en evidencia y que pueden resultar de interés para los dirigentes y gestores políticos de España.

2. EL FENÓMENO DE LA INMIGRACIÓN EN ESPAÑA

La información que se muestra en el gráfico 1 resume la historia reciente de la inmigración en España. En el eje y de la izquierda se indica el número de altas y bajas en el Padrón Municipal entre 1998 y 2009.¹ El número de nuevos inmigrantes se representa gráficamente por medio de las barras de color gris oscuro. Por “nuevo inmigrante” se entiende aquel que no ha nacido en España y procede del extranjero cuando se inscribe en el Padrón Municipal. Como la legislación española permite la inscripción tanto de los inmigrantes documentados como de los no documentados, las altas reflejan la inmigración real de cada año.²

¹ Los datos de altas y bajas para el 2010 no se habían publicado cuando se editó este artículo. Por otro lado, el stock de inmigrantes para el año 2010 ya se conoce (www.ine.es).

² La legislación española sobre inmigración más relevante a los efectos de este artículo es la siguiente: *Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero del 2000, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social* (BOE, 12 de enero de 2000), en su redacción dada por las leyes orgánicas 8/2000, de 22 de diciembre (BOE, 23 de diciembre de 2000), 11/2003, de 29 de septiembre (BOE, 30 de septiembre de 2003), 14/2003, de 20 de noviembre (BOE, 21 de noviembre de 2003), y 2/2009, de 11 de diciembre (BOE, 12 de diciembre de 2009). Añádase el *Real Decreto 2393/2004, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el*

Como se puede observar en el gráfico 1, España ha registrado un incremento escalonado de la inmigración. En los años 1998 y 1999 el número de nuevos inmigrantes se situaba en torno a 50.000 al año. Entre 2000 y 2003 el flujo anual rondó las 400.000 personas al año. La culminación se produjo en 2007, cuando entraron aproximadamente 900.000 personas. A partir de este punto se puede apreciar cómo el volumen de las entradas empieza a moderarse. Con incrementos anuales en el número de nuevos inmigrantes a este nivel, y con casi ninguna inmigración de transición o retorno salvo en 2009, en plena crisis económica, España ha visto cómo su número total de inmigrantes se ha incrementando hasta alcanzar el nivel actual de 6,2 millones (véanse la línea continua y el eje de la derecha del gráfico 1).

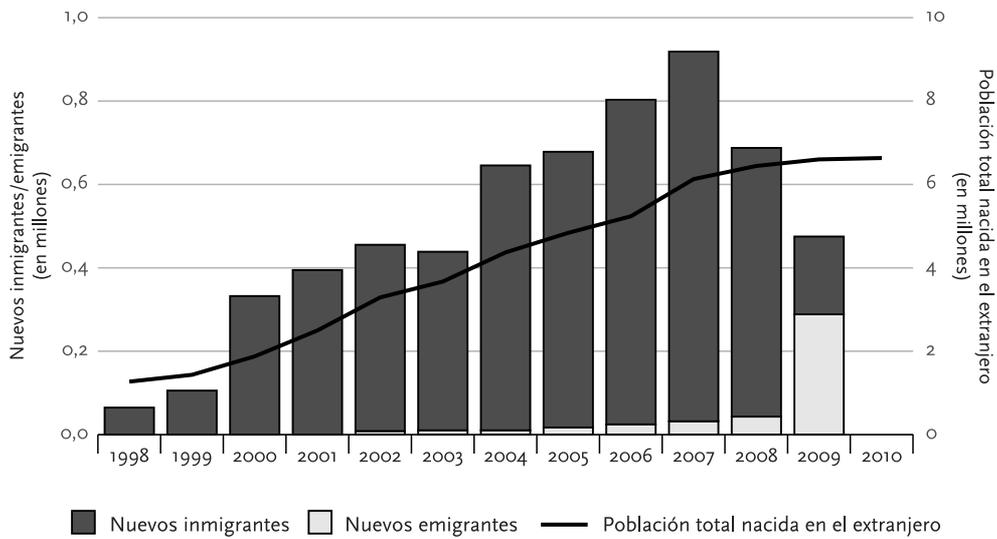
En contra de la percepción de muchos españoles, aunque el retorno o la emigración de extranjeros empiezan a ser significativos hacia el final del periodo, la depresión económica que atraviesa España no ha supuesto una disminución de la población inmigrante. En 2008 y 2009, cuando se asistió probablemente a los peores momentos de la presente crisis, entraron 700.000 y 500.000 nuevos inmigrantes, respectivamente. El hecho de que la inmigración no haya cesado en un momento de crisis económica tan aguda como la actual es un hallazgo interesante. Muy probablemente implica que la inmigración en España ya no se puede explicar simplemente con referencias a factores económicos, como ha sido habitual. Más bien, la inmigración en España es resultado de procesos socioeconómicos entre los países de origen y los inmigrantes asentados en España. Es decir, cada vez más se aprecia que los inmigrantes vienen por cuestiones familiares, como es la reunificación familiar, o por influencias sociales, y se advierte con mayor claridad la importancia del apoyo que proporcionan las redes sociales de los inmigrantes (Sandell, 2009; Massey *et al.*, 1998).

¿De dónde vienen los inmigrantes? En la actualidad hay en España inmigrantes de cerca de 150 países distintos. Sin embargo, sólo una decena de países de origen destacan sobre el resto. Los emigrantes de estos diez países representan, en su conjunto, alrededor de dos terceras partes del total de población inmigrante en España. Como se puede observar en el gráfico 2, los procedentes de Rumania constituyen el colectivo cuantitativamente más importante, con una población próxima a los

Reglamento de la Ley Orgánica 4/2000 (BOE, 7 de enero de 2005).

GRÁFICO 1

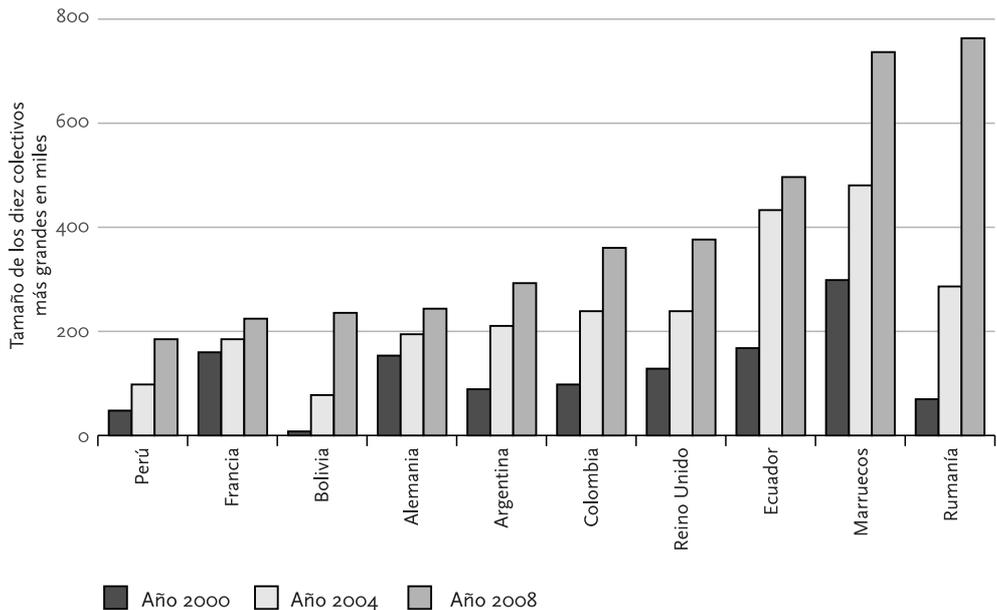
LA INMIGRACIÓN EN ESPAÑA 1998-2010



Fuente: Archivo de microdatos de cambio de residencia, combinados con datos procedentes de la explotación estadística del Padrón (www.ine.es).

GRÁFICO 2

LA INMIGRACIÓN EN ESPAÑA POR PAÍS DE ORIGEN. LOS 10 COLECTIVOS MÁS GRANDES



Fuente: Archivo de microdatos de cambio de residencia, combinados con microdatos de estadísticas vitales del INE.

800.000. Marruecos es el siguiente país de origen más importante, con una población por encima de 700.000 personas. El tercero es Ecuador con medio millón de inmigrantes, seguido por el Reino Unido, Colombia, Argentina, Alemania, Bolivia, Francia, y Perú.

¿Es la inmigración a España una inmigración ordenada y buscada? La respuesta a esta pregunta es afirmativa en una pequeña parte, pero gran parte de la inmigración ha sido y sigue siendo irregular. Si solo consideramos a los inmigrantes del llamado "régimen general",³ España tiene en este momento un stock de inmigrantes irregulares de alrededor de

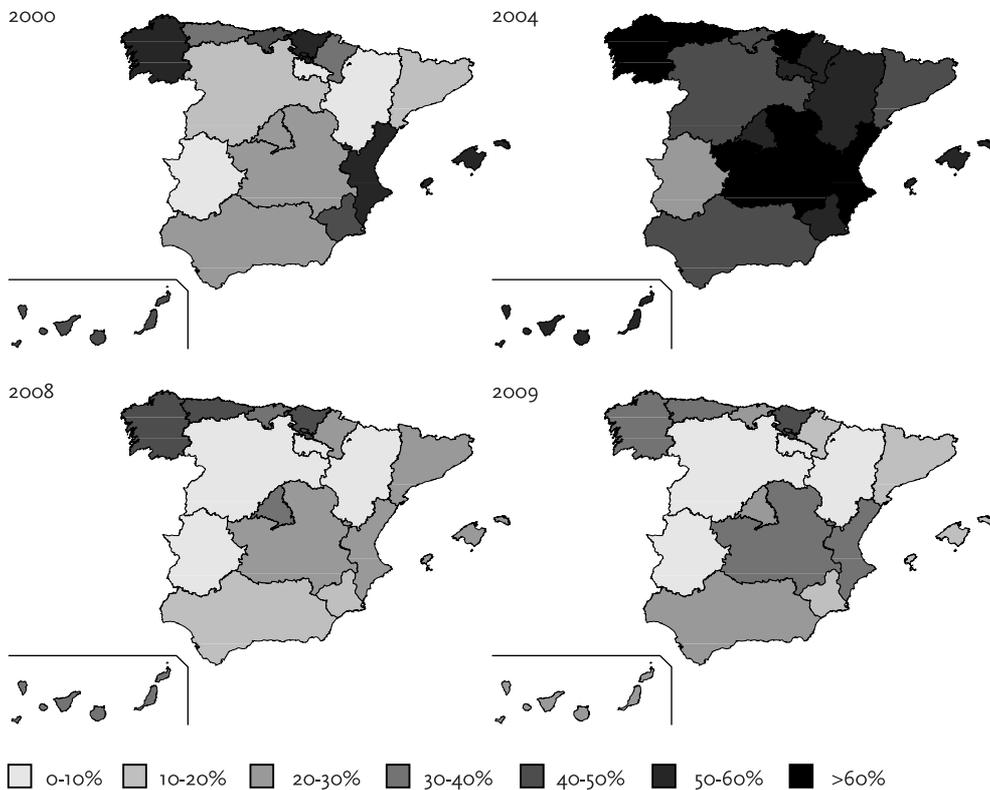
³ El régimen general se refiere a todo inmigrante procedente de terceros países no miembros de la UE.

750.000 personas. Eso sí, comparando con la situación anterior a 2005, cuando tuvo lugar la última regularización masiva, y anterior a la incorporación de Rumania a la Unión Europea, el stock de inmigrantes ha disminuido en casi medio millón.⁴ Aun así, en la actualidad aproximadamente el 23 por 100 de los 3,3 millones de inmigrantes del régimen general son residentes irregulares. Es más, el problema de la inmigración irregular se magnifica si consideramos el mecanismo de "arraigo social", introducido en la legislación española en el año 2000. Es un mecanismo de regularización continua de inmigrantes irregulares en España. Da derecho a

⁴ Este análisis se basa en la comparación de dos registros: el Padrón Municipal y el Registro Oficial sobre Permisos de Residencia en vigor. Véase Sandell (2008) para una discusión de los problemas de este tipo de comparación.

MAPA 1

LA INMIGRACIÓN IRREGULAR EN PORCENTAJE DE LA INMIGRACIÓN TOTAL, RÉGIMEN GENERAL, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS



Fuente: Padrón (www.ine.es) y Ministerio de Trabajo e Inmigración.

regularizar su situación a todo inmigrante que haya permanecido al menos tres años de forma irregular en España, y que disponga de una propuesta de contrato laboral, así como de una relación probada con familiares residentes o un certificado de inserción social favorable emitido por el gobierno local⁵. Cabe suponer que muchos de los que hoy figuran como inmigrantes regulares en algún momento también fueron irregulares (Sandell, 2008).

En el mapa 1 se aprecia la importancia de la inmigración irregular en las distintas comunidades autónomas en cuatro momentos en el tiempo. Las comunidades con mayor *stock* de inmigrantes irregulares son las del litoral norte del país y, en menor medida, Castilla-La Mancha y la Comunidad Valenciana. En estas comunidades más del 30 por 100 del *stock* de inmigrantes del régimen general son residentes irregulares. Se observa cómo la magnitud de la presencia de irregulares varía en las distintas comunidades con el paso del tiempo, mientras que las diferencias interregionales permanecen intactas. Es decir, comunidades como Galicia, Asturias, Cantabria y el País Vasco se encuentra más expuestas a la inmigración irregular que, por ejemplo, Extremadura o Castilla y León en todo el periodo estudiado.

¿Por qué se observan estas diferencias? La inmigración irregular a gran escala sólo resulta posible si existen amplias oportunidades de inmigrar de forma irregular. En el caso de España, los inmigrantes procedentes de países exentos de visado tienden a ostentar la mayor tasa de irregularidad (Sandell, 2008). Actualmente, y excluyendo a los Estados miembros de la UE, muchos de los países exentos de visado para entrar en España son países iberoamericanos. Y como se verá más adelante, los iberoamericanos optan en mayor medida por residir en las comunidades autónomas indicadas.

El propósito de este artículo no es explicar por qué se produce la inmigración irregular⁶, sino señalar que el problema de la inmigración irregular ha sido y sigue siendo un problema mayor. A pesar de las repetidas reformas de la legislación en los años 2000, 2003 y 2009, el problema sigue sin resolverse. Además, la última regularización masiva

⁵ Ley Orgánica 4/2000, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social. El método de aplicación del “arraigo” se ha modificado tras la introducción del marco legal actual. Los mecanismos aquí descritos son los que dispone el Real Decreto 2393/2004.

⁶ Véase Sandell (2008) y Arango y Sandell (2004) para un análisis de las causas de la inmigración irregular y posibles mecanismos para disminuir el problema.

llevada a cabo en el año 2005 no ha tenido un efecto duradero. Es más, si se controla por el efecto estadístico de la incorporación de Rumania en la UE, que supone trasladar el colectivo más numeroso en España del régimen general al régimen comunitario, la inmigración irregular, hoy por hoy, se aproxima, o incluso sobrepasa, los niveles de inmigración irregular antes de la última regularización. Tampoco cabe esperar que la crisis económica acabe con la inmigración irregular, ya que el *stock* de inmigrantes irregulares aumentó en 100.000 entre 2008 y 2009, cuando la economía española ya estaba en recesión.

En conclusión, al ser un fenómeno rechazado por gran parte de los españoles, la inmigración irregular se mantiene como un reto político pendiente para la próxima legislatura. Solucionarlo requiere medidas que van más allá de los cambios meramente cosméticos que se han propuesto a lo largo de la primera década de este milenio.

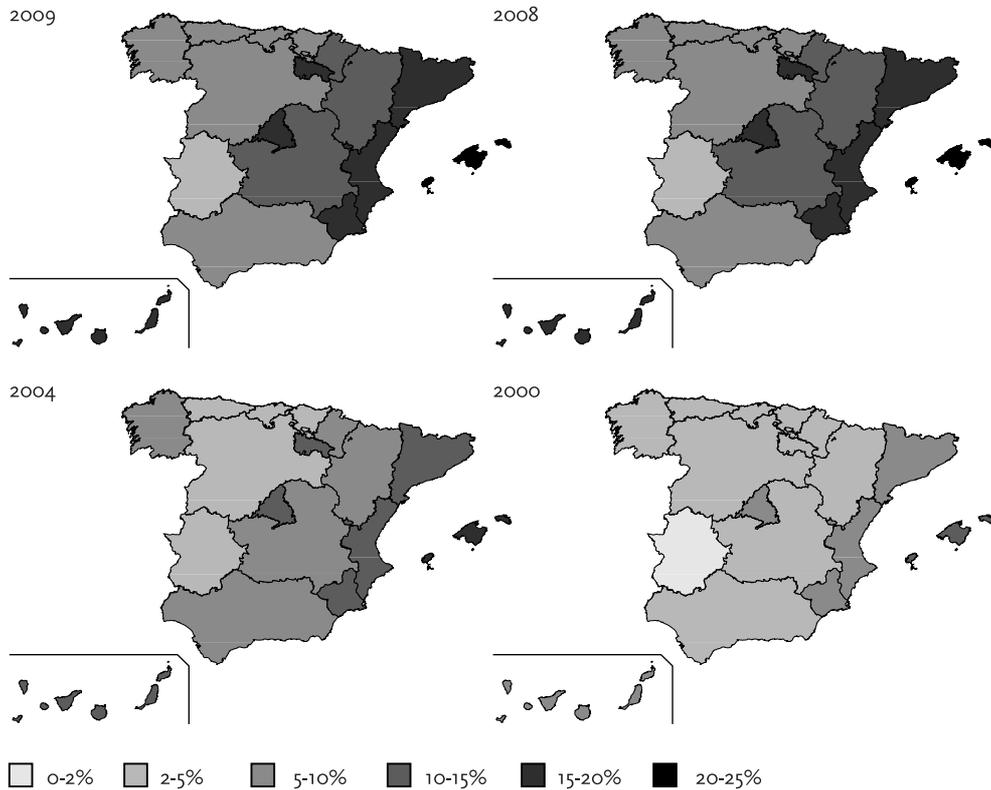
3. LAS DIFERENCIAS INTERREGIONALES

No cabe duda de que España ha recibido un importante número de inmigrantes en los últimos quince años. Pero es quizá más importante para el presente análisis el hecho de que la intensidad de esta inmigración no ha sido uniforme en el territorio español. Por ejemplo, si se presta atención a la evolución en la densidad de la inmigración en las regiones españolas, se puede detectar un aumento de las variaciones interprovinciales a lo largo del tiempo. En el mapa 2 se observa la evolución de la densidad de la población inmigrante en las comunidades autónomas a lo largo del tiempo. Como se puede apreciar, la densidad de inmigración era relativamente homogénea en el año 2000. A medida que la inmigración se intensificó, así lo hicieron también las diferencias interregionales en cuanto a la densidad de la población inmigrante. En la actualidad se advierte que algunas provincias, como Madrid, Murcia, la Comunidad Valenciana, Cataluña, La Rioja, Baleares y Canarias, registran una población inmigrante por encima del 15 por 100 de su población total. Incluso en las Islas Baleares, el nivel se sitúa por encima de 20 por 100. En el otro extremo se halla Extremadura, con una población inmigrante por debajo de 5 por 100.

La heterogeneidad con respecto a la intensidad de la inmigración se acentúa en los niveles político-

MAPA 2

LA POBLACIÓN INMIGRANTE EN PORCENTAJE SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL EN CADA COMUNIDAD AUTÓNOMA



Fuente: Padrón (www.ine.es).

administrativos más bajos. Por ejemplo, en la Comunidad de Madrid, donde la población inmigrante es cercana al 15 por 100 de la población total, entre los diferentes municipios madrileños cabe observar variaciones importantes: el porcentaje oscila entre cerca de 0 por 100 hasta 40 por 100 de inmigrantes de la población total del municipio en cuestión.

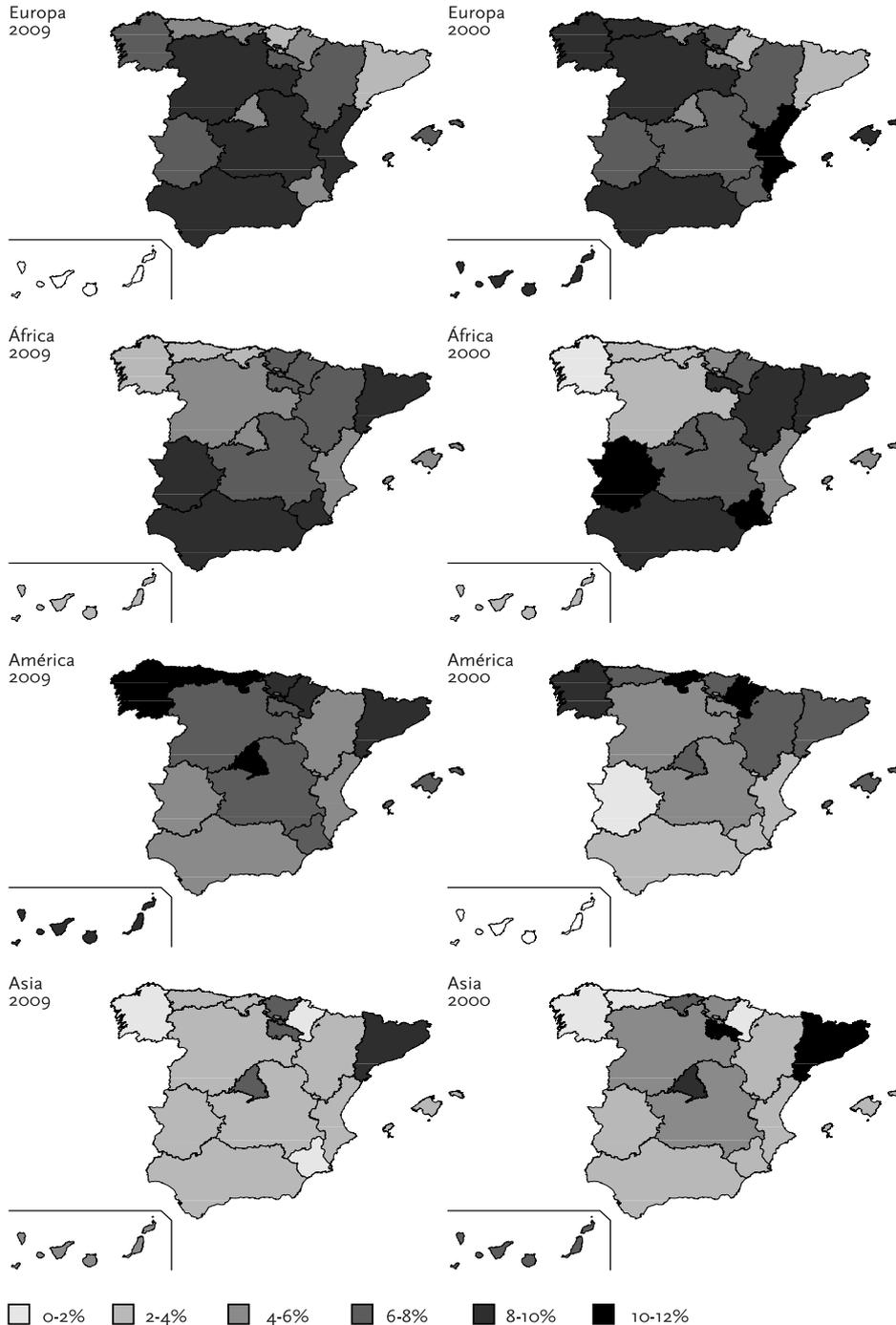
La heterogeneidad no salta a la vista sólo con respecto a la intensidad de la inmigración. También es muy destacable respecto de los orígenes de los inmigrantes. Sin hacer ninguna suposición *a priori* acerca de las pautas de asentamiento de los diferentes colectivos, sería lógico esperar que, por ejemplo, el procedente de África o de América se distribuyera por igual sobre el territorio español. Sin embargo, en el mapa 3, que muestra la distribución de los inmigrantes según su continente de origen, se apre-

cia que no es así. Esta clasificación muy rudimentaria no es ideal, pero proporciona suficiente información para poder señalar algunos rasgos importantes del fenómeno inmigratorio en España. La forma de leer la información es la siguiente: por ejemplo, en el año 2009, entre un 20 y un 30 por 100 de la población inmigrante de la Comunidad de Madrid era de origen europeo; entre un 10 y un 15 por 100 era de origen africano; entre un 50 y un 54 por 100 de su población inmigrante procedía de las Américas; y finalmente, entre un 6 y un 8 por 100, de Asia.

Leyendo la información contenida en el mapa 3 de forma más general, llama la atención que los inmigrantes procedentes de Europa se concentran en las dos Castillas, Andalucía y la Comunidad Valenciana. Por otro lado, los inmigrantes procedentes de África son más numerosos en Cataluña,

MAPA 3

LA DISPERSIÓN TERRITORIAL DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE, EN FUNCIÓN DEL CONTINENTE DE ORIGEN, SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE INMIGRANTES EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA



Fuente: Padrón (www.ine.es).

Extremadura, Andalucía, y Murcia, mientras que constituyen una clara minoría en Galicia, Asturias y Cantabria. Los inmigrantes de América son mas frecuentes en el litoral norte y en Madrid, y menos en Extremadura, Andalucía, Aragón y Valencia. Es decir, existe una tendencia de polarización norte/sur con respecto al origen de los inmigrantes a nivel de las comunidades autónomas. Los procedentes de América tienden a optar por las regiones norteñas, en tanto que los procedentes del continente africano acaban instalándose en el sur de España y en Cataluña. En el siguiente apartado se analiza el significado político de las diferencias interprovinciales que se han puesto de manifiesto aquí.

ción han señalado la creciente importancia del voto de los inmigrantes. Por ejemplo, el 28 de marzo de 2011, el diario *La Razón* informó de que un millón de inmigrantes podrían votar en las próximas elecciones; es decir, 700.000 más que en 2007 (un aumento del 233 por 100 desde las últimas elecciones autonómicas; Canel, 2011:25). En total, incluyendo a votantes procedentes de países con acuerdos bilaterales (Noruega, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, y Nueva Zelanda) junto a la población nacida en el extranjero con pasaporte español y que figuran en el Censo Electoral, el voto inmigrante podría situarse en torno a 1,2-1,3 millones de personas en las elecciones de mayo de 2011.

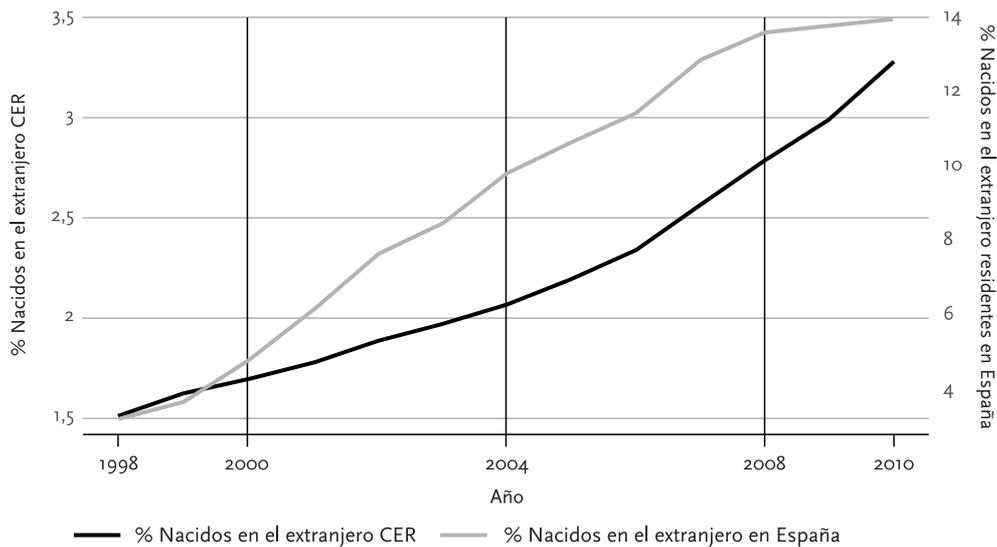
4. LOS NUEVOS ESPAÑOLES, EL PODER DE VOTO Y LAS INCONGRUENCIAS DE LA REGULACIÓN DE LA NACIONALIDAD EN ESPAÑA

En el contexto de las elecciones autonómicas en mayo de 2011, autores y medios de comunica-

ción han señalado la creciente importancia del voto de los inmigrantes. En contraste con estudios previos, el principal interés de este artículo reside en el voto inmigrante en las próximas elecciones generales, que previsiblemente tendrán lugar en 2012; como es bien sabido, en las generales sólo los ciudadanos españoles pueden votar. Para comprender el potencial significado del voto inmigrante en este momento, en el gráfico 3 se observa el desarrollo del peso de los inmigrantes en el Censo Electoral (CER) desde 1998 hasta 2010. Se aprecia que si las

GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE EN EL CENSO ELECTORAL



Fuente: Padrón (www.ine.es) y Censo Electoral (www.ine.es).

elecciones generales se realizaran hoy, más del 3 por 100 de los ciudadanos españoles incluidos en el Censo Electoral, y, por tanto, con derecho de voto en las elecciones generales y autonómicas, han nacido en el extranjero. El peso de los inmigrantes en el CER ha ido creciendo despacio hasta el año 2004; a partir de ese año lo ha hecho con más rapidez.

En la actualidad hay aproximadamente un millón de personas con derecho a voto que han nacido en el extranjero: el 76 por 100 son iberoamericanos (de los cuales el 33 por 100 provienen de Ecuador, el 21 por 100 de Colombia y el 12 por 100 de Perú), el 16 por 100 son africanos (de los cuales aproximadamente tres cuartas partes proceden de Marruecos), el 4 por 100 son asiáticos, y tan solo el 2,4 por 100 proceden de la UE. Cabe contrastar estas proporciones con las del total de inmigrantes de los distintos orígenes actualmente en España. Hoy por hoy, un 38 por 100 de los inmigrantes en España son iberoamericanos, un 16 por 100 africanos, un 5 por 100 asiáticos, y un 40 por 100 provienen de Europa.

¿Por qué esta desproporción entre la población con poder de voto y la población inmigrante total según el origen de los inmigrantes? La explicación es sencilla. Según el artículo 22 de la Ley 36/2002:

“Para la concesión de la nacionalidad por residencia se requiere que esta haya durado diez años. Serán suficientes cinco años para los que hayan obtenido la condición de refugiado y dos años cuando se trate de nacionales de origen de países iberoamericanos, Andorra, Filipinas, Guinea Ecuatorial o Portugal o sefardíes.”

Es decir, la regulación actual de la nacionalización de extranjeros discrimina en el acceso a la nacionalidad española por el origen de los inmigrantes de forma muy significativa. Dado lo reciente del fenómeno migratorio en España y dada la ventaja de los inmigrantes procedentes de países iberoamericanos en cuanto al tiempo de espera para solicitar la nacionalidad, la tasa de iberoamericanos con derecho a voto es desproporcionada a su peso demográfico en la población inmigrante. En los próximos años se producirá probablemente un incremento acelerado de las naturalizaciones para todos los colectivos. La razón de ello se desprende del gráfico 1, expuesto al inicio de este artículo. Debido a la fuerte inmigración desde el año 2001, cada vez más inmigrantes van a tener derecho a solicitar la nacionalidad española. Puesto que aproximadamente el 70 por 100 de los inmigrantes residentes en

España tiene que demostrar haber residido de forma continuada y regular durante diez años para solicitar la nacionalidad española, actualmente los inmigrantes que llegaron en 2001 empiezan a solicitar la nacionalidad. Entre 2001 y 2011 llegaron a España 5,5 millones de los 6,2 millones de inmigrantes actualmente registrados. Por otro lado, los inmigrantes procedentes de Iberoamérica, Portugal y Filipinas solo tienen que residir dos años para solicitar el pasaporte español. Eso significa que, dentro de este grupo, los inmigrantes que llegaron antes del 2008 y han residido *legalmente* en España desde entonces, tienen derecho a solicitar la nacionalidad española. Como buena parte de los inmigrantes procedentes de Iberoamérica consiguen su residencia legal por el procedimiento de arraigo social, que implica la demostración de residencia durante tres años, muchos de los iberoamericanos que, por estas fechas, soliciten la nacionalidad española habrán llegado a España antes del año 2005. Esto último implica que cabría esperar picos muy altos en las solicitudes de nacionalidad en los próximos años, dado que los mayores niveles de entrada irregular y regular se produjeron entre 2005 y 2008.

El hecho de que la legislación en materia de nacionalización sea discriminatoria con respecto al origen de los inmigrantes puede considerarse una incongruencia en sí misma, dando lugar a un déficit democrático significativo para los colectivos que tienen que esperar diez años para poder solicitar la nacionalidad española, en comparación con los colectivos favorecidos. Pero si además consideramos este elemento discriminatorio en combinación con las grandes diferencias entre las comunidades autónomas con respecto a la intensidad de la inmigración y el origen de los inmigrantes, tal como se ha expuesto en el apartado anterior, el problema adquiere otra dimensión, incluso más preocupante.

Por ejemplo, las regiones del norte de España, así como Canarias y Madrid, reciben más inmigración desde Iberoamérica que otras regiones. Por lo tanto, cabe esperar que haya diferencias significativas entre comunidades en cuanto al poder de voto de los inmigrantes por la mera desigualdad en su procedencia.

La importancia de esta peculiaridad en las próximas elecciones autonómicas y generales se aprecia en el mapa 4, donde se refleja la distribución territorial de las personas nacidas en el extranjero que poseen pasaporte español, como porcentaje del total de personas con pasaporte español, por

comunidad autónoma, en el momento de las últimas tres elecciones, junto con los últimos datos disponibles. Se representa así la distribución de la población extranjera con derecho a voto en las próximas elecciones.

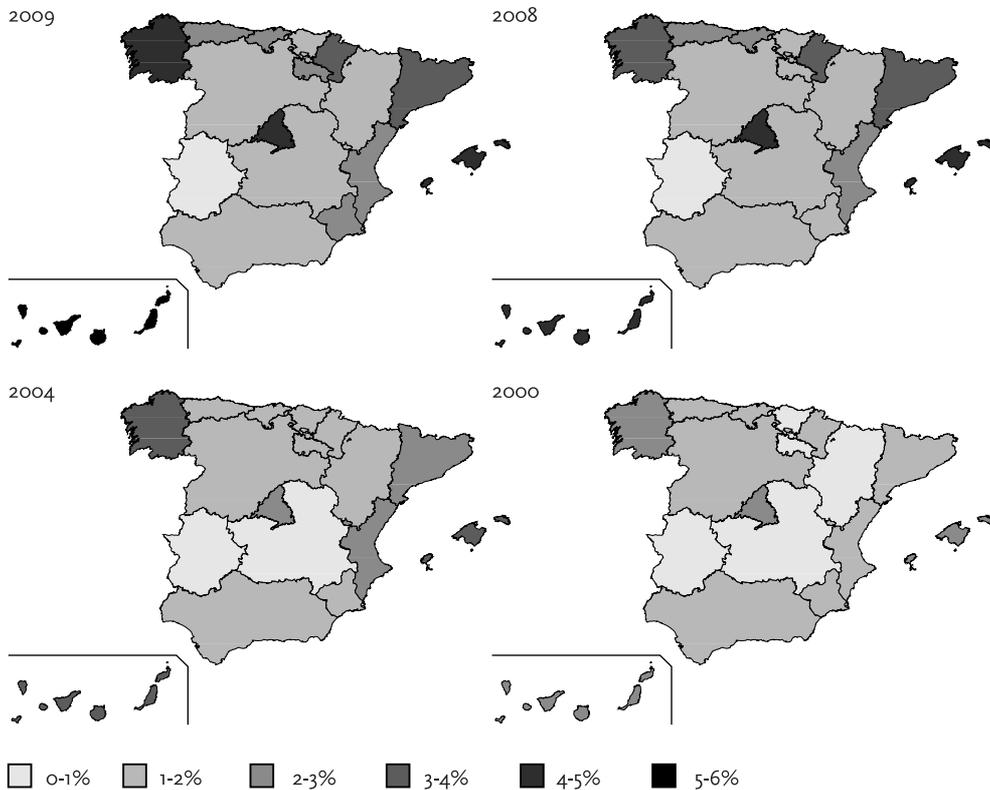
En el mapa 4 se observa que Madrid, Canarias, Baleares y Galicia albergan el mayor número de población nacida en el extranjero, pero con pasaporte español. El porcentaje se calcula sobre el total de la población con nacionalidad española por comunidad autónoma. En estas cuatro comunidades, la población nacida en el extranjero con pasaporte español asciende al 5-6 por 100 del total de la población. Esto indica que el voto inmigrante en estas regiones potencialmente representa un voto decisivo, que puede resultar crucial para la asignación de los escaños tanto en las asambleas de las

comunidades autónomas como en el Congreso de los Diputados. Curiosamente, a pesar de tener una alta tasa de inmigrantes, comunidades como Murcia, Valencia y La Rioja no presentan una alta tasa de inmigrantes con derecho a voto en las elecciones generales y autonómicas.

Controlando por el origen de los inmigrantes en estas comunidades, se halla la explicación a esta contradicción. El mapa 5 recoge el porcentaje de inmigrantes procedentes de los países iberoamericanos, Portugal, Filipinas y Andorra sobre el total de inmigrantes en las respectivas comunidades autónomas. Se debe recordar que el grupo de inmigrantes emitidos por estos países tiene un acceso rápido a la ciudadanía española, porque solo tienen que residir dos años, en lugar de diez, antes de poder solicitar el pasaporte español.

MAPA 4

POBLACIÓN INMIGRANTE CON NACIONALIDAD ESPAÑOLA, EN PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE LA POBLACIÓN CON NACIONALIDAD ESPAÑOLA EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA



Fuente: Padrón (www.ine.es).

De forma ilustrativa cabe destacar que, en 2009, el mayor porcentaje (un rango del 55 al 65 por 100) de esos inmigrantes se hallaban en Galicia, donde aproximadamente seis de cada diez inmigrantes proceden de Iberoamérica, Portugal, Filipinas o Andorra. En Madrid, más de la mitad de la población inmigrante procede de estos países (53,7 por 100); en Asturias son el 54,8 por 100; en el País Vasco, el 54,6 por 100; en Navarra, el 54 por 100; y en Cantabria, el 51,8 por 100. Por debajo del 50 por 100 se encuentran Canarias (45 por 100), Cataluña (42 por 100), Murcia (39,3 por 100) y Baleares (37,7 por 100); entre las comunidades con menos población procedente de los países con rápido acceso al pasaporte español se sitúan Aragón (30,4 por 100), Valencia (27,7 por 100) y Andalucía (26,6 por 100).

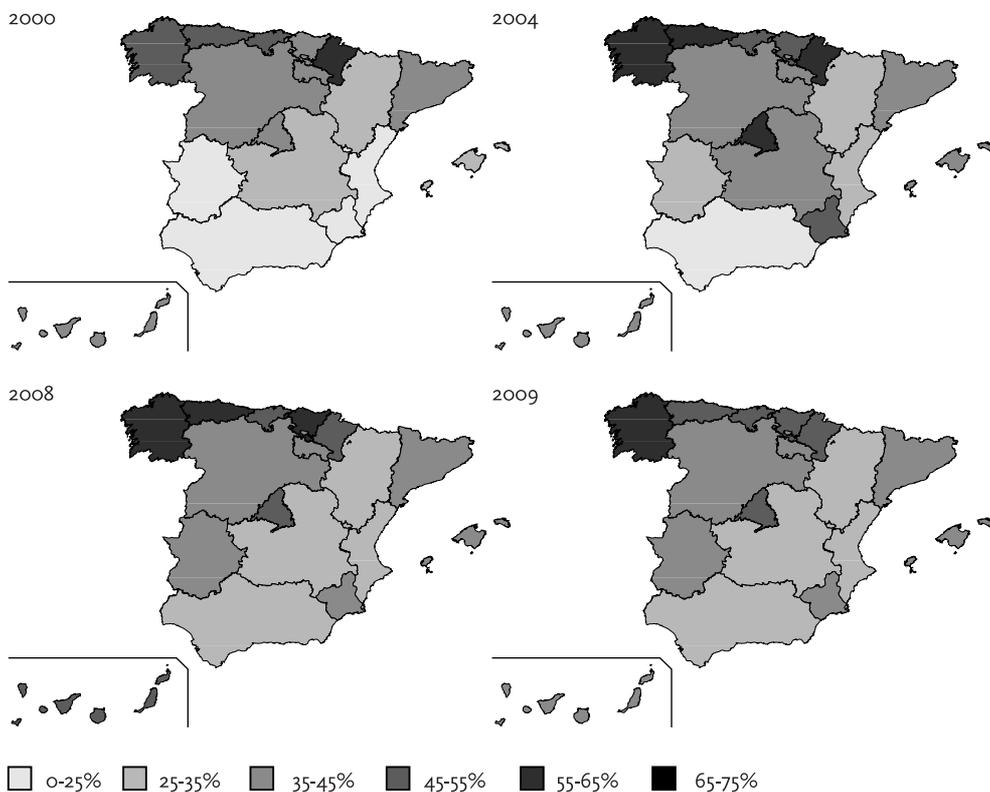
Teniendo en cuenta la información contenida en estos mapas, y comparando las diferencias territoriales con una especial referencia a los datos de 2009, puede argumentarse que hay, al menos, tres categorías de regiones que pueden ser conceptualizadas de la siguiente manera:

- Regiones integradas

Pueden ser de dos tipos. En primer lugar cabe identificar las regiones con una tasa alta de inmigrantes y una tasa alta de inmigrantes con pasaporte español y, por tanto, con derecho a voto en las elecciones nacionales. Estas regiones pueden ser consideradas "regiones integradas" porque los inmigrantes no solo viven en su territorio, sino que muchos han obtenido la ciudadanía que les permite

MAPA 5

POBLACIÓN INMIGRANTE CON DERECHO A NACIONALIDAD ESPAÑOLA DESPUÉS DE DOS AÑOS DE RESIDENCIA LEGAL EN ESPAÑA, EN PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA



Fuente: Padrón (www.ine.es).

una estancia de larga duración y plena participación en el sistema político local, autonómico y nacional. En estas comunidades el "voto inmigrante" representaría un voto potencialmente decisivo (un *swing-vote*).

Entre las comunidades "integradas" se hallan Madrid, Baleares y Canarias. A diferencia de otras comunidades (y con la excepción de Galicia), entre el 45 y 55 por 100 de los inmigrantes en Madrid y Canarias proceden de países con rápido acceso a la ciudadanía española, lo cual explica la alta tasa de personas nacidas en el extranjero con pasaporte español residentes en estas dos regiones.

En segundo lugar, cabe identificar las comunidades con una inmigración más moderada, pero con una alta tasa de inmigrantes con derecho a voto. Esta combinación se observa en Galicia, donde solo el 7,7 por 100 de la población es extranjera, pero más del 4 por 100 de la población con nacionalidad española ha nacido en el extranjero. Igual que en el caso anterior, en regiones como Galicia los inmigrantes con derecho de sufragio también representan un voto decisivo con capacidad para alterar los resultados electorales. Como en el caso de Madrid, Baleares y Canarias, el porcentaje tan elevado de residentes nacidos en el extranjero con pasaporte español se debe principalmente a que más del 65 por 100 de la población extranjera en Galicia proviene de los países con rápido acceso a la nacionalidad española. Aunque la distinción no es tan obvia como en el caso de Galicia, las comunidades de Castilla y León, Asturias, Cantabria y el País Vasco también pueden ser incluidas en esta categoría.

- Regiones semi-integradas

Esta categoría de regiones se distingue por tener una alta tasa de inmigración. Sin embargo, en comparación con las "regiones integradas", en las comunidades autónomas denominadas "semi-integradas", la tasa de la población inmigrante con pasaporte español es menor. Así, los inmigrantes en estas comunidades forman parte de un colectivo numeroso, pero con poder político significativamente menor. Por lo tanto, en estas regiones el voto inmigrante no necesariamente ha de considerarse un voto decisivo con capacidad de alterar los resultados electorales.

Las comunidades que claramente pertenecen a esta categoría son Cataluña, Valencia, Murcia y La Rioja. También muchas provincias de Andalucía, Castilla-La Mancha y Aragón pueden ser consideradas "semi-integradas", aunque la variación inter-

provincial en su seno hace que, a nivel de las comunidades autónomas, la clasificación resulte menos evidente. Las regiones "semi-integradas" tienen en común un porcentaje relativamente moderado de la población nacida en el extranjero que proviene de países de rápido acceso a la nacionalidad española. Es decir, los inmigrantes en estas comunidades provienen en mayor medida de África y Europa, cuyos ciudadanos han de residir diez años de forma legal en España para poder solicitar un pasaporte español. Eso explica el bajo porcentaje de inmigrantes con derecho de sufragio.

- Regiones no integradas

Finalmente, en las regiones denominadas "no integradas" se encuentran bajas tasas de inmigrantes y de inmigrantes con derecho de voto en las principales elecciones. En una región no integrada, al tener un número reducido de la población nacida en el extranjero que puede votar en las próximas elecciones generales, el voto inmigrante no es decisivo. Extremadura reuniría las condiciones para esta calificación.

Se ha introducido en la argumentación la idea de que el voto inmigrante será relevante en las próximas elecciones generales en 2012 en las "regiones integradas" en España. En la discusión final, se exploran las estrategias electorales respecto del voto inmigrante a disposición de los partidos, dependiendo de que el electorado se encuentre en una región "integrada", "semi-integrada" o "no integrada". Como se pondrá de relieve, la legislación vigente a propósito de la nacionalización podría ser el origen de efectos o movimientos políticos no deseados.

5. LOS NUEVOS ESPAÑOLES, LOS PARTIDOS POLÍTICOS Y LAS PRÓXIMAS ELECCIONES

La preocupación analítica principal de este último apartado es comprender mejor las políticas de inmigración de los principales partidos políticos en España. Especial interés reviste la cuestión de si los partidos políticos son capaces de atender a "los nuevos españoles". Primero, se revisan brevemente las aportaciones publicadas sobre este tema, centradas fundamentalmente en las políticas de inmigración de los diferentes gobiernos, y se esbozan las tendencias en la opinión pública hacia la inmigración. De esta primera revisión se desprende la

ausencia de un análisis profundo sobre las verdaderas posiciones de los partidos hacia la inmigración. A continuación, se presenta un análisis más detallado sobre las políticas de inmigración, tal y como aparecen en los manifiestos de los partidos principales de las últimas elecciones generales en 2008, así como las políticas que exponen en sus respectivas páginas web. Este análisis permite poner de manifiesto que todos los partidos tratan las políticas de inmigración de forma vaga; sus objetivos acerca de la inmigración y/o la forma de poner en práctica las políticas propuestas resultan poco explícitos. En efecto, los principales partidos tienden a tratar la inmigración junto a otras cuestiones que, en el mejor de los casos, se hallan tangencialmente relacionadas con una política de inmigración coherente. Por ejemplo, es frecuente que los partidos políticos formulen sus objetivos acerca de la inmigración haciendo referencia a otras cuestiones, como la delincuencia y el fraude.

Políticas de inmigración: los enfoques académicos contemporáneos

Varios estudios enmarcados en el área de la ciencia política describen las políticas gubernamentales sobre la inmigración en España, y cómo ha evolucionado la opinión pública hacia la inmigración. Por ejemplo, Richards (2009) ofrece un análisis interesante sobre el desarrollo de las políticas de inmigración de los distintos gobiernos españoles durante los últimos diez años. Cuenta cómo España pasó de un discurso y una estrategia de endurecimiento en materia de inmigración, bajo el gobierno del Partido Popular (PP) en la primera mitad de la década del nuevo siglo, a un discurso enfocado en la integración social de los inmigrantes, la gestión eficaz de los flujos de inmigración y el control de la contratación ilegal de inmigrantes irregulares durante las legislaturas en que gobernó el Partido Socialista (PSOE) durante la segunda mitad de esa década. Otros autores se han centrado más específicamente en los cambios ocurridos en 2005, prestando especial atención al programa de regularización masiva de inmigrantes irregulares llevado a cabo ese mismo año (Arango y Jachimowicz, 2005).

Tratando de comprender mejor la opinión pública hacia la inmigración, Zapata-Barrera (2009: 1115) sostiene que “las actitudes negativas hacia la inmigración por parte de los ciudadanos no se dirigen a la inmigración *per se*, sino hacia el gobierno y sus políticas inmigratorias y su (in)capacidad a

la hora de resolver problemas relacionados con la inmigración y responder a las expectativas de los ciudadanos”. Este autor examina datos del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) entre 2000 y 2006, midiendo cuáles son las tendencias en las preocupaciones de los españoles hacia la inmigración, y observa que los “picos” o valores extremos de la opinión pública coinciden más con las iniciativas de los gobiernos en esta materia que con cambios en la inmigración. Concluye defendiendo la tesis de que las actitudes negativas están orientadas hacia las políticas de inmigración y las acciones u omisiones del gobierno, en lugar de hacia los inmigrantes (Zapata-Barrera, 2009: 1102).

Al margen del interés académico que poseen tanto las iniciativas políticas del partido en el poder como las tendencias de la opinión pública hacia la inmigración, pocos estudios han prestado suficiente atención a los detalles de las posiciones políticas de los partidos políticos hacia la inmigración. Ciertamente, autores como Bosco y Morlino (2006) han analizado las cuestiones políticas que más atención reciben, basándose en la información que figura en los programas electorales del PSOE y del PP. Estos autores llegan a la conclusión de que, por detrás de las cuestiones referentes a “impuestos/gastos”, “desregulación” y “descentralización”, la inmigración se sitúa como la cuarta cuestión política más relevante para ambos partidos. Sin embargo, este análisis no incluye una discusión detallada de las posiciones de los partidos en temas de inmigración.

En el siguiente apartado se aportan algunos ejemplos extraídos de los programas electorales de 2008 para ilustrar las posiciones de los partidos hacia la inmigración. Como se verá a continuación, en la medida en que los partidos se posicionan, las cuestiones que plantean son a menudo imprecisas. Pero quizá lo más destacable es una tendencia clara a incorporar todas las cuestiones relacionadas con la inmigración en un mismo saco, o peor, a juntarlas con asuntos que tienen poco o nada que ver con ellas por el simple hecho de ser percibidas como un problema para la sociedad española.

El posicionamiento hacia la inmigración de los partidos políticos: vaguedad y ‘amontonamiento’

La vaguedad respecto a la posición exacta de los partidos en temas de inmigración se aprecia en diferentes programas. Así, por ejemplo, en la sec-

ción 1.2 del programa electoral del PSOE para las elecciones de 2008 se exponen como objetivos dignos de promoción los siguientes:

“Igualdad plena de derechos y deberes para todos quienes residen regularmente en España, nacionales y extranjeros; igualdad en el acceso a servicios públicos de calidad, capaces de mantener y mejorar sus prestaciones para nacionales y extranjeros...”

Sin embargo, el programa no recoge referencias a las propuestas legislativas concretas que se habrán de formular e implementar con el fin de garantizar dicha igualdad.

En cuanto a Izquierda Unida (IU), en el punto 1.3.2 del programa electoral que publicó ante las elecciones generales de 2008 propone:

“Aumentar las dotaciones presupuestarias en las políticas de inmigración para reforzar las partidas de integración de los inmigrantes, especialmente las destinadas a vivienda, inserción social, educación y sanidad.”

Ahora bien, tampoco este partido expone un plan claro sobre cuál es la cantidad específica de fondos (o qué porcentaje del presupuesto total) se podría destinar a medidas de integración.

Si bien el PP ha sido criticado en muchas ocasiones por la vaguedad con respecto al contenido de sus políticas, en su programa de 2008 formuló una propuesta más detallada en temas de inmigración que el PSOE e IU. Por ejemplo, en la sección 868 expuso de forma bastante clara cómo se debería abordar la integración, favoreciendo “la integración futura a través de la educación, con arreglo a los principios y valores de la convivencia en el Estado de Derecho.” En la sección 1204 precisó su intención de crear “una Agencia de Inmigración y Empleo que facilite la selección, formación y contratación de trabajadores extranjeros con plenas garantías”. Aun así, también hay secciones que adolecen de la misma vaguedad documentada en los programas de sus competidores. Por ejemplo, en la sección 965 de su programa, el PP declaró la voluntad de buscar “en colaboración con las Comunidades Autónomas, un programa especial para la ‘segunda generación’ de inmigrantes, especialmente aquellos que llegan a España años después que sus padres”. ¿Cuál sería exactamente la estructura de tal “colaboración” con las distintas comunidades y hasta qué punto es posible lograrla, dadas las diferencias de posicionamiento político-ideológico de los partidos gobernantes en los diferentes niveles?

En resumen, en todos los programas se echa en falta una especificación de los medios a través de los cuales se puedan conseguir los objetivos generales respecto de la inmigración. Aunque la vaguedad hace difícil valorar la utilidad de las propuestas, resulta más preocupante la tendencia de los partidos a mezclar propuestas de políticas de inmigración con otras políticas que tratan fenómenos destacables por sus “aspectos negativos”, poco o nada relacionados con el fenómeno migratorio.

Por ejemplo, en uno de sus puntos principales en relación a la inmigración, la sección 1.2. del programa electoral del PSOE en 2008 incluye los siguientes principios normativos:

“Legalidad en el respeto al marco de convivencia del que nos dotamos, en la plena aplicación de las leyes y del respeto de los derechos y principios constitucionales; legalidad en el mantenimiento de las vías legales de entrada y residencia, adaptadas a nuestra capacidad de acogida y consensuadas socialmente como hasta hoy; y legalidad en la lucha contra el fraude y la discriminación.”

Probablemente no resulte fácil justificar por qué ideas en materia de “entrada y residencia” han de ser tratadas conjuntamente en el mismo párrafo, pero aún menos claras parecen las razones que justifican “meter en el mismo saco” las ideas sobre entrada y residencia con la lucha contra el fraude.

De manera similar procede IU, “amontonando” también políticas de inmigración y políticas con claras connotaciones negativas. Por ejemplo, en la sección 5.1. de su programa electoral se refiere a:

“La ‘lucha contra la inmigración ilegal’, equiparada a la lucha contra el tráfico de armas, el narcotráfico y la delincuencia internacional organizada...”

Y en la sección 4.10 del mismo programa, que trata sobre las políticas de seguridad y libertad, la inmigración aparece en la misma frase junto a cuestiones de bienestar social y pobreza:

“No pueden existir políticas de seguridad eficaces si no se hace frente a la pobreza, el paro, la inmigración y la xenofobia y la exclusión social mediante políticas integrales de empleo y protección social.”

El PP tiende asimismo a juntar conceptos, tratando la inmigración en compañía de un abanico de otros problemas de carácter económico y social. Por ejemplo, en la sección 613 de su programa de 2008 se encuentran argumentos como el siguiente:

“La defensa de nuestro modelo social exige hacer frente a desafíos como la globalización de la economía y de los mercados de trabajo, la importancia de la inversión en educación y formación, el envejecimiento de la población, la necesidad de aumentar la participación de la mujer en el mercado laboral, la integración de la inmigración y la lucha contra el cambio climático.”

Más recientemente, el PP se ha manifestado sobre el control de las fronteras y el tráfico humano, ligando también ambos puntos en la misma frase:

“Debemos reforzar el control de nuestras fronteras y los medios de lucha contra las mafias que trafican con seres humanos.”⁷”

La tendencia a ‘amontonar’ y juntar las políticas de inmigración y las políticas dirigidas a problemas de carácter delictivo u otros con connotaciones negativas, o simplemente a mezclar en el discurso todo lo relacionado con la inmigración (flujos, expulsiones, integración, tráfico, derechos, obligaciones, etc.) no constituye un avance en cuanto a cómo gestionar políticamente el fenómeno migratorio. Lo cierto es que, en sus programas, ningún partido consigue establecer una clara diferencia entre, por ejemplo, la integración de los inmigrantes y el modelo preferido para generar inmigración.

Sin embargo, distinguir entre la integración de los inmigrantes y cómo atraerlos o impedirles que vengan a España es una cuestión importante por dos razones. Primero, la población autóctona percibe con claridad la diferencia entre cuestiones específicas correspondientes a los flujos migratorios y las fronteras, y cuestiones relacionadas con la inclusión y la integración de los inmigrantes (Zapata-Barrero, 2009: 1105). Segundo, las políticas de integración e inclusión ya no solo se dirigen a los recién llegados. En España hay alrededor de 1,2 millones de inmigrantes que gozan de un permiso de residencia permanente, y alrededor del mismo número de personas han nacido en el extranjero y ya poseen pasaporte español. Aparte del interés directo que pueden tener los inmigrantes a la hora de juzgar las propuestas políticas de inmigración, por cuanto les afecta específicamente, cabe esperar que las necesidades de los inmigrantes asentados tiendan a ser distintas de las de quienes acaban de llegar. Incluso, al ser competidores más directos con los recién llegados, los inmigrantes con derecho de voto podrían tener una percepción mucho más elaborada que la de los votantes autóctonos sobre las

⁷ Véase: www.pp.es/nuestras-ideas/inmigracion_50.html

diferencias entre las políticas de flujos y las políticas de integración e inclusión.

6. DISCUSIÓN FINAL

Atraer el voto de los nuevos españoles va a resultar clave en las elecciones de esta segunda década del siglo XXI. Según Morales y San Martín (2011: 12), aunque los inmigrantes podrían inclinarse más por el PSOE, este nuevo electorado todavía no tiene sus preferencias cimentadas. En este sentido, los principales desafíos políticos se encuentran en las regiones denominadas en este artículo “regiones integradas”, particularmente Madrid, Baleares, Canarias y Galicia. Con un gran porcentaje (más de 5 por 100) de la población extranjera con derecho de sufragio en las elecciones generales, el voto inmigrante puede ser decisivo. Los partidos que no logren captar el voto de los inmigrantes nacionalizados en las “regiones integradas” pueden sentir el impacto de este fracaso en su resultado electoral. Es decir, en las comunidades autónomas “integradas”, los partidos deben pensar cuidadosamente en sus estrategias políticas hacia la inmigración y los inmigrantes, teniendo en cuenta este nicho del electorado, que tiene un interés específico en el contenido de las políticas de inmigración, y el poder de influir en ellas con su voto.

En las comunidades autónomas “semi-integradas” o “no integradas”, los partidos políticos también tienen que cuidar sus estrategias hacia la inmigración y los inmigrantes, pero con otro planteamiento quizá menos exigente, ya que el voto inmigrante resulta menos decisivo en dichas regiones. De hecho, una hipótesis plausible es que, en zonas o regiones con una alta tasa de inmigrantes, pero donde los inmigrantes con derecho de voto son relativamente pocos, puede resultar útil seguir una de las siguientes estrategias: 1) ignorar por completo el tema de la inmigración durante la campaña o 2) radicalizar las propuestas, con el fin de maximizar el voto xenófobo de los autóctonos que se resisten a una gran presencia de inmigrantes en su entorno. En este segundo caso, las regiones “semi-integradas” o las “no integradas” representarían territorio fértil para el desarrollo de partidos de extrema derecha, un fenómeno relativamente ausente en España en comparación con países como Francia, Italia, Holanda o Austria.

No conviene subestimar el problema que se ha ido señalando a lo largo del artículo. Por ejem-

plo, si aplicáramos la clasificación propuesta aquí a un ayuntamiento como el de Vic en Cataluña, veríamos que este sería casi un arquetipo de lo que nosotros llamamos zona “semi-integrada”. Vic cuenta con alrededor de 40.000 habitantes. Solo un 27 por 100 de los inmigrantes proceden de países con fácil acceso a la ciudadanía española. Por lo tanto, en Vic hay muchos inmigrantes, pero pocos con derecho a voto. La condición de municipio “semi-integrado” podría explicar *a priori* los recientes incidentes políticos en esta población con respecto al empadronamiento de inmigrantes irregulares con fines claramente electorales. Es imposible comprobarlo siguiendo las reglas del método científico, pero tampoco cabe excluir ese factor del análisis⁸.

En todo caso, esta parte del análisis pone de manifiesto los problemas de una legislación sobre nacionalización de extranjeros que discrimina según el origen de los inmigrantes. La incongruencia de la legislación de acceso a la nacionalidad española podría dar lugar a diferencias territoriales en cuanto a cómo los partidos políticos diseñan sus campañas electorales en temas de inmigración. Es razonable que España quiera mantener una estrecha relación con países con los que comparte historia, idioma, y cultura. Ofrecer a sus nacionales vía rápida para conseguir la nacionalidad española puede ser una manera de fomentar esa relación y conseguir que la inmigración desde estos países sea preferente. Pero cuando esa legislación, de manera indirecta, encierra el riesgo de alentar desarrollos tales como el de la emergencia de un movimiento de extrema derecha, entonces puede resultar contraproducente y exigir otro tipo de mecanismos para fomentar selectivamente la inmigración.

¿Cómo pueden los partidos políticos atraer el nuevo voto inmigrante, especialmente en las regiones aquí denominadas “integradas”? Los partidos habrían de plantearse iniciativas que favorezcan el voto de los inmigrantes nacionalizados sin ahuyentar el voto de los electores autóctonos. Las cuestiones indudablemente más atractivas para los inmigrantes son aquellas referidas a la integración en todos los ámbitos.

⁸ En enero de 2010, el Ayuntamiento de Vic decidió no empadronar a ningún inmigrante que se encontrara en situación irregular. Posteriormente, la Abogacía del Estado emitió un informe jurídico al respecto, según el cual los ayuntamientos están obligados a inscribir en el Padrón Municipal a todos los inmigrantes.

La cuestión de la inmigración en España se ha hecho crecientemente compleja y requiere iniciativas políticas mucho más precisas. Existe una gran diferencia entre un inmigrante potencial que está pensando en venir a España y un inmigrante (entre los muchos) que llegaron a España en torno al año 2000 y cuyos hijos están matriculados en instituciones del sistema educativo español. En particular, los partidos políticos tienen que abandonar la vaguedad de sus posiciones y dejar de tratar la inmigración de forma simplista, juntando políticas de integración con cuestiones tales como la seguridad o el orden.

Las políticas de este tipo que se diseñen deben ir dirigidas a la “nueva población española” y no a los inmigrantes, en general, incluyendo a los que están por venir. Es decir, es preciso distinguir entre los que ya llevan tiempo aquí (“los *insiders*”) y los que acaban de venir o piensan venir (“los *outsiders*”). De hecho, podría resultar contraproducente intentar atraer su voto mediante medidas relativas a la entrada al país y a la seguridad transfronteriza. Por ejemplo, una línea dura en temas de control de fronteras podría resultar ofensiva para los “nuevos españoles”, mientras que una línea blanda podría llevarles a pensar en la conveniencia de prevenir la entrada masiva de nuevos inmigrantes y así limitar la competencia en el mercado de trabajo y en el disfrute de las prestaciones sociales del colectivo inmigrante.

Todo inmigrante con derecho de voto e hijos menores no sólo quiere que sus hijos tengan acceso a educación, servicios de salud y trabajo de forma igual que los hijos de los españoles autóctonos. También justifican las dificultades y los obstáculos que han tenido que afrontar y vencer en su camino de inmigrantes con la esperanza de ahorrárselos a sus hijos y de que gocen de una igualdad plena de oportunidades en los aspectos social, económico, político y cultural. Este “derecho universal” es algo que “los nuevos españoles” nunca han podido vivir en España, ni siquiera en su situación como españoles nacionalizados.

Por todo ello, la necesidad de replantearse la forma de abordar las políticas de inmigración no sólo descansa en el argumento de que el fenómeno migratorio ha alcanzado un mayor nivel de complejidad a medida que la población inmigrante se ha convertido en una población permanente en su nuevo lugar de residencia, sino también en razones de carácter estratégico electoral. Hay claros indicios de que la población autóctona distingue entre cuestiones de integración y cuestiones de flujos

migratorios, y sería más probable que votaran por un partido con posiciones bien definidas sobre estas cuestiones.

Sin duda, el arte de atraer este nuevo voto podría poner a prueba el equilibrio que buscan los partidos en sus agendas entre las políticas de inmigración y las de integración, hasta la fecha en cierto modo desatendidas por un electorado que no parece considerarse afectado por ellas. Pero, ya que los inmigrantes representan un porcentaje considerable y creciente del electorado, sería un error no atender al reto que supone esta nueva realidad social y política en España.

tion of immigrants in Spain, 2004-8”, *South European Society and Politics*, 14: 469-485.

SANDELL, R. (2009), “Redes sociales y la inmigración española: Un análisis de la inmigración en España 1997-2006”, en: BOLDRIN, M. (ed.), *Efectos económicos de la inmigración en España*, Madrid, Marcial Pons.

— (2007), “La ordenación de los flujos de inmigración: Diez años de inmigración masiva”, *Papeles de Economía Española* 113/2007: 207-220.

ZAPATA-BARRERA, R. (2009), “Policies and public opinion towards immigrants: The Spanish case”, *Ethnic and Racial Studies*, 32 (7): 1101-1120.

BIBLIOGRAFÍA

ARANGO J. y M. JACHIMOWICZ (2005), “Regularizing immigrants in Spain: A new approach”, *Migration Information Source* (www.williamperzphd.com/articles/arango-jachimowicz-2005.pdf).

ARANGO, J. y R. SANDELL (2004), *Inmigración: Prioridades para una nueva política española*, Madrid, Real Instituto Elcano.

BOSCO, A. y L. MORLINO (2006), “What changes in South European parties? A comparative introduction”, *South European Society and Politics*, 11: 3-4.

CANEL, M. J. (2011), “Algo se mueve en el censo electoral: el futuro del voto inmigrante”, *Nueva Revista de Política, Cultura y Arte*, 132: 25-38.

IZQUIERDA UNIDA (2008), *Programa electoral. Elecciones Generales Marzo 2008*.

MASSEY, D. S.; ARANGO, J.; HUGO, G.; KOUAOUCHI, A.; PELLEGRINO, A. y J. E. TAYLOR (1998), *Worlds in Motion: Understanding International Migration at the end of the Millennium*, Oxford, Clarendon Press.

MORALES, L. y J. SAN MARTIN (2011), “¿Cómo votarían los inmigrantes?”, *Zoom Político*, 2011/02, Fundación Alternativas.

PARTIDO POPULAR (2008), *Programa Electoral 2008*.

PARTIDO SOCIALISTA OBRERO ESPAÑOL (2008), *Programa Electoral 2008*.

RICHARDS, A. (2009), “Progressive failure: Government, unions, and the continuing marginaliza-

La Obra Social y la opinión pública

ELISA CHULIÁ*

La Obra Social –junto con la lucha contra la exclusión financiera, elemento fundamental de identidad institucional de las cajas de ahorros– ha suscitado en los últimos años creciente atención como objeto de análisis. A ello ha contribuido seguramente el notable incremento, en términos absolutos, de las dotaciones a la Obra Social. Desde los años ochenta, las cajas de ahorros han venido destinando entre un 25 y un 30 por 100 de sus beneficios a financiar actividades de Obra Social. Pero si a finales de aquella década esos porcentajes representaban algo más de 200 millones de euros, a principios de este nuevo siglo superaban los mil millones; en 2007, el año en que se registró la cifra más alta, las cajas aportaron a la Obra Social fondos por encima de los 1.900 millones¹. Para obtener una idea del orden de magnitud de estas sumas, cabe recordar, por ejemplo, que el crédito asignado en la Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011 a la política de cultura rondó 1.105 millones de euros, y a la política de servicios sociales y promoción social, 2.520 millones de euros.

Este aumento de recursos de la Obra Social, unido a la mayor disponibilidad de información pública sobre su desempeño y al impulso que, en el ámbito de la política y la discusión pública, han recibido las cuestiones en torno a la responsabilidad social y la cultura corporativas, ha favorecido ese interés descriptivo y analítico por la Obra Social. Las

* Gabinete de Estudios Sociales (FUNCAS).

¹ Para obtener la cantidad total de recursos invertidos por la Obra Social, a estas aportaciones habría que añadir los ingresos generados por actividades y las subvenciones. En 2009, estos ingresos reinvertidos se situaron en 125 millones.

investigaciones han centrado la atención, sobre todo, en la oferta de servicios, de forma agregada e individual (por entidades), examinando su evolución, tratando de identificar los factores que influyen en su diversa composición o valorando el impacto que tiene en la captación de clientes². Más escasos han sido los estudios sobre la demanda. Entre ellos, cabe citar el de Esteller-Moré, Jorba y Solé-Ollé (2007), que realizaron una encuesta representativa de la población española a partir de un cuestionario específicamente diseñado para conocer las preferencias sociales en la asignación del gasto de la Obra Social. Los autores argumentaron acertadamente que la legitimidad de las cajas depende, en buena medida, de la valoración que la sociedad haga de su actividad social. Pero obviamente la medida de ese prestigio o esa credibilidad que, en ocasiones, se denomina “legitimidad” reside en más factores que en la adecuación entre las preferencias sociales de composición de la Obra Social y la asignación de su gasto real. Sin restar importancia a estas cuestiones, previamente a su discusión conviene saber, por ejemplo, en qué medida conoce la población la Obra Social, con qué actividades la asocia y cuánta gente disfruta (o es consciente de disfrutar) de su oferta.

Partiendo de esta reflexión, en las siguientes páginas se presentan algunos datos sobre la opinión pública española ante la Obra Social de las cajas de ahorros. Los datos proceden de diferentes encuestas realizadas por la Fundación de las Cajas de Ahorros en los últimos años, en cuyos cuestionarios se inclu-

² Véanse, por ejemplo, Carbó y Rodríguez (1998), Castelló (2003), López Iturriaga *et al.* (2007) y Zapico *et al.* (2008).

yeron preguntas relativas a la Obra Social³. Del análisis de estos datos se desprende que la Obra Social ha ganado presencia pública, si bien muchos ciudadanos carecen de una idea precisa sobre sus actividades concretas. Los datos más recientes apuntan que la actual reforma de las cajas no sólo no disuelve la vinculación en el imaginario colectivo entre ellas y la Obra Social, sino que se percibe por muchos como un expediente para mejorar los recursos destinados a tal fin.

Aunque los datos de encuesta que se exponen aquí se refieren específicamente a la Obra Social, importa destacar que esta no agota el impacto social que la población atribuye a las cajas. Si de algo parece ser consciente la sociedad española en cuestiones relacionadas con el papel de las cajas en el sistema financiero español, es de su contribución al acceso de mucha gente a servicios financieros y créditos.

Así lo indica con claridad que casi la mitad de la población esté “muy” o “bastante de acuerdo” con la opinión de que “si desaparecieran las cajas, buena parte de la población no podría acceder a servicios financieros tales como créditos para comprar vivienda o para montar pequeños negocios”. Se advierte la estabilidad de esta opinión en los últimos años de crisis y consiguiente menoscabo de la imagen de las entidades financieras (cuadro 1). A este respecto llama la atención que, según la encuesta de 2010, la opinión de los jóvenes sobre la contri-

³ Las encuestas (telefónicas y asistidas por ordenador) se realizaron en 1996, 2006, 2008, 2009, 2010 y 2011, y se aplicaron a muestras representativas de la población española de entre 1.140 y 3.046 entrevistados.

bución de las cajas a la inclusión financiera no es más débil que la registrada en los grupos de más edad, incluso está más extendida que entre los entrevistados mayores (65 o más años). Las diferencias de opinión son más sustantivas cuando se compara entre clientes de bancos y de cajas, pero también aquí se comprueba que más de cuatro de cada diez clientes de bancos consideran que las cajas realizan una labor importante de inclusión financiera, proporción que en el caso de los clientes de cajas se eleva a cinco de cada diez. Los datos indican, por tanto, que esta es una opinión no sólo bastante generalizada, sino también homogéneamente distribuida entre los diferentes grupos de la población española.

1. CONOCIMIENTO Y DISFRUTE DE LA OBRA SOCIAL

Los esfuerzos que en los últimos años han llevado a cabo las cajas de ahorros para dar a conocer la Obra Social parecen haber surtido efecto: si según los datos de dos encuestas realizadas en 1996 y 2006, aproximadamente seis de cada diez entrevistados habían oído hablar de la Obra Social, en 2008 la proporción había ascendido a siete de cada diez. En 2011, los entrevistados que tenían referencias de la Obra Social ya representaban prácticamente cuatro quintas partes de la muestra (cuadro 2). Esta proporción todavía resultaba algo más elevada en algunas comunidades autónomas, como Madrid y Cataluña. Cabe señalar que el conocimiento de la Obra Social no discrimina claramente a los clientes de cajas y bancos, aunque es algo mayor entre los primeros.

CUADRO 1

CONTRIBUCIÓN DE LAS CAJAS A LA INCLUSIÓN FINANCIERA

	2006 %	2008 %	2009 %	2010 %
Muy de acuerdo	17,7	17,6	14,9	13,7
Bastante de acuerdo	23,7	27,5	30,5	34,8
Poco de acuerdo	17,3	19,7	24,8	22,8
Nada de acuerdo	32,0	23,7	21,4	23,2
No sabe/No contesta*	9,3	11,5	8,4	5,5

* Se han unido las categorías “Ni mucho ni poco de acuerdo” (no se leyó) y “No sabe/No contesta”.
Pregunta: “Hay gente que cree que si desaparecieran las cajas, buena parte de la población no podría acceder a servicios financieros tales como créditos para comprar vivienda o para montar pequeños negocios. ¿Está Usted muy de acuerdo, bastante, poco o nada de acuerdo?”

N (2006) = 3.046; N (2008) = 2.116; N (2009) = 1.294; N (2010) = 1.140

CUADRO 2

CONOCIMIENTO DE LA OBRA SOCIAL

	2006 %	2008 %	2011 %
Sí	64,3	70,8	78,2
No	35,7	29,2	21,8

Pregunta: "¿Ha oído Usted hablar de la Obra Social de las cajas de ahorros?"

N (2006) = 3.046; N (2008) = 2.116;
N (2011) = 1.521

Ahora bien, si la etiqueta "Obra Social" es ampliamente conocida, la información sobre sus objetivos y programas que circula entre la población es escasa. En efecto, algo más de cuatro de cada diez entrevistados en 2008 (44,1 por 100) afirmaron tener una idea "poco precisa" de estos objetivos, y un porcentaje similar, simplemente desconocerlos; en cambio, el 14,6 por 100 declaró albergar una idea "bastante" o "muy" precisa (cuadro 3). Quienes fueron capaces de citar alguna de las actividades que desarrolla la Obra Social mencionaron con mayor frecuencia las exposiciones, la concesión de becas y las actividades relacionadas con la tercera edad y los discapacitados (cuadro 4).

Los datos sugieren que el conocimiento de la Obra Social puede estar más relacionado con la publicidad que con el disfrute de sus actividades. En la encuesta de 2008, el 12,5 por 100 de los entrevistados afirmó haber disfrutado "personalmente en el último año" de actividades de la Obra Social. Habienda cuenta de que, según la información recogida en

CUADRO 3

CONOCIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DE LA OBRA SOCIAL

	2008 %
Idea muy /bastante precisa	14,6
Poco precisa	44,1
Nada precisa/no los conoce	41,3

Pregunta: "¿Sobre los objetivos de la Obra Social, tiene una idea..?"

N (2008) = 2.116

CUADRO 4

RECUERDO DE ACTIVIDADES DE LA OBRA SOCIAL

	2006 % de respuestas	2008 % de respuestas
Exposiciones	11,6	9,9
Becas		6,4
Actividades para la tercera edad	7,0	6,4
Actividades para los discapacitados	5,0	5,9
Actividades culturales en general	4,1	4,4
Deportes	4,3	3,4
Conciertos	4,0	1,6
No sabe/No contesta	51,1 (% de entrevistados)	52,9 (% de entrevistados)

Pregunta: "Las cajas de ahorros se distinguen de los bancos en que casi un 30 por 100 de sus beneficios van destinados a actividades sociales, culturales, educativas, sanitarias o de investigación; es decir, a su Obra Social. ¿Qué actividades concretas de este tipo recuerda Vd. que sean financiadas o promovidas por una caja de ahorros?" (Pregunta abierta)

N (2006) = 3.046; N (2008) = 2.116

la *Memoria de la Obra Social 2009* (32-33), el número de actividades promovidas en el marco de la Obra Social se aproxima a 200.000, cabe conjeturar que muchos beneficiarios no son conscientes del patrocinio de las actividades en las que participan.

Sin embargo, lo que sí permiten afirmar los resultados de encuesta es que la gente establece un vínculo identitario entre la Obra Social y las cajas de ahorros: tanto en la encuesta de 2006 como en la de 2008, más de la mitad de entrevistados se declaraban "muy" o "bastante" de acuerdo con la afirmación de que "si sólo hubiera bancos, la Obra Social que realizan las cajas dejaría de ofrecerse a los ciudadanos" (cuadro 5). Un porcentaje algo menor (41,7 por 100) afirmó en la encuesta de 2011 que la Obra Social se distingue de las actividades sociales que ofrecen otras empresas, como los bancos (cuadro 6). Es decir, en la actualidad aproximadamente cuatro de cada diez personas sí vinculan específicamente la Obra Social con las cajas de ahorros, a pesar de los notables esfuerzos realizados por otras instituciones para desarrollar y publicitar su compromiso social.

CUADRO 5

EL VÍNCULO ENTRE LAS CAJAS DE AHORROS Y LA OBRA SOCIAL

	2006 %	2008 %
Muy de acuerdo	20,6	22,8
Bastante de acuerdo	28,1	31,3
Poco de acuerdo	18,8	18,4
Nada de acuerdo	19,0	15,3
No sabe/No contesta*	13,5	12,2

* Se han unido las categorías "Ni mucho ni poco de acuerdo" (no se leyó) y "No sabe/No contesta".
Pregunta: "También hay gente que piensa que si sólo hubiera bancos, la Obra Social que realizan las cajas dejaría de ofrecerse a los ciudadanos. ¿Está Usted muy de acuerdo, bastante, poco o nada de acuerdo con dicha afirmación?"
N (2006) = 3.046; N (2008) = 2.116

CUADRO 6

EL CARÁCTER DISTINTIVO DE LA OBRA SOCIAL

La Obra Social de las cajas de ahorros...	2011 %
...se distingue de las acciones sociales de otras empresas	41,7
...es prácticamente igual	44,5
No sabe/No contesta	13,8

Pregunta: "Las cajas de ahorros dedican una parte importante de sus beneficios a la Obra Social. ¿Cree Usted que hoy en día la Obra Social de las cajas de ahorros se distingue de las acciones sociales de otras empresas, por ejemplo, los bancos, o es prácticamente igual?"
N (2011) = 1.521

2. LAS PREFERENCIAS SOCIALES POR LA OBRA SOCIAL

En cuanto al tipo de objetivos que debería satisfacer la Obra Social de las cajas de ahorros, ya en 2006 resultaron evidentes las preferencias por las prestaciones sociales. En la encuesta de 2008 las opiniones de los entrevistados respecto al área "que

debería ser la más importante" se dividieron bastante equilibradamente entre sanidad, asistencia social y educación, dimensiones todas ellas de las que tradicionalmente se han ocupado los Estados del bienestar (cuadro 7). Considerablemente por detrás de ellas quedó el área cultural⁴. Acumulando las respuestas citadas en primer y en segundo lugar, aparecieron como áreas consideradas prioritarias la sanitaria, la educativa y la de investigación científica (cuadro 8).

CUADRO 7

PREFERENCIA POR ACTIVIDADES DE LA OBRA SOCIAL

	2006 %	2008 %
Área sanitaria	26,1	27,4
Área asistencia social	26,4	23,3
Área educativa	20,2	21,6
Área de investigación científica	17,1	18,2
Área cultural	7,7	5,6
No sabe/No contesta	2,5	3,9

Pregunta: "De las cinco áreas en que se engloban las actividades de la Obra Social de las cajas, ¿cuál cree Usted que debería ser la más importante?"⁵
N (2006) = 3.046; N (2008) = 2.116

Se aprecian diferencias por sexo en cuanto a la que debería ser la prioridad de la Obra Social. Salta a la vista la tendencia femenina a priorizar la asistencia sanitaria, preferencia que se aprecia no sólo entre las mujeres de más edad, sino especialmente entre las más jóvenes (en torno a siete de cada diez entrevistadas menores de 30 años citaron esta área como una de las dos a las que la Obra Social debería conceder más importancia). Sanidad y educación destacaron como las dos áreas de la Obra Social priorizadas por el conjunto de entrevistados en 2008; las mujeres concedieron algo más de prioridad a la primera, y los hombres a la segunda.

⁴ Estos resultados concuerdan con los que obtuvieron Esteller-Moré et al. (2007).

⁵ La relación de áreas se fue rotando para evitar que el orden de lectura de estas áreas por parte de los entrevistados sesgara la respuesta de los entrevistados.

CUADRO 8

PREFERENCIA POR ACTIVIDADES DE LA OBRA SOCIAL (RESPUESTAS ACUMULADAS)

	2006 %	2008 %
Área sanitaria	50,3	55,5
Área educativa	45,9	50,3
Área de investigación científica	34,3	43,6
Área de asistencia social	43,2	39,6
Área cultural	19,6	16,5
No sabe/No contesta	2,5	3,9

Pregunta: "De las cinco áreas en que se engloban las actividades de la Obra Social de las cajas, ¿cuál cree Usted que debería ser la más importante? ¿Y en segundo lugar?"
N (2006) = 3.046; N (2008) = 2.116

3. LA REFORMA DE LAS CAJAS DE AHORROS Y LA OBRA SOCIAL

Las cajas de ahorros resultantes de la reforma que se ha emprendido recientemente han apostado por mantener la Obra Social como seña de identidad, adaptándola a los cambios de gobierno corporativo que se introduzcan. Los efectivos de que disponga la Obra Social para gastar en sus actividades dependerán de muchos factores, pero una amplia proporción de la población tiende a pensar que, con la reforma actualmente en marcha, las cajas mejorarán su situación y sus recursos, también para el desarrollo de este tipo de actividades (cuadro 9). La opinión pública muestra, por tanto, indicios de confiar en la reforma como expediente para mantener la vertiente social de las cajas.

Los resultados recogidos en el cuadro 9 permiten argumentar que, a la altura de junio de 2011 (cuando se realizó la última encuesta), es decir, en un momento en que el proceso de reforma se hallaba muy avanzado, la población, en general, mantenía una actitud positiva hacia los cambios que se estaban produciendo en el sector de las cajas. Lo cierto es que, como arrojan los resultados de otras preguntas de la misma encuesta, siete de cada diez encuestados que habían oído hablar de la reforma opinaban que "es buena para el sistema financiero

CUADRO 9

EFFECTOS DE LA REFORMA: RECURSOS PARA LA OBRA SOCIAL

Las cajas mejorarán sus recursos para la Obra Social...	2011 %
Sí	51,5
No	41,3
No sabe/No contesta	7,2

Pregunta: *En su opinión, gracias a la reforma ¿las cajas mejorarán sus recursos para la Obra Social?*
N (2011) = 1.521

y la economía española", mientras que aproximadamente dos terceras partes (67,5 por 100) afirmaban que las nuevas cajas le inspiraban tanta o más confianza que antes de la reforma.

La evidencia que proporcionan los datos de opinión más recientes ofrece respaldo al argumento según el cual la sociedad española mantiene la preferencia –ya apuntada en los resultados de la primera encuesta realizada en 1996 (Pérez-Díaz *et al.* 1998)– por la diversidad institucional del sistema financiero y por la preservación de la Obra Social como oferta distintiva de las cajas de ahorros; una oferta que, desde el sector privado, complementa los servicios y las prestaciones que procura el Estado del bienestar, sometido a una demanda creciente de servicios y obligado a contener la expansión del gasto social para controlar el déficit público. El desafío de las cajas en esta dimensión social consiste en diseñar esa oferta de tal manera que sea eficaz, ordenando el acceso a ella con criterios justos y transparentes y dándola a conocer a todos sus posibles beneficiarios, es decir, al conjunto de la sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

CARBÓ VALVERDE, S. y F. RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ (1998), "Tendencias recientes en la Obra Social de las cajas de ahorros españolas", *Papeles de Economía Española*, 74-75: 226-233.

CASTELLÓ MUÑOZ, E. (2003), "La Obra Social en la singladura de las cajas de ahorros del siglo XXI", *Economistas* 98: 206-218.

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LAS CAJAS DE AHORROS (2010), *Responsabilidad social corporativa de las cajas de ahorros. Obra Social, Memoria 2009*, Madrid, CECA.

ESTELLER-MORÉ, A.; JORBA JIMÉNEZ, J. y SOLÉ-OLLÉ, A. (2007), "Análisis empírico de las preferencias sociales respecto del gasto en Obra Social de las cajas de ahorros", *Fundación de las Cajas de Ahorros, Documento de Trabajo 301* (www.funcas.ceca.es).

LÓPEZ ITURRIAGA, F. J.; CEPEDA, R.; CORNEJO DURÁN, P. V. y SALVADOR ANSOLA, E. (2007), "La Obra Social de las cajas de ahorros: un análisis exploratorio", *Universia Business Review*, 2º trimestre: 84-95.

PÉREZ-DÍAZ, V.; RODRÍGUEZ, J. C., y E. CHULIÁ (1998), *Papeles de Economía Española*, 74-75: 260-283.

ZAPICO ALDEANO, L. M.; MARBELLA SÁNCHEZ, F., y FUENTES GANZO, E. (2008), "Análisis estratégico de la Obra Social de las cajas de ahorros y su impacto en los resultados empresariales", en: PINDADO, J. y G. PAYNE (coords.), *Estableciendo puentes en una economía global*. Comunicaciones, vol. 2 (<http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2733593>).

PANORAMASOCIAL

Números publicados

2005

- N.º 1. España 2005: Debates y procesos sociales
- N.º 2. Dependencia y autonomía personal: Dilemas y compromisos

2006

- N.º 3. Infancia y juventud: Nuevas condiciones, nuevas oportunidades
- N.º 4. Envejecimiento y pensiones: La reforma permanente

2007

- N.º 5. El medio ambiente a principios del siglo XXI: ¿Crisis o adaptación?
- N.º 6. La reforma de la Universidad: Vectores de cambio

2008

- N.º 7. Las claves de la sanidad futura: Investigación y gestión
- N.º 8. Inmigrantes en España: Participación y convivencia

2009

- N.º 9. Tercer Sector y voluntariado
- N.º 10. Familias en transformación

2010

- N.º 11. Envejecimiento, adaptación y cambio social
- N.º 12. Empleo, desempleo y pobreza

2011

- N.º 13. Retos actuales de la sociedad española

PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Últimos números publicados:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

- N.º 127. España en la era de la innovación
 N.º 128. El turismo en España

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

- N.º 100. Treinta años de análisis financiero
 N.º 101. Cuestiones fiscales de las entidades de crédito

PANORAMA SOCIAL

- N.º 11. Envejecimiento, adaptación y cambio social
 N.º 12. Empleo, desempleo y pobreza

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

- N.º 22. Galicia y Norte de Portugal. Claves económicas de una eurorregión

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

- N.º 221. Sin novedad en el débil frente de la recuperación
 N.º 222. Atonía económica con incertidumbre política

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

En INTERNET: <http://www.funcas.es/suscriptores/area.asp>

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS		AÑO 2011	
Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid. Teléf. 91 596 54 81 suscrip@funcas.es			
Deseo suscribirme a:		Euros	
<input type="checkbox"/>	<i>Papeles de Economía Española</i>		55,00
	Números sueltos		17,00
<input type="checkbox"/>	<i>Perspectivas del Sistema Financiero</i>		48,00
	Números sueltos		17,00
<input type="checkbox"/>	<i>Cuadernos de Información Económica</i>		66,00
	Números sueltos		13,00
<input type="checkbox"/>	<i>Panorama Social</i> (dos números)		25,00
	Números sueltos		15,00
<input type="checkbox"/>	<i>Estudios de la Fundación</i> (un ejemplar)		13,00
(más gastos de envío)			
El pago lo efectuaré:			
<input type="checkbox"/>	Contra reembolso del primer envío	<input type="checkbox"/>	Giro postal núm.
<input type="checkbox"/>	Cheque bancario		
Nombre o razón social			
Profesión, actividad o departamento			
Domicilio		Teléfono	
Ciudad		C.P. Provincia o país	
Fecha		Correo electrónico	
<input type="checkbox"/>	Domiciliación bancaria		
Muy Sres. míos: Ruego carguen hasta nuevo aviso los recibos que les presentará LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS a mi nombre en la siguiente Cuenta Corriente o Libreta de ahorros:			
Firma o sello. 			
Entidad	Oficina	DC	Núm. de Cuenta
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX: 91 596 57 96			

DESCUBRA EL MUNDO DE LA INFORMACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

PANORAMA
SOCIAL
PAPELES
DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

www.funcas.es



Cuadernos
de Información Económica

PERSPECTIVAS
del
SISTEMA FINANCIERO

La Fundación de las Cajas de Ahorros pone a su disposición un amplio abanico de publicaciones en materia económica y social con el fin de facilitar información actualizada a los profesionales e interesados por los temas socioeconómicos que preocupan a la sociedad española

Pedidos e información:

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Caballero de Gracia, 28
28013 Madrid

Teléfono: 91 596 54 81

Fax: 91 596 57 96

suscrip@funcas.es

www.funcas.es

P.V.P.: 7,7 € (IVA incluido)

ISSN 2254-3449



9 771699 685007