



Reyes de Blas  
Rafael Bonete  
Miguel Carrera  
Cecilia Castaño  
Isabel Encabo  
José Luis García Delgado  
Antonio García Tabuenca  
Jaime García-Legaz  
Juan José Güemes  
Rodolfo Gutiérrez  
Engracia Hidalgo  
Carlos Iglesias  
Juan E. Iranzo  
Gregorio Izquierdo  
Juan Carlos Jiménez  
Raquel Llorente  
Fernando Merry del Val  
Rafael Muñoz de Bustillo  
Felipe Sáez





**ECONOMISTAS**

COLEGIO DE MADRID

Abril 2007 - Número 112

**Consejo de Redacción**

Emilio Ontiveros (*Director*)  
 M.ª Eugenia Callejón (*Coordinadora*)  
 Carmen Alcaide  
 José Antonio Alonso  
 Alvaro Cuervo  
 Joaquín Estefanía  
 José Luis García Delgado  
 José Manuel González-Páramo  
 Juan Emilio Iranzo  
 Manuel Lagares  
 José Antonio Martínez Soler  
 Javier Monzón  
 Rafael Myro  
 Ignacio Santillana  
 Victorio Valle

**Redacción y Administración**

José M.ª Pérez Montero (*Secretario Técnico. Colegio de Economistas de Madrid*)

**Ilustración y Diseño de Portada**

Manuel Estrada

**Fotografía de Interior**

Producciones Jejo

**Edita**

Colegio de Economistas de Madrid  
 Flora, 1 - 28013 Madrid  
 Teléfono: 91 559 46 02  
 revista.economistas@cemad.es  
 www.economistasmadrid.com

**Produce e Imprime**

Raíz Técnicas Gráficas

**Depósito Legal**

M-13.155-1983  
 ISSN 0212-4386



El Colegio de Economistas de Madrid no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos publicados en ECONOMISTAS. Los únicos responsables son sus propios autores.

**5 Editorial****6 En Portada**

Coordinador:  
 José Luis García Delgado

6	<i>Fernando Merry del Val</i>	La prolongación de un ciclo expansivo
12	<i>Jaime García-Legaz</i>	La Comunidad de Madrid: una radiografía estadística
23	<i>Juan José Güemes</i>	Crecimiento, empleo e igualdad de oportunidades
29	<i>Felipe Sáez</i>	El papel del capital humano
38	<i>Cecilia Castaño</i>	La aportación de las mujeres a la economía madrileña
45	<i>Isabel Encabo, Carlos Iglesias y Raquel Llorente</i>	Mercado de trabajo: la temporalidad
52	<i>Rodolfo Gutiérrez y Reyes de Blas</i>	La inmigración extranjera
58	<i>Juan E. Iranzo y Gregorio Izquierdo</i>	El aprovechamiento de las externalidades de red: Madrid y las TIC
64	<i>Juan Carlos Jiménez</i>	Madrid, capital empresarial en perspectiva histórica
69	<i>Antonio García Tabuenca</i>	Actividad emprendedora e industria creativa
79	<i>Rafael Bonete, Miguel Carrera y Rafael Muñoz de Bustillo</i>	Economía y movilidad universitaria europea: el programa Erasmus en las universidades de Madrid
88	<i>Engracia Hidalgo</i>	Rebaja de impuestos, estabilidad y mejores servicios públicos
98	<i>José Luis García Delgado</i>	A modo de epílogo: Madrid, capital económica internacional

**102 Tribuna**

102	<i>Isabel Giménez Zuriaga</i>	Diversidad (de género) en los consejos de administración. Propuestas y asignaturas pendientes
109	<i>Antonio Torrero</i>	Los orígenes de las finanzas. Un comentario

**113 Libros**





## Economía de Madrid: logros y perspectivas

La pujanza económica de Madrid no cesa. Cerrado el primer ejercicio del segundo lustro del siglo XXI, Madrid lidera el crecimiento en el mapa autonómico nacional y se ha convertido en el tercer centro económico de Europa, sólo por detrás de los que nuclean Londres y París. El territorio de su comunidad autónoma ocupa menos de un 2% del territorio nacional, pero acoge a cerca del 14% del total de la población empadronada en los municipios españoles y aporta un 18% del producto interior bruto del conjunto, constituyendo la plataforma básica de la acentuada internacionalización de la economía española. A la cabeza de toda España en la generación de empleo —y de empleo de mujeres— desde hace años, su renta por habitante es superior en más de un 30% a la media española y a la de la Unión Europea de veinticinco Estados.

Espacio abierto, foco polarizador e impulsor de actividad productiva, componente vertebrador del territorio nacional que compensa el vaciamiento de una gran parte de la España interior: nunca quizá como en la España de las autonomías Madrid ha realizado esas estratégicas funciones. A Madrid le ha sentado bien la democracia. Si toda la economía española ha ganado con la libertad —y con Europa, no se olvide: participación en la Unión Europea, crecimiento económico y arraigo de la democracia han ido de la mano—, la de Madrid se erige, frente a tantos tópicos de antaño o de hogaño, en la mejor expresión de la España más abierta al mundo y que se adentra en el siglo XXI con sostenido pulso económico.

Madrid, por todo ello, diciéndolo —en este tiempo conmemorativo con tanta frecuencia mal utilizado— con el verso que Alberti dedicó a la capital resistente en la Guerra Civil, vuelve a ser corazón de España. Un corazón solidario con el país entero: el saldo fiscal de la Comunidad de Madrid es el más desfavorable de todas las comunidades autónomas, lo que, con el prosaísmo de los economistas, equivale a decir que aquella es la más solidaria. El corazón de todo el país que quiere mirar al futuro, a esa clase de futuro que no se espera sino que se construye.

Es a lo que quiere contribuir, a su escala y en su género, esta entrega de *Economistas*, dedicada al estudio de aspectos relevantes del entramado productivo e institucional de la economía de Madrid. Un número monográfico que ha contado con el apoyo de la Consejería de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid y con la colaboración de un nutrido número de reconocidas firmas.

## La prolongación de un ciclo expansivo

### 1. Comunidad de Madrid: la prolongación de un ciclo expansivo

El potente, sostenido y saludable crecimiento económico que la Comunidad de Madrid ha experimentado en los últimos años ha llevado a nuestra región a una posición de liderazgo en el ámbito nacional y de rápida convergencia con un selecto grupo de regiones consideradas de mayor desarrollo económico de la Unión Europea.

En efecto, con un avance del PIB en términos reales del 4,3% en el 2005 (según los últimos datos revisados del INE de Contabilidad Regional de España), el mayor del último quinquenio, Madrid continua siendo la locomotora del crecimiento económico en España, situándonos ocho décimas por encima de la media nacional. El PIB por habitante de la Comunidad de Madrid continúa siendo el más elevado de todas las regiones españolas, 27.326 euros por persona, superando en un 31% a la media de España. En los primeros trimestres del 2006, Madrid sigue presentando un notable tono de dinamismo económico; así, y según los últimos datos de Contabilidad Trimestral del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, la tasa de crecimiento media en los primeros tres trimestres de 2006 ha sido del 4,3%.

Este dinamismo tiene también un claro reflejo en la posición de la Comunidad de Madrid en Europa: El PIB per cápita, medido en términos de paridad del poder adquisitivo (ppa), es superior en casi un 29% al promedio de la Europa de los 25, cifra que nos sitúa en el grupo de regiones europeas con más proyección y nivel económico en los últimos años. Más aún, un estudio reciente de BAK Basel, situaría a la Comunidad de Madrid como la primera región de capitales europeas en cuanto a crecimiento económico en el 2005, junto con Londres.

Volviendo al contexto español, y tomando un período más largo de referencia para ampliar la perspectiva, nos encontramos con que la Comunidad de Madrid ha sido también la más dinámica de las regiones españolas, con un crecimiento económico acumulado netamente superior al crecimiento medio nacional; así, en el período 2000-2005 la Comunidad de Madrid ha crecido en términos reales —medido como variaciones de volumen del PIB— el 17,4%. Expresado en términos de tasas medias acumulativas anuales, el Producto Interior Bruto real de la Comunidad ha crecido en el período referenciado al 3,4% al año, lo que supera en dos décimas porcentuales el crecimiento medio nacional.

**Fernando Merry del Val**  
*Consejero de Economía e Innovación Tecnológica  
de la Comunidad de Madrid*

## 2. Fortaleza estructural de la economía

Este importante impulso de la economía de la región de Madrid no ha sido consecuencia únicamente de una coyuntura favorable, sino que está asentado sobre una gran fortaleza estructural basada en varios pilares:

— Por un lado, una estructura productiva con base económica amplia y diversificada. En efecto, además de un elevado potencial terciario (el sector servicios pesa más del 75% del PIB regional, siendo la primera región española productora de servicios, con un 20% de la producción nacional), la industria de la Comunidad de Madrid juega también un papel importante (con un peso del 14% del VAB generado en la región y con una aportación del 13% en el total sectorial en España, lo que convierte a Madrid en la segunda región española sólo por detrás de Cataluña). La Comunidad de Madrid se configura así como una sólida economía de tipo serviindustrial, ya que es un gran centro de servicios a la vez que polo industrial, con un elevado componente de actividades de alto contenido tecnológico en ambos sectores. Así, el 28% de la cifra de negocio de las empresas de alta tecnología en España procede de empresas situadas en la región de Madrid.

— Por otro lado, la Comunidad de Madrid presenta, además de una estratégica posición geográfica, una importante infraestructura de transportes tanto a nivel regional, nacional e internacional, que la convierten en punto de interconexión del resto del territorio, lo cual constituye un decisivo complemento a las infraestructuras productivas.

— En tercer lugar, nuestra posición estratégica como principal centro de decisión empresarial, financiero y administrativo ha sido un importante aliciente para que en Madrid se concentre la mayor parte de las sedes centrales de las principales empresas nacionales junto con las de las multinacionales que desarrollan su actividad en España. Más del 50% de las mayores 500 empresas localizadas en España por su cifra de ventas tienen su sede en Madrid. En este contexto, Madrid ocupa el séptimo lugar de las capitales europeas con más atractivos para establecer negocios.

— Por último, la región de Madrid es capaz de proporcionar un importante contingente de recursos humanos muy cualificados, que cubren las necesidades de factor trabajo en una estructura productiva muy diversificada, de fuerte productividad y basada en actividades intensivas en conocimiento.

Esta positiva combinación de factores de atracción hace de la Comunidad de Madrid la primera región española en cuanto a llegada de inversión extranjera productiva. En el período 1990-2000 se multiplicó por diez la inversión extranjera en Madrid, confirmando esta situación de liderazgo en el primer semestre de 2006, al llegar a más de 1.681 millones de euros, el 38% de las inversiones recibidas en España.

Por otra parte, y en el ámbito de la actividad inversora en el exterior —según datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio—, durante el primer semestre de 2006 nuestras empresas han mostrado una gran iniciativa invirtiendo más de 30.000 millones de euros, casi el 88% del total de las inversiones que las empresas españolas han realizado en el extranjero.

Además de los factores distintivos mencionados, que conforman un tejido productivo moderno y globalmente competitivo y que sirven de sólido asentamiento al fuerte crecimiento económico de la región, es necesario destacar también tres ejes de desarrollo que han sustentado el dinamismo de la Comunidad de Madrid en los últimos años: el impulso del I+D+i, la iniciativa empresarial y la inmigración económica.

## 3. Impulso a la innovación

Según los últimos resultados que de la Estadística sobre Actividades en I+D 2005 que ha publicado el INE, la Comunidad de Madrid es la región más innovadora de España. Nuestro esfuerzo en I+D medido sobre el PIB regional ha alcanzado el 1,82% en el año 2005, superando en más de un 61% el esfuerzo medio nacional, y concentrando más del 28% del gasto en I+D en España. Respecto al personal dedicado a la I+D, disponemos de casi 44.500 personas dedicadas a tiempo completo a investigar, el 25% del total nacional.

Además, al considerar la iniciativa privada como el verdadero motor de la innovación tecnológica, los datos son todavía más favorables: en nuestra región las empresas han gastado en I+D más de 1.600 millones de euros, casi el 60% del total de lo gastado en la región (2.900 millones de euros). A su vez, en la Comunidad de Madrid se genera el 36% del gasto en I+D nacional, cifra que confirma el protagonismo de nuestras empresas en su búsqueda de la competitividad global.

Adicionalmente, y según los datos de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las empresas para el año 2005, también realizado por el INE, en nuestra región se sitúan unas 8.000 empresas con

más de diez asalariados, que realizan un gasto en innovación cercano a los 3.800 millones de euros, el 28% de lo gastado a nivel nacional. Estos datos confirman que el esfuerzo realizado está alcanzando sus frutos, cuando según la misma encuesta, el 20% de la cifra de negocios de nuestras empresas se debe a productos nuevos o mejorados, cifra muy superior a la que corresponde a otras regiones (en Cataluña, por ejemplo, este porcentaje se reduce al 14%).

#### 4. La iniciativa empresarial

La Comunidad de Madrid evidencia una clara vitalidad y sostenido crecimiento de su base empresarial. En el año 2005 se constituyeron en nuestra región 25.316 empresas, casi 2.110 empresas al mes, suponiendo más del 18% de las empresas creadas en el conjunto nacional, superando al resto de las regiones españolas. Además, y según los datos existentes hasta octubre del año 2006, se han creado 23.189 empresas, lo que supone una aceleración en el ritmo de creación con casi 2.319 empresas al mes, lo que marca un escenario muy positivo en lo que respecta a la dinámica empresarial. Este significativo volumen de nuevas empresas adquiere aún mayor importancia si se tiene en cuenta que el capital suscrito por empresa alcanza casi los 104.000 euros, superando en un 75% el capital suscrito por empresa realizado en Cataluña. Este auge, que para muchos era meramente coyuntural, es hoy una muestra de vigor y fuerza de la iniciativa empresarial, que lleva a la Comunidad de Madrid a ser el referente nacional de lo que se conoce como Nueva Economía.

Este empuje de nuestra base productiva, en paralelo con el importante esfuerzo inversor en infraestructuras, tanto de corte productivo como social, hace de la región de Madrid un importante foco de desarrollo y protagonista del actual ciclo económico tanto a escala nacional como europea.

#### 5. La inmigración económica

El fuerte crecimiento de nuestra región, nuestro alto nivel de vida y la alta capacidad de creación de empleo han atraído en los últimos años a una importante cantidad de inmigrantes a nuestra región, alcanzando la cifra de casi el millón de extranjeros. Este importante crecimiento de la población inmigrante que —según el estudio *El impacto macroeconómico de la inmigración en la*

*Comunidad de Madrid* elaborado por la Dirección General de Economía— ha supuesto una importante generación de riqueza, ya que implica un impacto de unos 14.300 millones de euros netos en el año 2005 (una vez descontada la atención al inmigrante: gastos sociales, educativos y sanitarios, que suponen en torno al 9,7% del PIB regional). Todo ello demuestra que esta inserción de población ha podido ser perfectamente asimilada por nuestra economía y que ha permitido mantener el elevado ritmo de crecimiento.

Los últimos datos sobre afiliación a la Seguridad Social en nuestra región en el mes de noviembre, muestran que 421.657 extranjeros están cotizando a la Seguridad Social, de los cuales unos 330.000 cotizan en el régimen general, casi 25.000 en el régimen de autónomos y 65.000 en el régimen especial para empleados del hogar. El hecho que el 14% de los trabajadores afiliados a la Seguridad Social lo sean de fuera de nuestras fronteras, ha de hacernos reflexionar sobre su impacto tanto en la sociedad como en nuestra economía y sobre las diferentes medidas de apoyo que pueda requerir este importante colectivo.

#### 6. Un mercado laboral dinámico, flexible y altamente cualificado

Los tres elementos anteriores han sido rasgos predominantes en el último lustro de la economía regional, lo que ha tenido su reflejo en las cifras del mercado laboral, que ha tenido un excelente comportamiento, tanto desde el punto de vista de las principales variables (como demuestran los altos niveles de actividad y ocupación y el bajo nivel de desempleo) como en sus aspectos más cualitativos (empleo en mujeres y jóvenes, contratación indefinida, etcétera).

Esto se puede ilustrar con los últimos datos del mercado laboral publicados por el Instituto Nacional de Estadística en su Encuesta de Población Activa, de los que se desprende que en el tercer trimestre de 2006 había 2.971.500 ocupados, un 3,3% superior al mismo trimestre del 2005. Pero es tomando una mayor perspectiva temporal cuando mejor se evidencia el fortísimo dinamismo del mercado de trabajo: los casi 3.000.000 de ocupados del IIT06 suponen casi 1.300.000 ocupados más que en el año 1995. Por su lado, la tasa de paro se sitúa en el 6,09%, muy lejos de la tasa de paro alcanzado en 1995 por encima del 20%, es decir, más de 230.000 personas han abandonado las listas de paro en la región en este período.

Los objetivos de la Agenda de Lisboa para el 2010 referidos a la tasa general de empleo (objetivo: 70%) y la tasa femenina de empleo (objetivo: 60%) han sido cumplidos por la Comunidad de Madrid con cinco años de anticipación, mientras que España está aún lejos de esos niveles (66,13 y 54,11% respectivamente). Así, la tasa de empleo sobre la población de 16-64 años evoluciona en la Comunidad de Madrid desde el 63,7% del año 1996 al 70,92% de IIT 2006, es decir 4,79 puntos porcentuales superior a la tasa del resto de España. Y en cuanto a la tasa de empleo de las mujeres, pasa del 48,9% de 1996 al 60,61% en ese mismo período, situándose hoy 6,5 puntos porcentuales más que en el resto de España.

Podemos decir que la Comunidad de Madrid se encuentra en niveles de paro muy próximos técnicamente al pleno empleo, evidenciando una alta elasticidad positiva entre PIB y empleo (de hecho, la tasa de paro masculina se sitúa en niveles mínimos históricos del 3,82%). Así, a diferencia de otros ciclos positivos en los que, aunque se observaba un fuerte crecimiento del PIB regional, el empleo crecía en menor proporción (período 1985-1989), en el presente ciclo, la alta tasa de crecimiento medio del PIB regional —superior al 4%— evidencia una alta tasa de crecimiento del empleo, arrojando una elasticidad superior a uno entre ambos indicadores agregados. De esta forma podemos decir que el ciclo actual, apoyado por los esfuerzos del Gobierno regional en materia de formación y políticas activas de empleo, ha permitido no sólo mejorar la capacidad competitiva de las empresas sino que, y al mismo tiempo, mejorar la oferta de trabajo en beneficio de la calidad de vida de los madrileños.

El número de afiliados a la Seguridad Social, alcanzó en noviembre 2006, por sexta vez en lo que va de año, un nuevo máximo histórico en nuestra región, 2.987.133 afiliados, nueva señal del excelente momento que está disfrutando el mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid. Además, Madrid lidera la contratación indefinida en España ya que uno de cada cinco contratos de este tipo se registra en la comunidad.

## 7. Perspectivas 2007 y retos para consolidar el crecimiento

En datos de la Contabilidad Trimestral del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, la región estaría creciendo en el tercer trimestre a tasas interanuales del 4,2%, confirmando la fase expansiva en la que nos encontramos, superior

al ritmo de crecimiento nacional del 3,8%. Este crecimiento se ve impulsado por el sector servicios, motor de nuestra economía, al alcanzar tasas del 4,4%. La construcción, aunque crece a tasas del 3,6%, muestra una tendencia a la desaceleración a lo largo de este año. En contraposición, el sector industrial está recuperando su tono de crecimiento en la última parte del año, alcanzando un ritmo del 3% interanual. Este escenario remarca el excelente estado de salud de nuestra región, con una previsión de crecimiento del 4% para el 2006.

El escenario macroeconómico del año 2007 estaría marcando unos ritmos de crecimiento similares, situados alrededor del 3,6-3,8% según las previsiones de diferentes institutos de predicción, todo ello con un nivel de inflación que no superará el 3% y un contexto de tipos de interés cercanos al 4%. Una vez más se prevé que el crecimiento de nuestra región supere tanto la media nacional como europea, acercándonos más al conjunto de regiones europeas con mayor bienestar y desarrollo.

Los retos próximos de la Comunidad de Madrid en su modelo socioeconómico se enmarcan dentro del compromiso de la UE en la llamada Estrategia de Lisboa, que pretende hacer de la Europa del 2010 *la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social*.

Ante esto, se establece como uno de los objetivos fundamentales el continuar impulsando la innovación, con el fin de alcanzar el objetivo de Lisboa sobre la I+D+i llegando al 3% del PIB. El hecho de que concentremos alrededor del 30% de los recursos en I+D+i a nivel nacional y que contemos con una importante cantera de capital humano —más de un tercio de los ocupados poseen educación superior— hacen que nuestra región vea este objetivo como algo posible en un medio plazo, manteniendo el esfuerzo por potenciar las actividades de alto contenido tecnológico y su actividad innovadora.

La transformación sectorial de la región hacia parámetros basados en la Sociedad del Conocimiento y la Sociedad de la Información en el contexto de la globalización, se vislumbra como la principal fuente de competitividad futura de nuestras empresas, al generar actividades de alto valor añadido que contribuirán a aumentar el nivel de productividad de nuestra economía que, aunque actualmente es superior en más del 11% a la media nacional, hemos de incrementar significa-

tivamente para poder competir con los países más avanzados de la UE.

Las iniciativas que incentivan la competencia sólo vía costes laborales están avocadas al fracaso en el medio plazo, mientras que una apuesta firme por la innovación, la formación del capital humano y la cooperación de los diferentes agentes productivos son parte de los pasos a seguir para mejorar la competitividad y garantizar el mantenimiento de las bases que sustentan el elevado potencial de crecimiento de la Comunidad de Madrid, y de garantizar por tanto la mejora del bienestar de los ciudadanos que habitan y trabajan en nuestra región. □

#### RESUMEN

*La Comunidad de Madrid ha protagonizado el mayor crecimiento nacional de la última década, acompasado con un*

*comportamiento muy positivo del mercado de trabajo. Su nivel de crecimiento ha estado incluso muy por encima del crecimiento medio europeo lo que ha permitido la convergencia con las regiones europeas más desarrolladas. El carácter de economía de servicios y polo industrial especializado en actividades de alta tecnología ha permitido dirigir el crecimiento de la región en una senda de mayor competitividad. El último lustro, protagonizado por tres fenómenos, I+D+i, iniciativa empresarial e inmigración, ha marcado un escenario macroeconómico expansivo, por encima del 4%, llevando a nuestro mercado laboral a niveles históricos de empleo y actividad. Este fuerte dinamismo se asienta sobre unas sólidas bases que nos permiten mirar al futuro con optimismo, destacando la importancia de la Sociedad del Conocimiento y de la Información en el contexto de la globalización como motor de productividad de nuestras empresas.*

**Palabras clave:** *Economía dinámica, Crecimiento sostenido, Economía serviindustrial, Servicios avanzados, Estructura productiva diversificada, Innovación, I+D, Competitividad, Internacionalización, Capital humano, Empleo, Inmigración, Iniciativa empresarial, Poder adquisitivo, Comunidad de Madrid.*



# FERIA DE EMPLEO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID

## VEN A CONOCER TU FUTURO EMPLEO

Si eres estudiante, titulado en Formación Profesional Reglada o Formación Ocupacional, la **Comunidad de Madrid** te ofrece esta oportunidad.

### VEN Y OCUPA TU SITIO

**24 y 25 de abril**  
**IFEMA PABELLÓN 1**



Infórmate en:



[WWW.FERIAFP.COM](http://WWW.FERIAFP.COM)



La Suma de Todos



CONSEJERÍA DE EMPLEO Y MUJER  
**Comunidad de Madrid**

## La Comunidad de Madrid: una radiografía estadística

El presente artículo pretende ofrecer una radiografía estadística de carácter sintético de la Comunidad de Madrid en 2006. Se pasa revista a las variables demográficas, económicas, laborales y sociales. Las fuentes estadísticas utilizadas son siempre oficiales, producidas por el Instituto Nacional de Estadística, el Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid y Eurostat.

### 1. La demografía de la Comunidad de Madrid

La región madrileña ha experimentado en la última década un *boom* demográfico de gran intensidad que se ha traducido en un incremento de población en el período 1996-2006 cercano al millón de habitantes (985.894 personas en términos absolutos, un 19,63% en términos relativos). El cuadro 1 describe la evolución demográfica de la región y revela que la expansión demográfica de este período sólo es comparable con la que experimentó Madrid en la década de los sesenta.

La intensidad del crecimiento demográfico ha tenido su consecuente reflejo en la densidad de población. Con una superficie de tan sólo 8.022 km<sup>2</sup>, que equivale al 1,6% del territorio nacional, la Comunidad de Madrid registra actualmente una densidad poblacional de 749 habitantes por km<sup>2</sup>, ocho veces superior a la media nacional (89 habitantes por km<sup>2</sup>) y acoge ya al 13,44% de la población española.

El *boom* demográfico del período 1996-2006 comparte su principal causa explicativa con los registrados en los sesenta y setenta: los flujos inmigratorios. La diferencia esencial radica en el origen de los nuevos residentes de la región. Mientras en los sesenta y setenta asistimos a fenómenos masivos de migración a Madrid de nacionales procedentes de otras regiones españolas, la última década se ha caracterizado por la llegada a la región de importantes flujos de inmigración extranjera.

Las estadísticas ponen de manifiesto lo que en la realidad social es perceptible a simple vista: el imparable crecimiento del número de extranjeros que fijan su residencia en la región. A 1 de enero de 2006 los extranjeros residentes superaban los 800.000, mientras que en 1996 esta cifra se elevaba a menos de 100.000 (95.141). Es probable que la cifra de extranjeros residentes en la Comunidad de Madrid a 1 de enero de 2007 supere los 900.000.

La composición de la población extranjera por nacionalidades descrita en el cuadro 2 revela la

**Jaime García-Legaz**  
Economista del Estado,  
Director General del Instituto de Estadística  
de la Comunidad de Madrid

**CUADRO 1**  
**EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE DERECHO SEGÚN CENSOS Y PADRONES OFICIALES (a),**  
**Y EXTRANJEROS CENSADOS**

	Comunidad de Madrid				España (b)		Extranjeros censados o empadronados en la Comunidad de Madrid
	Total	Sexo		Números índices	Total	Números índices	
		Hombres	Mujeres				
1857 (c)	475.785	251.147	224.638	100	15.464.340	100	2.891
1900	773.011	369.716	403.295	162	18.831.574	122	5.316
1950	1.823.410	838.393	985.017	383	28.172.268	182	13.078
1960	2.510.217	1.179.909	1.330.308	528	30.582.936	198	39.224
1970	3.761.348	1.800.026	1.961.322	791	34.117.623	221	—
1975	4.319.904	2.102.048	2.217.856	908	36.012.702	233	—
1981	4.686.895	2.261.419	2.425.476	985	37.682.355	244	45.412
1986	4.780.572	2.302.079	2.478.493	1.005	38.473.418	249	46.237
1991	4.947.555	2.383.700	2.563.855	1.040	38.872.268	251	60.163
1996	5.022.289	2.412.367	2.609.922	1.056	39.669.394	257	95.141
1998	5.091.336	2.444.267	2.647.069	1.070	39.852.651	258	147.175
1999	5.145.325	2.472.682	2.672.643	1.081	40.202.160	260	135.060
2000	5.205.408	2.501.285	2.704.123	1.094	40.499.791	262	167.869
2001 (d)	5.372.433	2.584.779	2.787.654	1.129	41.116.842	266	363.317
2002	5.527.152	2.663.808	2.863.344	1.162	41.837.894	271	446.893
2003	5.718.942	2.761.075	2.957.867	1.169	42.717.064	273	594.130
2004	5.804.829	2.804.962	2.999.867	1.220	43.197.684	279	703.343
2005	5.964.143	2.887.718	3.076.425	1.254	43.975.375	284	773.833
2006	6.008.183				44.708.964		

(a) La fechas de referencia de los censos o padrones son: el 24 de mayo para el de 1857, el 25 de diciembre para el de 1860, el 31 de diciembre para los restantes hasta 1975 inclusive, 1 de marzo para los de 1981 y 1991, 1 de abril para el de 1986, 1 de mayo para el de 1996 y desde 1998, fecha de implantación del Padrón Continuo, la fecha de referencia es el 1 de enero de cada año.

(b) Hasta 1920 se incluyen Ceuta, Melilla y la costa occidental de África, y desde el de 1930 sólo Ceuta y Melilla.

(c) Hasta el Censo de 1877 no se introdujo la distinción entre población de hecho y derecho. El concepto de «habitantes» que se maneja en estos censos se corresponde más fácilmente con el de población de hecho.

(d) Datos de Padrón Continuo del 2001.

Fuente: Censo de Población y Padrón Municipal de habitantes del INE y sus precursores administrativos (DG de Estadística; INE). Instituto Geográfico Catastral y de Estadística; Instituto Geográfico y Estadístico; Junta General de Estadística y Comisión Estadística General del Reino.

predominancia de la inmigración procedente de Latinoamérica, con una nutrida comunidad procedente de Ecuador (172.703 ecuatorianos residentes a 1 de enero de 2005), acompañada de otras, como la comunidad colombiana (72.089 residentes a esa misma fecha), la peruana (39.079 residentes) y la boliviana (26.460 residentes). La comunidad rumana es la segunda más numerosa (93.520 residentes a 1 de enero de 2005), mientras que la marroquí ocupa el cuarto lugar (68.632 residentes).

Las estadísticas sobre flujos migratorios de la Comunidad de Madrid de los últimos años revelan asimismo que los flujos migratorios netos con otras regiones españolas son negativos. Es decir, son ya más numerosos los residentes en la Comunidad de Madrid que trasladan su residencia a otras regiones españolas que los que vienen a residir a Madrid procedentes del resto de España. Los flujos nos revelan que la mayoría de los que aban-

donan la región son personas laboralmente inactivas, que finalizada su vida laboral bien regresan a sus regiones de origen o bien fijan su residencia en la costa mediterránea o las islas, mientras que los nuevos residentes procedentes de otras regiones españolas responden mayoritariamente al perfil de personas laboralmente activas.

## 2. Economía

En las regiones y naciones desarrolladas, las variables demográficas describen pautas de comportamiento muy ligadas a las variables económicas. Las regiones con mayor expansión demográfica son generalmente aquellas que experimentan mayor dinamismo económico, factor generador de nuevas o mejores oportunidades laborales, que actúan a su vez como elemento que atrae población.

**CUADRO 2**  
**EXTRANJEROS RESIDENTES EN LA COMUNIDAD DE MADRID, POR PAÍSES DE NACIONALIDAD**

País de nacionalidad	Valores absolutos		Porcentajes	
	1996	2005	1996	2005
Ecuador	1.329	172.703	1,40	22,32
Rumania	717	93.520	0,75	12,09
Colombia	3.038	72.089	3,19	9,32
Marruecos	15.528	68.632	16,32	8,87
Perú	9.222	39.079	9,69	5,05
Bolivia	454	26.460	0,48	3,42
China	2.047	23.950	2,15	3,09
República Dominicana	6.092	23.376	6,40	3,02
Bulgaria	501	21.667	0,53	2,80
Argentina	3.993	21.316	4,20	2,75
Polonia	2.624	17.833	2,76	2,30
Ucrania	53	15.043	0,06	1,94
Italia	2.863	12.475	3,01	1,61
Francia	4.294	10.066	4,51	1,30
Brasil	1.139	10.047	1,20	1,30
<b>Total</b>	<b>95.141</b>	<b>773.833</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

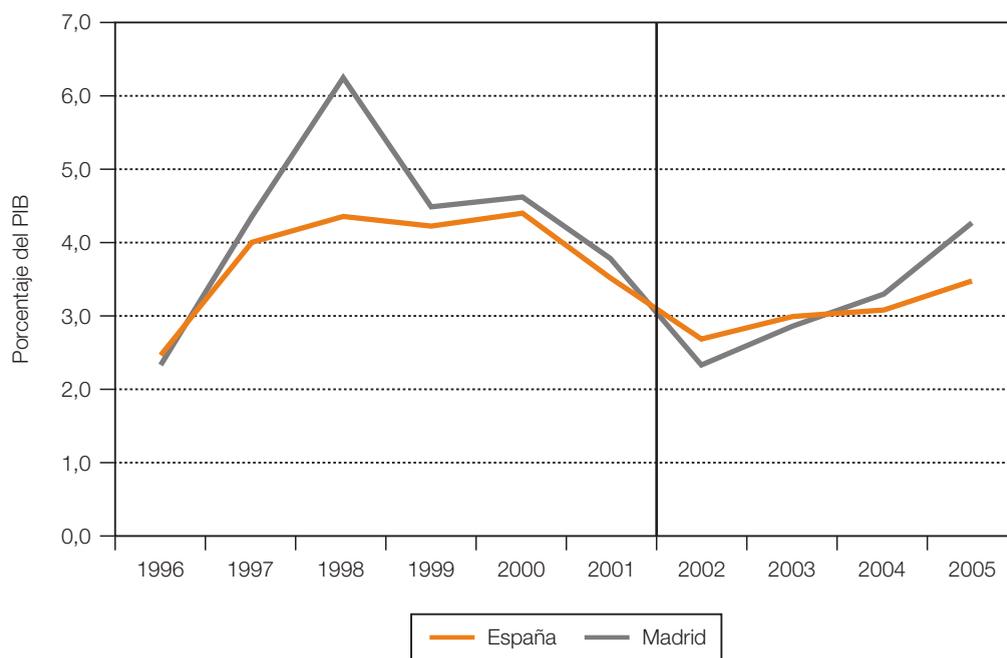
Fuente: Censos de Población y Padrones Municipales del Instituto Nacional de Estadística y Censos de Población y Padrones Municipales del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

En la década 1996-2005 el PIB real a precios de mercado creció de forma muy sustancial y sostenida en la Comunidad de Madrid. En ese período, la tasa media anual de crecimiento de la economía en términos reales fue superior al 3,8%, tres décimas superior al de la media nacional (3,5%). En los momentos más débiles del ciclo, la economía madrileña ha crecido al 2,3%. En 2005, último año del que INE ha publicado datos, la economía regional de Madrid creció un 4,3% en términos reales, ocho décimas más que el conjunto nacional.

Contra lo que a veces se dice, sin embargo, no siempre la economía regional crece por encima de la media nacional. El cuadro 3, que tiene su reflejo en el gráfico 1, revela que la economía madrileña creció por debajo de la media nacional en 2002 y 2003. En 2004 y 2005 la región madrileña ha vuelto a superar en dinamismo económico al conjunto de la nación.

El mayor dinamismo económico de la región respecto al conjunto de la nación se traduce en una tendencia a ganar peso económico relativo, como pone de manifiesto el cuadro 4. Esta ganancia de peso económico en el conjunto

**GRÁFICO 1**  
**PIB REGIONAL DE MADRID VS. PIB NACIONAL**



Fuente: Contabilidad Nacional de España (INE) y Contabilidad Regional de España (INE), datos avance 2005.

**CUADRO 3**  
**PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO, COMUNIDAD DE MADRID Y ESPAÑA**  
**(Precios constantes, tasas de variación interanuales)**

	Base 1995					Base 2000				
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
España	2,4	4,0	4,3	4,2	4,4	3,5	2,7	3,0	3,1	3,5
Comunidad de Madrid	2,3	4,3	6,3	4,5	4,6	3,8	2,3	2,9	3,3	4,3

Fuente: Contabilidad Nacional de España (INE) y Contabilidad Regional de España (INE), datos avance.

**CUADRO 4**  
**EL PESO ECONÓMICO RELATIVO DE LA COMUNIDAD DE MADRID**

	Año 2000		Año 2005	
	PIB (miles de euros)	Estructura porcentual	PIB (miles de euros)	Estructura porcentual
Comunidad de Madrid	111.204.522	17,6	160.297.080	17,7
España	630.263.000	100,0	904.323.000	100,0

Fuente: Contabilidad Regional de España (INE). Datos primera estimación 2005.

nacional se produce, no obstante, *a ritmo de décimas*, como es lógico tratándose, como se trata, de cambios en la distribución regional de la estructura económica nacional. No sería razonable esperar cambios drásticos o sustanciales en estas magnitudes en períodos de tiempo como los que estamos manejando.

El dinamismo económico se ha reflejado en la evolución de la magnitud que por excelencia mide la prosperidad económica, el PIB por habitante. De acuerdo con los datos del INE, el PIB per cápita fue en Madrid en 2005 de 27.279 euros, un 30,9% por encima de la media nacional.

### 3. La estructura productiva

La estructura productiva de la Comunidad de Madrid es, con frecuencia, objeto de malentendidos. Es un error común atribuir al sector de la construcción de la región un peso económico mayor al que realmente tiene, al tiempo que se suele infravalorar la importancia del sector industrial. Más allá de los equívocos, la Comunidad de Madrid es, ante todo, una economía de servicios. La agricultura tiene un peso testimonial en el conjunto de la estructura productiva madrileña.

El cuadro 6 revela que el sector agrario apenas representa el 0,2% del Valor Añadido Bruto madrileño.

La construcción, por su parte, representa el 10% del VAB, a pesar de la intensidad de su crecimiento económico en el período 1995-2004. Su peso es sensiblemente inferior al de la industria, que a pesar del bajo tono de actividad del período 2000-2003 y del fenómeno estructural del *outsourcing*, que traslada estadísticamente actividad del sector industrial al sector servicios, sigue representando más del 13% del VAB de la región. La Comunidad de Madrid sigue teniendo la segunda industria más importante de España, después de Cataluña. El sector servicios, con su 76% del VAB, evidencia el carácter fuertemente terciarizado de la economía madrileña.

**CUADRO 5**  
**EL PIB POR HABITANTE EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS MÁS PRÓSPERAS, 2005**

	Valor en euros	Índice España = 100
Cataluña	24.858	119,3
Comunidad de Madrid	27.279	130,9
Navarra	26.489	127,1
País Vasco	26.515	127,2

Fuente: Contabilidad Regional de España (INE). Datos primera estimación 2005.

**CUADRO 6**  
**LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA COMUNIDAD DE MADRID**  
**Producto interior bruto a precios de mercado y sus componentes (oferta)**  
**(Miles de euros, precios corrientes)**

	2000	2001	2002	2003 (P)	2004 (P)	2005 (A)	Porcentajes sobre VAB
<b>Producto interior bruto a precios de mercado</b>	<b>111.204.522</b>	<b>120.647.103</b>	<b>129.345.243</b>	<b>138.537.309</b>	<b>148.693.527</b>	<b>160.564.314</b>	
Agricultura, ganadería y pesca	285.702	273.642	308.795	332.872	317.808	289.835	0,20
AA Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	275.535	263.439	297.771	322.956	307.446		
BB Pesca	10.167	10.203	11.024	9.916	10.362		
Energía	1.973.363	2.119.832	2.164.665	2.527.669	2.700.840	2.995.658	2,08
CA + CB + DF extracción de productos energéticos; extracción otros minerales; coquerías, refino y combustibles nucleares	157.723	191.857	228.669	245.871	217.867		
EE Energía eléctrica, gas y agua	1.815.640	1.927.975	1.935.996	2.281.798	2.482.973		
<b>Industria</b>	<b>14.200.052</b>	<b>14.828.141</b>	<b>14.905.373</b>	<b>15.037.503</b>	<b>15.448.565</b>	<b>15.908.886</b>	<b>11,06</b>
DA Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	1.046.775	1.113.972	1.204.466	1.228.889	1.241.913		
DB+DC Industria textil y de la confección; industria del cuero y del calzado	531.645	549.351	502.446	495.739	487.437		
DD Industria de la madera y el corcho	147.468	160.935	151.154	162.850	166.363		
DE Industria del papel; edición y artes gráficas	2.720.960	2.792.342	2.911.517	2.897.022	3.101.094		
DG Industria química	1.853.350	2.090.345	1.914.846	1.894.206	1.893.963		
DH Industria del caucho y materias plásticas	432.217	463.570	502.687	470.347	481.466		
DI Otros productos minerales no metálicos	643.157	690.041	687.001	712.426	756.905		
DJ Metalurgia y fabricación de productos metálicos	1.485.884	1.509.060	1.716.851	1.723.833	1.788.975		
DK Maquinaria y equipo mecánico	790.311	878.401	1.029.905	1.036.836	1.099.781		
DL Equipo eléctrico, electrónico y óptico	2.208.731	2.221.026	1.800.758	1.780.166	1.780.746		
DM Fabricación de material de transporte	1.761.088	1.719.567	1.902.953	2.002.784	1.947.765		
DN Industrias manufactureras diversas	578.466	639.531	580.789	632.405	702.157		
<b>Construcción</b>	<b>7.380.280</b>	<b>8.481.867</b>	<b>9.683.943</b>	<b>11.060.034</b>	<b>12.660.871</b>	<b>14.946.263</b>	<b>10,40</b>
FF Construcción	7.380.280	8.481.867	9.683.943	11.060.034	12.660.871	14.946.263	10,40
<b>Servicios</b>	<b>76.831.037</b>	<b>83.878.894</b>	<b>90.275.917</b>	<b>96.124.912</b>	<b>102.631.947</b>	<b>109.642.404</b>	<b>76,26</b>
GG Comercio y reparación	11.607.694	12.609.818	13.395.076	13.981.932	14.990.531		
HH Hostelería	6.765.918	7.177.545	7.613.621	8.190.129	8.918.272		
II Transporte y comunicaciones	10.963.804	11.947.100	12.889.452	13.862.451	14.818.245		
JJ Intermediación financiera	6.788.740	8.129.581	8.657.975	8.781.910	9.190.059		
KK Inmobiliarias y servicios empresariales	19.903.770	21.764.403	24.043.920	25.895.823	27.374.151		
LL Administración pública	7.085.147	7.446.406	7.661.068	8.039.189	8.601.378		
MM Educación	3.859.373	4.259.824	4.550.794	4.936.697	5.258.051		
NN Actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales	4.107.486	4.392.092	4.803.023	5.427.897	6.142.774		
OO Otros servicios y actividades sociales; servicios personales	4.229.086	4.575.458	4.997.207	5.245.791	5.531.425		
PP Hogares que emplean personal doméstico	1.520.019	1.576.667	1.663.781	1.763.093	1.807.061		
<b>Valor añadido bruto total</b>	<b>100.670.434</b>	<b>109.582.376</b>	<b>117.338.693</b>	<b>125.082.990</b>	<b>133.760.031</b>	<b>143.783.046</b>	
Impuestos netos sobre los productos	10.534.088	11.064.727	12.006.550	13.454.319	14.933.496	16.781.268	
<b>Producto interior bruto a precios de mercado</b>	<b>111.204.522</b>	<b>120.647.103</b>	<b>129.345.243</b>	<b>138.537.309</b>	<b>148.693.527</b>	<b>160.564.314</b>	
Pro-memoria:							
Servicios de no mercado	14.534.649	15.423.655	16.220.587	17.335.379	18.769.960	19.684.013	

(P) Estimación provisional; (A) Estimación avance.  
Fuente: Contabilidad Regional de España (INE), datos avance 2005.

**CUADRO 7**  
**EMPLEO TOTAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD**  
**(Miles de empleos)**

	1995		2006 (1 T)		Peso del empleo en el sector, 2006		Variación 1995-2006 (%)	
	Comunidad de Madrid	España	Comunidad de Madrid	España	Comunidad de Madrid	España	Comunidad de Madrid	España
Agricultura, ganadería y pesca	18	1.115	25	985	0,85	5,08	40,4	-11,7
Industria y energía	311	2.589	351	3.274	11,89	16,88	12,9	26,5
Construcción	171	1.244	310	2.436	10,50	12,56	81,3	95,8
Actividades de los servicios	1.484	8.787	2.266	12.705	76,76	65,49	52,7	44,6
<b>Total</b>	<b>1.983</b>	<b>13.734</b>	<b>2.952</b>	<b>19.400</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>48,85</b>	<b>41,3</b>

Fuente: INE.

Esa estructura productiva fuertemente terciarizada se refleja, naturalmente, en el reparto del empleo por las distintas ramas de actividad. El cuadro 6 revela que el empleo madrileño está concentrado en la rama de los servicios, que genera el 77% de los empleos de la región (frente al 65% en el conjunto nacional). Dejando a un lado el sector de la construcción, cuyo intenso crecimiento en los últimos años combinado con el carácter intensivo en mano de obra de buena parte de su actividad explica la creación de más de 81.000 empleos en el período 1995-2006, las ramas de servicios son las que más han contribuido al crecimiento del empleo, con un crecimiento del 53% en ese período, frente al 13% de la industria.

Debe subrayarse que a pesar de la intensidad de creación de empleo en el sector de la construcción, el peso del empleo en esta rama de actividad sobre el total es en la Comunidad de Madrid inferior al peso del empleo en la construcción en el conjunto de la economía española (un 10,50% en Madrid, un 12,56% en España). La diferencia más acusada se produce en el sector servicios. El peso del empleo en el sector servicios en la Comunidad de Madrid es 11 puntos superior a la media española.

#### 4. Mercado de trabajo

La región de Madrid registra altas tasas de actividad, cercanas al 63%, como corresponde a una región de alto nivel de desarrollo. Como pone de manifiesto el gráfico 2, la tasa de actividad es casi cinco puntos superior a la media nacional.

El número de activos no deja de crecer, principalmente como consecuencia de la inmigración, que se traduce en incrementos continuos de personas en edad y disposición de trabajar. El cuadro 8 revela la intensidad del crecimiento de la población activa derivada de la inmigración en el período 2004-2006, así como la composición de esa población entre ocupados y desempleados.

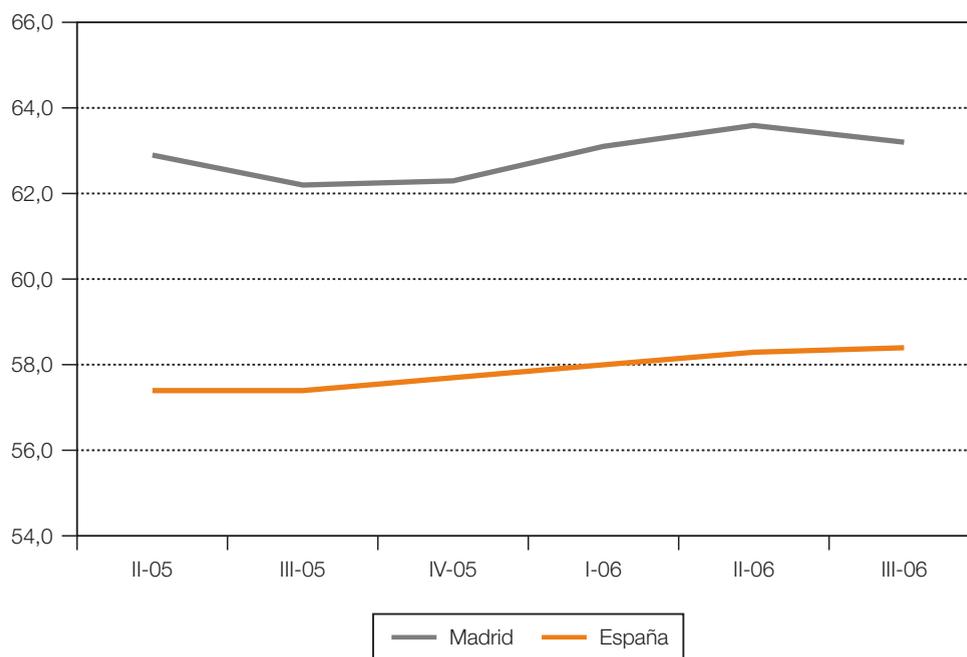
Desde el punto de vista del empleo y el paro, y como consecuencia del crecimiento económico intenso y sostenido, la situación del mercado laboral en la Comunidad de Madrid ha cambiado drásticamente durante el último decenio.

**CUADRO 8**  
**EXTRANJEROS EN LA COMUNIDAD DE MADRID, SEGÚN LA EPA**  
**(Miles)**

	Activos	Ocupados	Parados
4T 2003	408	373	35
1T 2004	427	395	32
2T 2004	448	404	44
3T 2004	454	418	36
4T 2004	483	438	45
1T 2005	511	441	70
2T 2005	540	490	50
3T 2005	542	500	42
4T 2005	541	510	31
1T 2006	587	545	43
2T 2006	611	550	61

Fuente: INE.

**GRÁFICO 2**  
**LA TASA DE ACTIVIDAD EN LA COMUNIDAD DE MADRID**



Fuente: INE.

Como revela el cuadro 9, la región registraba una tasa de paro del 20,75% en 1995. En 2005 había sido reducida por debajo del 6%.

**CUADRO 9**  
**LA TASA DE PARO EN**  
**LA COMUNIDAD DE MADRID**  
**(Porcentaje de la población activa)**

Tasa de paro	España	Comunidad de Madrid
1995	22,76	20,75
1996	21,60	19,81
1997	20,11	18,05
1998	17,99	16,21
1999	15,19	12,05
2000	13,42	11,39
2001	10,63	7,59
2002	11,62	7,00
2003	11,37	7,16
2004	10,56	6,91
2005	8,70	5,92

Fuente: INE.

El gráfico 3 ilustra las diferencias en tasa de paro entre la Comunidad de Madrid y la media nacional. La región registra una tasa de paro inferior en más de dos puntos al conjunto de España durante los últimos años.

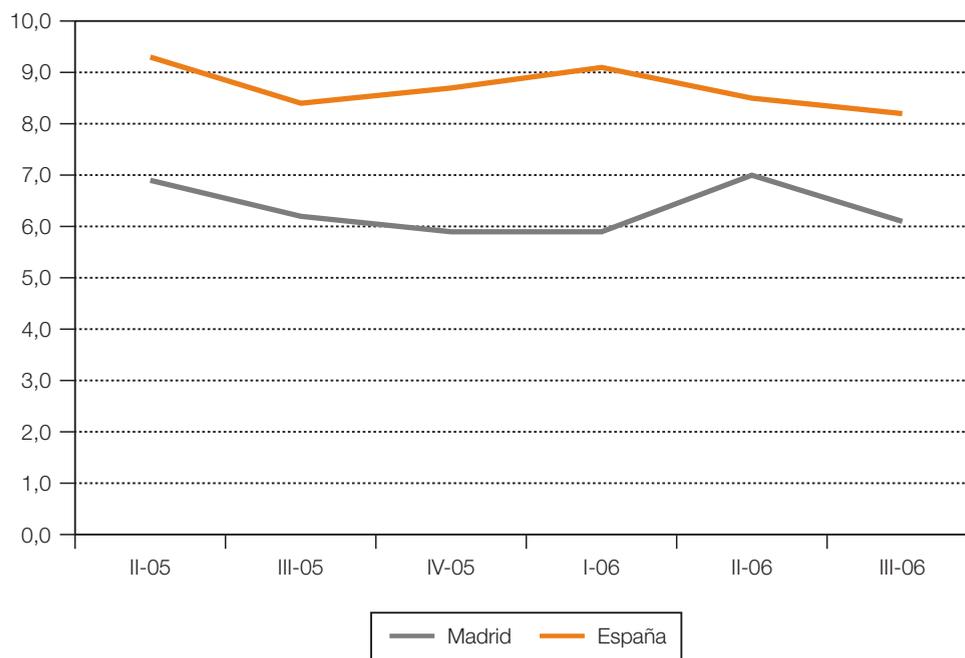
La vía de combate del paro no ha sido otra que la de crear nuevos empleos. Los cuadros 10 y 11 ponen de manifiesto la intensidad de la creación de empleo en ambos sexos, a pesar del crecimiento continuo de la población activa.

Los datos revelan un crecimiento intenso y sostenido del empleo durante 2004, 2005 y 2006.

## 5. La perspectiva territorial

Resulta de interés constatar la evolución de la renta por habitante en la Comunidad de Madrid y comprobar si se produce convergencia real, esto es, si los ciudadanos que habitan en los municipios con menor nivel de renta disponible aproximan su nivel de vida al de los ciudadanos que habitan en los municipios de mayor renta disponible por habitante.

**GRÁFICO 3**  
**TASA DE PARO, COMUNIDAD DE MADRID Y ESPAÑA**  
**(Porcentaje de la población activa)**



Fuente: INE.

Los datos proporcionados por el Ministerio de Economía y Hacienda (Agencia Tributaria) permiten construir el Indicador de Renta Bruta Disponible Municipal por habitante. Disponibles desde mediados de los noventa, los datos revelan que hasta el año 2000 la convergencia real no existió. Sin embargo, a partir de ese año se constata un cambio de tendencia que hace per-

ceptible una aproximación paulatina de la renta disponible por habitante de los municipios menos prósperos hacia los más prósperos. Los cuadros 12 y 13 así lo atestiguan para las zonas estadísticas oficiales.

Los cuadros 14 y 15 confirman esta evolución convergente de los indicadores de prosperidad entre los municipios más poblados de la región.

**CUADRO 10**  
**POBLACIÓN MASCULINA ACTIVA, EMPLEADA Y PARADA EN LA COMUNIDAD DE MADRID**  
**(Miles)**

	4T 2003	1T 2004	2T 2004	3T 2004	4T 2004	1T 2005	2T 2005
Activos	1.617,1	1.629,1	1.647,7	1.658,1	1.663,7	1.705,0	1.720,9
Empleados	1.526,5	1.543,8	1.551,7	1.567,4	1.573,6	1.577,8	1.603,3
Parados	90,6	85,3	95,9	90,7	90,1	127,2	117,6
	3T 2005	4T 2005	1T 2006	2T 2006	3T 2006		
Activos	1.704,4	1.709,3	1.725,3	1.749,1	1.761,0		
Empleados	1.614,1	1.626,9	1.645,9	1.657,0	1.693,6		
Parados	90,3	82,4	79,5	92,0	67,3		

Fuente: INE.

**CUADRO 11**  
**POBLACIÓN FEMENINA ACTIVA, EMPLEADA Y PARADA EN LA COMUNIDAD DE MADRID**  
**(Miles)**

	4T 2003	1T 2004	2T 2004	3T 2004	4T 2004	1T 2005	2T 2005
Activas	1.199,0	1.223,2	1.251,2	1.238,5	1.289,1	1.329,8	1.364,3
Empleadas	1.088,1	1.118,5	1.149,7	1.142,3	1.175,1	1.205,8	1.270,1
Paradas	110,9	104,7	101,5	96,3	114,0	124,0	94,3
	3T 2005	4T 2005	1T 2006	2T 2006	3T 2006		
Activas	1.361,6	1.374,9	1.412,5	1.426,5	1.403,2		
Empleadas	1.262,7	1.274,6	1.306,2	1.296,8	1.277,9		
Paradas	98,8	100,2	106,3	129,7	125,3		

Fuente: INE.

**CUADRO 12**  
**INDICADOR DE RENTA DISPONIBLE BRUTA MUNICIPAL POR ZONIFICACIÓN ESTADÍSTICA**

Zona	2000		2004 (a)		Tasa crecimiento medio anual
	Total (miles de euros)	Per cápita (euros)	Total (miles de euros)	Per cápita (euros)	
Comunidad de Madrid	60.502.119,00	11.543,88	79.259.586,00	13.755,84	4,48
Municipio de Madrid	35.865.698,08	12.340,57	45.426.458,31	14.671,22	4,42
Norte Metropolitano	3.265.852,50	13.614,34	4.217.155,14	15.806,99	3,80
Este Metropolitano	4.448.133,10	9.576,20	6.141.475,47	11.498,50	4,68
Sur Metropolitano	9.128.149,38	8.768,78	11.997.368,24	10.666,82	5,02
Oeste Metropolitano	5.006.403,32	16.233,04	7.115.214,14	18.919,06	3,90
Sierra Norte	214.309,70	9.149,68	323.970,75	11.241,96	5,28
Nordeste Comunidad	275.751,22	10.030,60	463.079,26	11.985,85	4,55
Sudeste Comunidad	515.473,83	8.459,41	757.561,53	10.445,45	5,41
Sudoeste Comunidad	497.580,01	9.474,53	814.786,88	11.278,81	4,45
Sierra Sur	180.402,93	8.083,77	265.509,62	9.992,65	5,44
Sierra Central	1.104.364,88	11.714,17	1.737.006,68	13.887,89	4,35

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda e Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

**CUADRO 13**  
**INDICADOR DE RENTA DISPONIBLE BRUTA MUNICIPAL POR ZONIFICACIÓN ESTADÍSTICA, DIFERENCIAS**  
**(Porcentaje sobre la media de la Comunidad)**

Zona	2000	2004	Diferencia
Comunidad de Madrid	100,00	100,00	0,00
Municipio de Madrid	106,90	106,65	-0,25
Norte Metropolitano	117,94	114,91	-3,02
Este Metropolitano	82,95	83,59	0,64
Sur Metropolitano	75,96	77,54	1,58
Oeste Metropolitano	140,62	137,53	-3,09
Sierra Norte	79,26	81,72	2,46
Nordeste Comunidad	86,89	87,13	0,24
Sudeste Comunidad	73,28	75,93	2,65
Sudoeste Comunidad	82,07	81,99	-0,08
Sierra Sur	70,03	72,64	2,62
Sierra Central	101,48	100,96	-0,52

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda e Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

**CUADRO 14**  
**INDICADOR DE RENTA DISPONIBLE BRUTA MUNICIPAL, MUNICIPIOS MAYORES DE 50.000 HABITANTES**

Municipio	2000		2004 (a)		Tasa crecimiento medio anual
	Total (miles de euros)	Per cápita (euros)	Total (miles de euros)	Per cápita (euros)	
Comunidad de Madrid	60.502.119,00	11.543,88	79.259.586,00	13.755,84	4,48
Madrid	35.865.698,08	12.340,57	45.426.458,31	14.671,22	4,42
Móstoles	1.717.339,14	8.751,49	2.132.955,83	10.551,74	4,79
Fuenlabrada	1.426.021,61	8.177,01	1.875.563,07	9.860,46	4,79
Alcalá de Henares	1.598.788,59	9.530,25	2.205.658,57	11.606,77	5,05
Leganés	1.486.610,42	8.599,12	1.877.161,77	10.559,79	5,27
Getafe	1.361.545,10	9.236,81	1.766.355,32	11.311,48	5,20
Alcorcón	1.379.878,90	9.527,99	1.806.089,00	11.613,49	5,07
Torrejón de Ardoz	861.288,95	9.099,12	1.137.441,89	10.754,43	4,27
Alcobendas	1.347.590,56	14.969,18	1.681.561,34	16.923,59	3,12
Parla	576.269,24	7.706,37	796.922,13	9.393,35	5,07
Coslada	731.359,68	9.442,22	932.225,82	11.327,58	4,66
Pozuelo de Alarcón	1.320.516,16	19.852,81	1.687.628,55	22.845,77	3,57
Rozas de Madrid (Las)	960.223,56	17.423,97	1.391.251,27	20.631,00	4,31
San Sebastián de los Reyes	669.973,43	11.403,80	853.981,89	13.793,37	4,87
Majadahonda	804.180,92	17.367,54	1.165.298,61	20.353,14	4,05
Collado Villalba	449.467,35	10.535,87	630.419,50	12.443,02	4,25

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda e Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

**CUADRO 15**  
**INDICADOR DE RENTA DISPONIBLE BRUTA MUNICIPAL DE LOS MUNICIPIOS MAYORES DE 50.000 HABITANTES, (Diferencias)**

Municipio	Porcentaje sobre la media de la Comunidad		
	2000	2004	Diferencia
Comunidad de Madrid	100,00	100,00	0,00
Madrid	106,90	106,65	-0,25
Móstoles	75,81	76,71	0,90
Fuenlabrada	70,83	71,68	0,85
Alcalá de Henares	82,56	84,38	1,82
Leganés	74,49	76,77	2,28
Getafe	80,01	82,23	2,22
Alcorcón	82,54	84,43	1,89
Torrejón de Ardoz	78,82	78,18	-0,64
Alcobendas	129,67	123,03	-6,64
Parla	66,76	68,29	1,53
Coslada	81,79	82,35	0,56
Pozuelo de Alarcón	171,98	166,08	-5,90
Rozas de Madrid (Las)	150,94	149,98	-0,96
S. Sebastián de los Reyes	98,79	100,27	1,48
Majadahonda	150,45	147,96	-2,49
Collado Villalba	91,27	90,46	-0,81

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda e Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

## 6. Conclusión

Con una superficie de tan sólo el 1,6% del territorio nacional, la Comunidad de Madrid acoge al 13,4% de la población española y genera el 17,7% del PIB español. Las estadísticas oficiales dibujan a la Comunidad de Madrid como la región más próspera de España, de intenso crecimiento demográfico, elevado crecimiento económico, próxima al pleno empleo y con creciente reequilibrio territorial en la renta por habitante. □

### RESUMEN

*En la última década, la Comunidad de Madrid ha experimentado cambios profundos en su demografía, economía y mercado laboral. La región registra un intenso crecimiento demográfico impulsado por la inmigración. La economía madrileña lleva doce años creciendo sostenidamente a una tasa media superior al 3,5%. El mercado laboral viene registrando elevados crecimientos del número de activos y de ocupados, así como una reducción continuada de la tasa de desempleo. El patrón de crecimiento territorial desde el año 2000 destaca por la convergencia en la renta disponible por habitante de los municipios de menor renta hacia los de mayor renta.*

**Palabras clave:** Demografía, Inmigración, Economía regional, Convergencia.



**datadiar**  **com**  
www.datadiar.com

**En Datadiar tenemos  
lo que está buscando.**

**Datadiar, herramienta completa para  
el profesional, le ofrece desde un  
sólo punto de acceso:**

Toda la Actualidad e Información Jurídica que necesita mediante los Servicios de Información, actualizados a diario.

Toda la Documentación jurídica comentada, concordada, interrelacionada y actualizada a diario, que pueda precisar a través de las **Bases de Datos** (Normativa, Consultas a organismos públicos, Resoluciones, Jurisprudencia, Formularios, Contratos, Convenios,...etc).

Las Bases de Datos de Datadiar han sido homologadas por el Consejo General del Poder Judicial y son seleccionadas por jueces y magistrados para su consulta.

- Todo el **Soporte jurídico** gracias a la Consultoría personalizada.
- Un gran catálogo de **Obras Temáticas** y **Obras Prácticas** elaboradas por prestigiosos autores.

***Toda la Documentación  
jurídica comentada,  
concordada, interrelacionada  
y actualizada a diario.***

Identifícate como miembro del Colegio  
y benefícate de ofertas especiales.

Más información en  
**www.datadiar.com**

**902 092 888**

## Crecimiento, empleo e igualdad de oportunidades

España ha vivido en la última década una profunda transformación social y económica de la que Comunidad de Madrid ha participado intensamente. Nuestra región se ha convertido en el motor del crecimiento económico y de creación de empleo de España y en una de las regiones más dinámicas de la Unión Europea.

En poco más de diez años, la Comunidad de Madrid ha pasado de una situación en la que no se creaba empleo y en la que la tasa de paro superaba el 20%, a crear más de 100.000 nuevos empleos al año, lo que ha permitido situar la tasa de paro en torno al 6%.

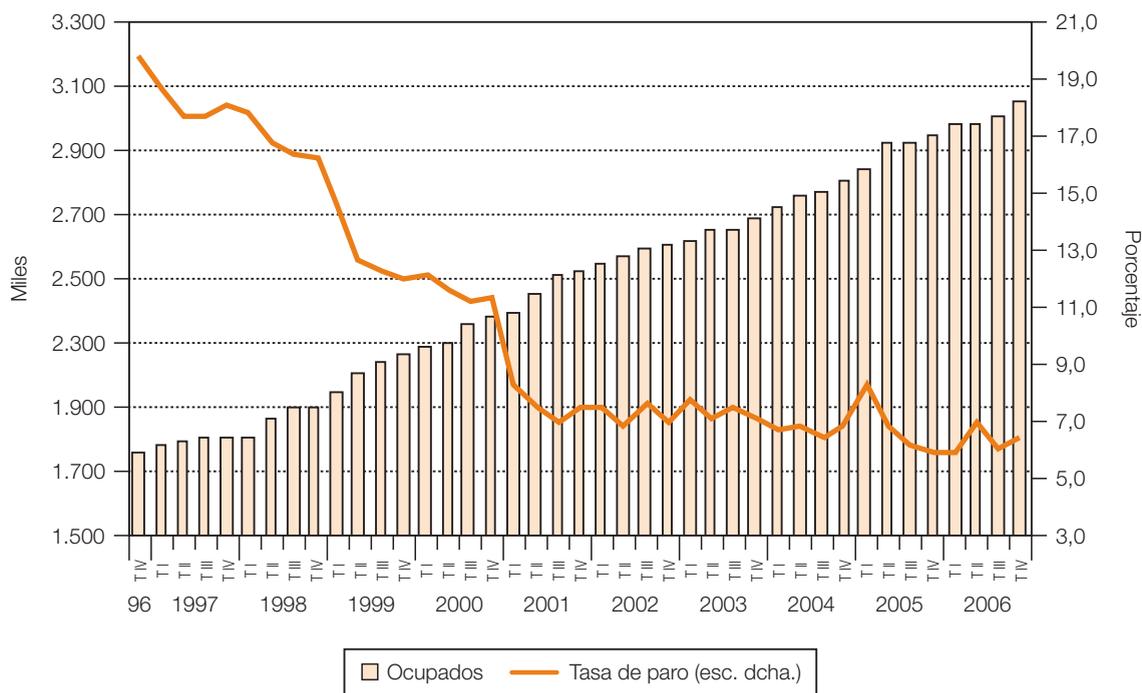
En efecto, al terminar el año 2006, el número de ocupados en la Comunidad de Madrid superaba por primera vez los tres millones de personas, casi el doble que en 1995. En ese mismo período el número de personas en situación de desempleo se ha reducido a menos de la mitad, pese al extraordinario crecimiento de los activos.

Sólo en el último trienio, la población activa ha crecido en 425.000 personas, dos veces más que el crecimiento de la población en edad de trabajar. Es decir, por cada nueva incorporación al grupo de población con edades comprendidas entre los 16 y los 64 años se han producido dos nuevas incorporaciones al grupo en el que se declaran activos, una proporción que escapa a cualquier posible comparación con la evolución reciente del mercado de trabajo madrileño o con las cifras que se pueden observar en otras Comunidades Autónomas. Con independencia de las dudas que puedan suscitar los resultados de la Encuesta de Población Activa —y hay motivos para dudar, especialmente desde el cambio metodológico que se introdujo por el Instituto Nacional de Estadística en 2005— parece claro que el dinamismo de la economía madrileña está impulsando la incorporación al mercado de trabajo de muchas personas que hace tan sólo unos años ni se lo hubieran planteado.

Hay quienes ya hablan del *milagro* económico de la Comunidad de Madrid. Pero no hay ningún milagro. Estamos ante una historia de éxito cuyos protagonistas son todos los madrileños y muy especialmente los empresarios, cuya capacidad creadora está detrás de los más de 1,3 millones de nuevos empleos creados desde 1995 o de los 416.000 que hemos sumado en el curso de la presente legislatura. Sería imposible explicar ese dinamismo de la Comunidad de Madrid, que asombra a quienes se adentran en el análisis de nuestra realidad, sin hacer referencia a las más de 134.000 empresas creadas desde 1995 o al trabajo diario de más de tres

Juan José Güemes  
Consejero de Empleo y Mujer  
de la Comunidad de Madrid

**GRÁFICO 1**  
**EVOLUCIÓN DE LOS OCUPADOS Y LA TASA DE PARO EPA. MADRID**  
**IVT 1996-IVT 2006**



millones de personas que atesoran una cualificación significativamente superior a la del resto de las regiones de España y de la mayoría de la Unión Europea.

La intensa creación de empleo, ha hecho posible que la Comunidad de Madrid cumpla con los objetivos de pleno empleo establecidos por

los Estados Miembros de la Unión Europea en el Consejo celebrado en Lisboa en marzo de 2000. Con cuatro años de antelación la Comunidad de Madrid alcanza los tres objetivos convenidos en Lisboa, que fijan para el 2010 tasas de ocupación global, de mujeres y de mayores de 55 años del 70, 60 y 50% respectivamente.

**CUADRO 1**  
**EPA. VARIACIÓN DE POBLACIÓN Y ACTIVOS, IVT 2003-IVT 2006**  
**(En miles)**

		IVT 2003		IVT 2006		Variación legislatura	
		Población	Activos	Población	Activos	Población	Activos
España	16 y más años	35.435,0	19.811,7	37.235,5	21.812,4	1.800,5	2.000,7
	16-64	28.464,6		30.002,5		1.537,9	
Andalucía	16 y más años	6.141,4	3.280,1	6.483,2	3.590,2	341,8	310,1
		5.057,2		5.351,1		293,9	
Cataluña	16 y más años	5.582,3	3.385,1	5.931,6	3.699,1	349,3	314,0
	16-64	3.960,9		4.170,5		209,6	
Madrid	16 y más años	4.769,0	2.816,1	5.034,7	3.241,5	265,7	425,4
	16-64	3.960,9		4.170,5		209,6	

CUADRO 2  
OBJETIVOS DE LISBOA

	Datos actuales			Objetivos de Lisboa
	Madrid	España	UE-15	2010
Tasa de ocupación 16-64	72	66	66	70
Tasa de ocupación mujeres 16-64	63	55	59	60
Tasa de ocupación 55-64	50	44	45	50

### Objetivos más ambiciosos

Es indudable que se ha producido un gran avance en un período de tiempo relativamente corto. Pero este balance del éxito de la sociedad madrileña no puede llevarnos a la conclusión de que todo está hecho. Antes al contrario, debemos contemplar la superación de los viejos problemas como una oportunidad para fijarnos nuevos objetivos mucho más ambiciosos. Hemos superado muchos de los viejos desafíos y eso nos permite acometer empresas que hace sólo una década parecían inabordables.

La situación social y económica ha cambiado tan radicalmente que lo que hace poco más de diez años se presentaban como soluciones se han convertido en algunos de los problemas más graves que podemos identificar hoy. Porque, naturalmente, hay problemas. Son problemas distintos, porque lo que tenemos ante nosotros está muy cerca de una situación de escasez de recursos humanos cualificados y muy lejos de aquellas abultadas tasas de paro que más que duplicaban a las que podrían observarse en los países de nuestro entorno.

Así, por ejemplo, hablar de prolongación de la vida laboral a principios de los noventa era contrario a la idea dominante según la cual debía producirse una suerte de reparto del trabajo entre generaciones. Se pensaba que la única oportunidad para los jóvenes era jubilar anticipadamente a los profesionales más experimentados. Hoy vemos como aumenta la tasa de ocupación entre quienes tienen edades comprendidas entre los 55 y los 64 años y lo que nos parece alarmante es que todavía una parte importante de los profesionales de más edad —y experiencia— abandonen el mercado de trabajo antes de la edad de jubilación.

Otra de las soluciones dadas a mediados de los noventa por el entonces Gobierno Socialista para aumentar el empleo entre los jóvenes fue la creación de los *contratos basura* a través de

la Ley 10/1994 de 19 de mayo sobre medidas urgentes de fomento de la ocupación. Hoy, en el centro de nuestras preocupaciones está encontrar la forma de reducir eficazmente la temporalidad, especialmente entre quienes están empezando su vida profesional. Ese ha sido el sentido de las tres últimas reformas laborales, las dos que abordaron los gobiernos de José María Aznar y la más reciente del Ministro Caldera. Y seguirá ocupando un lugar central en el cada vez más urgente debate para reformar en profundidad nuestra legislación laboral, con el fin de adecuarla a las necesidades de una sociedad que ha cambiado mucho y que se desenvuelve en un contexto económico internacional también distinto.

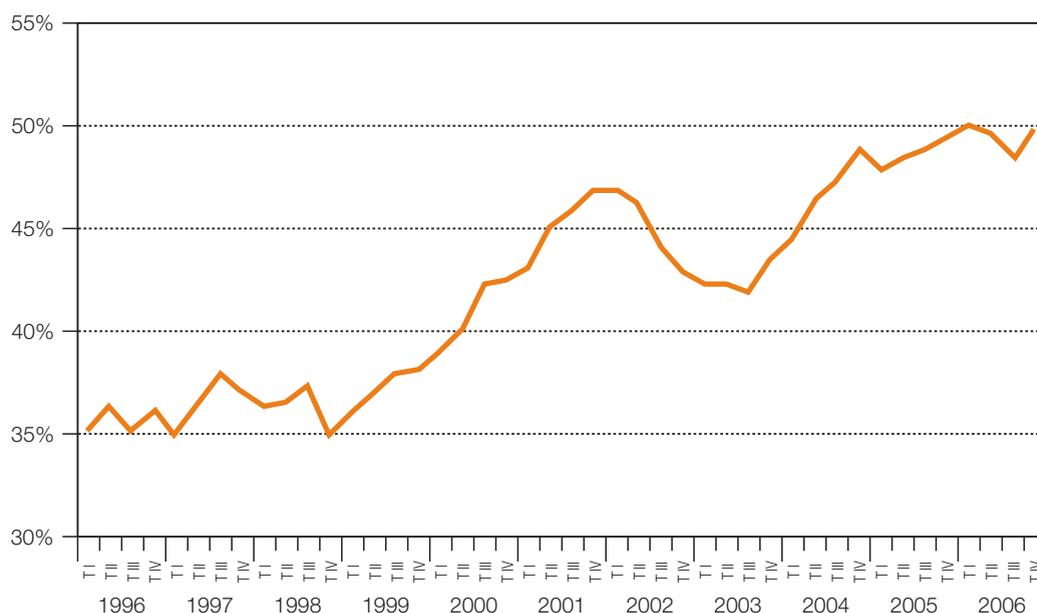
En los noventa, no había discurso políticamente correcto que no hiciese referencia a los *nuevos yacimientos de empleo*, en cuya búsqueda se afanaban unos y otros como si las oportunidades pudieran crearse desde las administraciones por decreto. Hoy casi nadie discute que el acento debemos ponerlo más en la oferta que en la demanda de trabajo.

Hace diez años la inmigración no era un fenómeno relevante en España. Hoy exige toda nuestra atención. La afluencia de personas que vienen de otros países en busca de oportunidades es, sin duda, una extraordinaria fuente de riqueza, pero también nos plantea el reto de movilizar los recursos necesarios para mejorar su cualificación.

### La igualdad de oportunidades como objetivo de la política económica

En fin, a principios de los noventa los gobiernos ni se planteaban estimular la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Es más, los entonces responsables de dirigir la política económica identificaban la incorporación de las mujeres a la actividad (más en condición de activas paradas que de activas ocupadas) como una de

GRÁFICO 2  
EVOLUCIÓN DE LA TASA OCUPACIÓN 55-64 AÑOS, MADRID 1996-2006



las principales causas del imparable aumento del desempleo. Hoy sin embargo, lograr un mayor protagonismo de las mujeres en el mundo profesional y empresarial es, al menos para el Gobierno de la Comunidad de Madrid, un objetivo prioritario. Y lo es no sólo por razones de equidad y justicia social, sino también porque es una condición necesaria para el crecimiento y la creación de empleo.

Ninguna sociedad puede permitirse desaprovechar la mitad del talento (1) y mucho menos en un contexto de escasez de recursos humanos cualificados. Hay, por tanto, poderosas razones que también desde la perspectiva de la política económica, para impulsar decididamente la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.

Es cierto que hemos avanzado mucho en este ámbito; que hoy trabajan en nuestra Comunidad más de 1,3 millones de mujeres cuando en 1995 apenas lo hacían 600.000. Las mujeres madrileñas, con una tasa de ocupación del 63%, tienen más oportunidades de empleo que el resto de las españolas y que de la mayoría de las mujeres de la Unión Europea. Pero también lo es que todavía existe una situación de desigualdad, tanto en el acceso al mercado de trabajo como en el desarrollo de la carrera profesional, que se refleja con toda

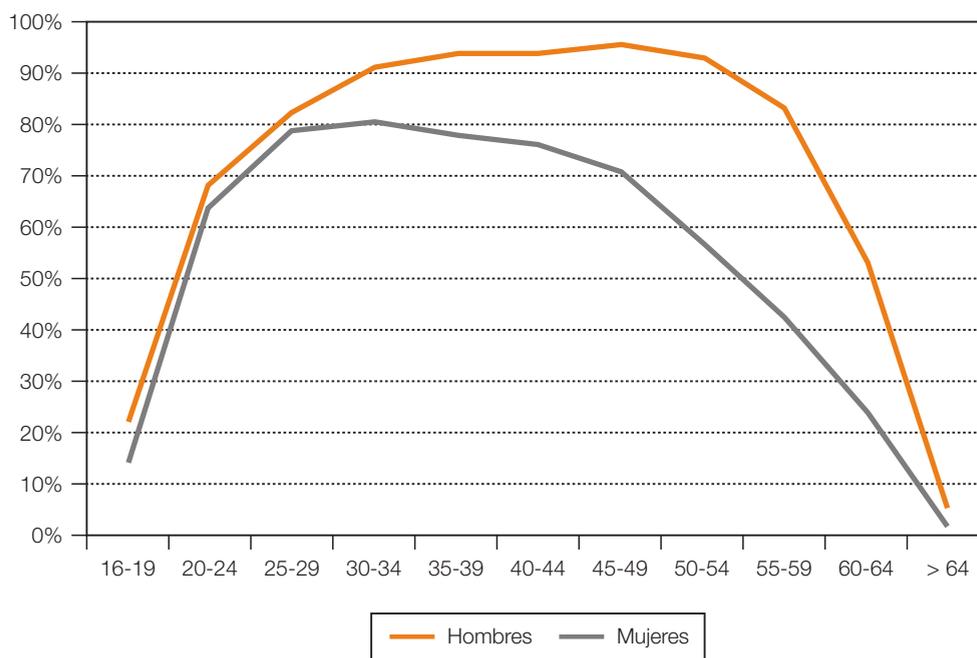
claridad en la mayor tasa de paro y la menor tasa de ocupación de las mujeres en comparación con los hombres, en las diferencias salariales o en la todavía muy escasa presencia de las mujeres en los puestos de mayor responsabilidad.

Pues bien, las situaciones de desigualdad de oportunidades —cuando no de clara discriminación— constituyen una autentica barrera que dificulta la entrada o la permanencia en el mercado de trabajo de una parte muy importante del capital humano de nuestra sociedad —como mínimo de la mitad— y, en ese sentido, constituye no sólo una injusticia inasumible sino también un desafío de primer orden desde el punto de vista económico.

Desde ese convencimiento, el Gobierno de la Comunidad de Madrid viene actuando en cinco frentes:

a) En la formación profesional y en las políticas activas de empleo, donde a comienzos de la Legislatura tomamos la decisión de dedicar al menos el 60% de todos los recursos a la mejora de la cualificación y de las oportunidades profesionales de las mujeres en situación de desempleo. En los últimos tres años, habremos impulsado la celebración de más de 44.000 cursos de formación, en los que habrán participado más de 650.000 madrileños, la

GRÁFICO 3  
EPA IVT 2006. TASAS DE OCUPACIÓN POR SEXO.  
BRECHA DE GÉNERO POR GRUPO DE EDAD



mayoría mujeres. Más del 70% de los participantes en los talleres de empleo y más del 80% en los programas de investigación han sido mujeres.

b) En la labor de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social. La Comunidad de Madrid ha sido la primera en incluir entre las prioridades del Plan Territorial de Inspección la persecución de posibles prácticas discriminatorias en las empresas. Desde 2004, la Inspección de Trabajo realiza una media de 100 actuaciones de investigación en materia salarial, de maternidad y de promoción profesional.

c) En la colaboración con los agentes sociales para formar y sensibilizar a los negociadores de los convenios colectivos. No hay que perder de vista que los convenios colectivos son la principal y más importante fuente de discriminación salarial y de promoción profesional (2).

d) Con la puesta a disposición de las empresas de dos instrumentos de extraordinario valor: la guía de buenas prácticas de la empresa flexible ([www.empresaconciliación.es](http://www.empresaconciliación.es)), que ya va por su tercera edición; y la guía de buenas prácticas de igualdad de oportunidades en la empresa, de próxima aparición. Se trata de dos catálogos de ins-

trumentos de gestión de recursos humanos que incluyen ejemplos reales de las empresas que mayores esfuerzos en estos dos ámbitos. Y tienen el valor añadido de ser fruto del trabajo conjunto de tres de las escuelas de negocios más prestigiosas del mundo: el Instituto de Empresa, IESE y ESADE. Además, el Gobierno de la Comunidad de Madrid reconoce cada año a aquellas empresas que han destacado por haber impulsado las prácticas más ambiciosas en materia de flexibilidad y conciliación; y estamos trabajando con 500 PYMES que participan en un proyecto piloto a través del cual las prestamos asesoramiento y formación para la implantación de una organización más flexible del trabajo.

e) Y más recientemente hemos puesto en marcha el programa LIDERA ([www.lidera.com](http://www.lidera.com)) con el objetivo de promover el liderazgo empresarial entre las mujeres y facilitar su acceso a puestos directivos a través de la formación y el desarrollo de habilidades.

En el ámbito de las posibilidades de conciliación de la vida profesional y familiar la Comunidad de Madrid no ha escatimado esfuerzos presupuestarios en otras dos políticas que tienen entidad pro-

pia pero con un gran impacto en el mercado de trabajo y en la igualdad de oportunidades: la educación y la atención a personas dependientes (3). En educación infantil no sólo se garantiza con fondos públicos plazas suficientes para todos los alumnos de tres a seis años desde hace dos cursos, sino que se superan los objetivos de convergencia fijados en Lisboa en el tramo de cero a tres años con más de 54.000 plazas sostenidas con fondos públicos. Y respecto a la atención de personas mayores dependientes, la gran fuente de conflictos entre familia y trabajo del futuro, la Comunidad de Madrid invierte 2,6 millones de euros al día. Esta inversión ha permitido crear, en el último trienio, 11.000 plazas en residencias para personas mayores, y duplicar el número de ayudas a domicilio y de teleasistencia, que sitúan a Madrid como la región con mayor cobertura. Las 16.000 plazas para atención de discapacitados suponen haber multiplicado por cuatro las existentes en 1995.

Son actuaciones que inciden directamente sobre la calidad de vida de los madrileños y en especial de las madrileñas porque aunque la conciliación concierne a hombres y mujeres, no cabe la menor duda de que todavía son fundamentalmente las mujeres quienes pagan la factura cuando se presentan dificultades para compaginar las responsabilidades profesionales y familiares.

La evolución demográfica de la Comunidad de Madrid nos llevaría, si no fuera por la inmigración, a perder casi 60.000 personas en edad de trabajar de aquí al año 2014. Somos una sociedad que envejece rápidamente, con unas empresas que demandan 100.000 nuevos puestos de trabajo netos al año para cubrir sus necesidades de expansión y prácticamente sin desempleo. Ese déficit de recursos humanos lo podremos cubrir, en parte, con personas procedentes de otros países que se sientan atraídas por la pujanza de la Región. Pero la economía madrileña demanda fundamentalmente personas con una cualificación media y alta; y cubrir esa demanda de profesionales altamente cualificados pasa por prolongar la vida profesional y, sobre todo, por ser capaces de atraer más mujeres al mercado de trabajo. Y eso pasa por acabar con la discriminación y por avanzar decididamente hacia la igualdad de oportunidades. □

#### NOTAS

(1) Desde 2004 en la Comunidad de Madrid hay más egresadas que egresados Universitarios: 681.000 frente a

676.000. Ese curso obtuvieron el título universitario en nuestra región 21.429 mujeres, el 58% del total.

- (2) Los datos del Análisis de la negociación colectiva en la Comunidad de Madrid desde la perspectiva de género, coordinado por Dolores de la Fuente, reflejan que aún existen convenios con cláusulas discriminatorias e incluso anticonstitucionales como el de garajes, servicios de lavado y engrase y autoestaciones que prohíbe a las mujeres la limpieza de cristales. El estudio también señala que 23 convenios todavía mantienen las categorías profesionales en femenino, que en tres convenios se mantiene la dote por matrimonio y que solo siete contienen cláusulas declarativas del principio de igualdad de retribución.
- (3) Tanto es así que la Agenda de Lisboa incluye entre los objetivos de pleno empleo, objetivos de carácter instrumental de atención a la infancia y a la dependencia: para 2010 se estableció el objetivo del 20% de niños escolarizados con fondos públicos, objetivo superado por la Comunidad de Madrid con el 27,3%.

#### RESUMEN

La transformación social y económica experimentada en la última década ha convertido a la Comunidad de Madrid en el motor de crecimiento económico y de empleo de España. El comportamiento extraordinariamente positivo del mercado de trabajo madrileño ha situado además a la Comunidad de Madrid entre las regiones más prósperas de Europa, situación que se refleja en todos los indicadores relevantes. Los problemas a los que se enfrenta hoy la sociedad madrileña no son ya por tanto los relacionados con la demanda de trabajo, sino que tienen que ver con una situación de escasez de recursos humanos, en la que es necesario afrontar la prolongación de la vida activa y el mayor protagonismo de las mujeres en el mundo profesional y empresarial. Avanzar en la igualdad de oportunidades ha sido una de las principales prioridades del Gobierno regional, que ha querido eliminar las barreras que impiden la entrada o la permanencia de una parte del capital humano en el mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid, con políticas ambiciosas en el ámbito de la conciliación de la vida laboral y familiar, de la educación infantil y de atención a mayores dependientes, actuando en la formación profesional y en las políticas activas de empleo, en la persecución de prácticas discriminatorias y en la sensibilización de los negociadores de convenios colectivos, estimulando a las empresas para que implanten medidas que favorezcan la conciliación y promoviendo el liderazgo empresarial entre las mujeres. La economía madrileña seguirá demandando profesionales cualificados en los próximos años, y cubrir esa demanda requiere acabar con la discriminación y continuar avanzando decididamente hacia la igualdad de oportunidades.

**Palabras clave:** Empleo, Capital humano, Formación, Recursos humanos, Empleo femenino, Prolongación de la vida laboral, Conciliación, Igualdad de oportunidades.

# El papel del capital humano

## 1. Introducción

El artículo analiza la incidencia del capital humano en la economía de la Comunidad de Madrid (CM) en los últimos años. Para ello el trabajo se divide en varias secciones, además de esta primera a modo de introducción. En la segunda se pasa revista a los principales indicadores de la región en materia de recursos humanos, haciendo hincapié en la posición ventajosa que viene ocupando la CM en este ámbito. La tercera afronta los efectos de esa disponibilidad de recursos en el comportamiento del empleo de alta cualificación en su sistema productivo y la importancia que ello tiene sobre la productividad. La sección cuarta relaciona el *stock* de capital con la estabilidad del mercado de trabajo de la CM para, en la siguiente, poner de relieve las principales lagunas existentes en materia de profesionales, así como las actuaciones tendentes a mitigarlas. Las posibilidades que comporta la cualificación de su oferta de trabajo en un mundo de servicios estratégicos rápidamente creciente sirven de colofón al artículo, que se cierra con algunas conclusiones al hilo de lo tratado en las secciones anteriores.

## 2. Recursos humanos

A lo largo de las tres últimas décadas se viene poniendo de manifiesto en la CM un sustancial avance en materia de dotación de recursos humanos. Concretamente, la población potencialmente activa se ha multiplicado por 1,5 desde 1980, siguiendo una pauta ascendente. Este avance resulta más fuerte que el registrado para el conjunto del territorio nacional, lo que significa que dicha comunidad mantiene una ventaja comparativa clara en términos de fuerza laboral potencial. A nivel absoluto es la tercera región española con mayor volumen de recursos humanos laborales; paralelamente, esa población tiene una predisposición a participar en el mercado de trabajo por encima de la media española, superior incluso a la de la UE-15 (cuadro 1).

En materia de oferta laboral propiamente dicha su crecimiento reciente ha sido mucho mayor que en el caso de España, influido sin duda por el componente de población extranjera, que representa en estos momentos más de la sexta parte del total de dicha oferta (un décimo en España). La tasa de actividad de la Comunidad de Madrid (75%) es mayor que la española y que la de la UE-15, afectada igualmente por lo elevado de esa tasa entre la población extranjera que vive en

**CUADRO 1**  
**RECURSOS HUMANOS Y NIVEL DE ESTUDIOS EN LA CM Y EN LA UE**

1.1. POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR (a), TASAS DE ACTIVIDAD Y DE EMPLEO									
Ámbito y año	Población 16-64		Tasas de actividad según edad					Total	Tasa de empleo
	Miles	Índice	16-19	20-24	25-29	30-54	55...		
C. Madrid:									
1980	3.299	100	39	59	...62...		26	50	44
2005	4.918	149	29	67	...89...		23	75	70
España:									
1980	26.747	100	47	59	...63...		26	50	44
2005	36.416	136	29	67	...81...		19	71	64
UE-15:									
2001	249.436	100	...48...		...82...		42	69	64
2004	251.947	101	...48...		...84...		46	71	65
1.2. POBLACIÓN ACTIVA: COMPOSICIÓN POR GRUPOS DE EDAD (En porcentaje)									
C. Madrid:									
1980	1.661	100	7,3	12,7	...66,9...		13,1		100
2005	3.067	183	2,3	8,5	...78,2...		11,0		100
España:									
1980	13.428	100	8,8	12,5	...64,0...		14,7		100
2005	20.886	156	2,6	9,4	...77,4...		10,6		100
UE-15:									
1995	166.172	100	3,7	10,0	13,9	61,6	10,8		100
2005	178.393	107		12,0		77,0	11,0		100
1.3. POBLACIÓN ACTIVA SEGÚN ESTUDIOS EN LAS REGIONES EUROPEAS MÁS DINÁMICAS (b) (Porcentaje sobre la población activa)									
	Primarios		Secundarios		Terciarios		Superior a los estudios primarios		
	2000	2004	2000	2004	2000	2004	2000	2004	
BE Région de Bruxelles-Capitale	30,8	26,6	27,6	28,4	42,2	46,0	69,9	74,4	
DK Denmark	22,8	19,2	52,0	50,8	24,9	31,5	76,9	82,3	
DE Oberbayern	17,8	14,0	49,3	52,4	27,8	29,3	77,0	81,7	
DE Berlin	15,8	16,4	47,9	47,5	33,4	33,6	81,3	81,0	
DE Hamburg	16,8	16,4	51,3	51,0	24,4	25,1	75,7	76,1	
DE Darmstadt	16,8	16,0	50,3	51,4	26,8	28,5	77,0	79,9	
GR Sterea Ellada	52,6	44,7	36,8	41,7	12,9	14,9	49,7	56,5	
<b>ES Comunidad de Madrid</b>	<b>41,8</b>	<b>38,6</b>	<b>22,6</b>	<b>23,3</b>	<b>36,2</b>	<b>38,5</b>	<b>58,8</b>	<b>61,9</b>	
FR Île de France	28,7	28,1	36,1	34,7	35,6	37,7	71,7	72,4	
FR Alsace	28,4	23,0	51,0	51,2	21,0	25,9	72,0	77,2	
FR Rhône-Alpes	29,3	27,3	45,3	46,7	25,9	26,4	71,2	73,1	
IE Southern and Eastern	38,6	28,2	33,3	39,2	20,7	32,0	54,0	71,1	
IT Lombardia	32,5	40,5	34,7	47,0	8,7	14,0	43,5	61,0	
IT Provincia Autonoma Bolzano-Bozen	31,1	52,6	39,8	39,0	5,7	10,5	45,5	49,5	
IT Emilia-Romagna	33,6	41,0	33,8	46,3	8,9	14,6	42,7	60,9	
LU Luxembourg (Grand-Duché)	32,9	18,9	44,8	55,4	20,8	25,9	65,6	81,3	
NL Utrecht	25,9	22,1	42,5	39,9	31,6	37,9	74,0	77,8	
AT Wien	19,4	17,9	60,2	56,9	20,8	25,8	81,0	82,7	
PT Lisboa	68,1	59,5	18,4	20,6	16,0	22,1	34,5	42,8	
FI Åland	35,3	25,7	43,4	49,3	22,8	26,5	66,2	75,7	
SE Stockholm	16,0	13,8	46,5	50,7	39,2	35,5	85,6	86,2	
UK Inner London	9,6	10,1	31,4	45,9	43,5	44,6	74,9	90,6	
UK Berkshire, Bucks and Oxfordshire	10,0	9,4	50,5	56,7	32,9	35,7	83,3	92,4	
UK North Eastern Scotland	9,2	9,3	52,6	58,9	30,1	33,0	82,6	91,9	

(a) Población de 16 años y más, excepto en UE que engloba 15 y más.

(b) Regiones con mayor crecimiento de su PIB.

Fuente: EPA (INE e Instituto de Estadística de la CM) y Enquête sur les forces de travail (Eurostat).

su ámbito geográfico. La propensión de la población a participar en el mercado laboral de la Comunidad de Madrid difiere con la edad, al igual que ocurre en la mayor parte de las regiones europeas, formando una especie de campana: va creciendo hasta el umbral de los 55 años para caer posteriormente. Sin embargo, los jóvenes madrileños en su conjunto presentan menor tendencia a la participación temprana en el mercado de trabajo que en otros lugares españoles, lo que se entiende por la presencia más acentuada de estudiantes entre ellos.

Como consecuencia de estos rasgos es comprensible que la población laboral de la Comunidad de Madrid disponga, respecto a otras regiones, de mayor capital humano por persona en términos de educación formal. Y por tanto, de un margen de maniobra superior para la cobertura de los puestos de trabajo o de las vacantes de empleo que en ella puedan surgir. Lo cual hace, a su vez, que el grado de cualificación media de su población sea más elevado que en otras regiones (cuadro 1). Un fenómeno semejante tiene efectos en cascada y transversales, pues no sólo está indicando que la población laboral de la comunidad presenta un perfil más apto para la adaptación profesional a las exigencias del sistema productivo, sino que es a la vez más apropiado para hacer frente a los cambios en los contenidos de los puestos de trabajo derivados de futuras alteraciones en la estructura productiva y tecnológica o de modificaciones en los esquemas de organización laboral interna en las empresas. En un mundo con alta incertidumbre a medio y largo plazo sobre las estructuras de las ocupaciones venideras, la vía más razonable para posibilitar los ajustes de la fuerza laboral a los nuevos requerimientos profesionales es partir con una sólida base educativa.

Si bien existe una ventaja comparativa en la Comunidad de Madrid respecto al conjunto territorial español en materia de capital humano, ello no basta para afrontar los retos que irán decantándose en el futuro, con independencia de que esta circunstancia haya facilitado que el grado de utilización de la población en edad de trabajar aumentase rápidamente en los últimos años, de forma superior incluso a la de la década anterior y a un ritmo más alto que el ocurrido en la media española. Y no basta porque los ajustes de cualificación entre oferta y demanda, como luego se comenta, surgen con frecuencia y profundidad. No es sólo cuestión de disfrutar de niveles educativos mejores, sino de disponer además de otros conocimientos y habilidades

profesionales que hagan factible una razonable rapidez de los ajustes a los nuevos y variantes esquemas productivos. Un buen ejemplo lo constituye el hecho de que la CM presenta un peso bastante menor que otras regiones europeas en el segmento de estudios secundarios (cuadro 1), apartado este que, al incluir la formación profesional, muestra que los estudios de índole *más práctica* están infrarrepresentados, lo que indudablemente supone cierta restricción a la hora de abordar la cobertura de especialistas y técnicos de nivel intermedio más directamente involucrados con los denominados oficios del sistema productivo.

### 3. Empleo cualificado

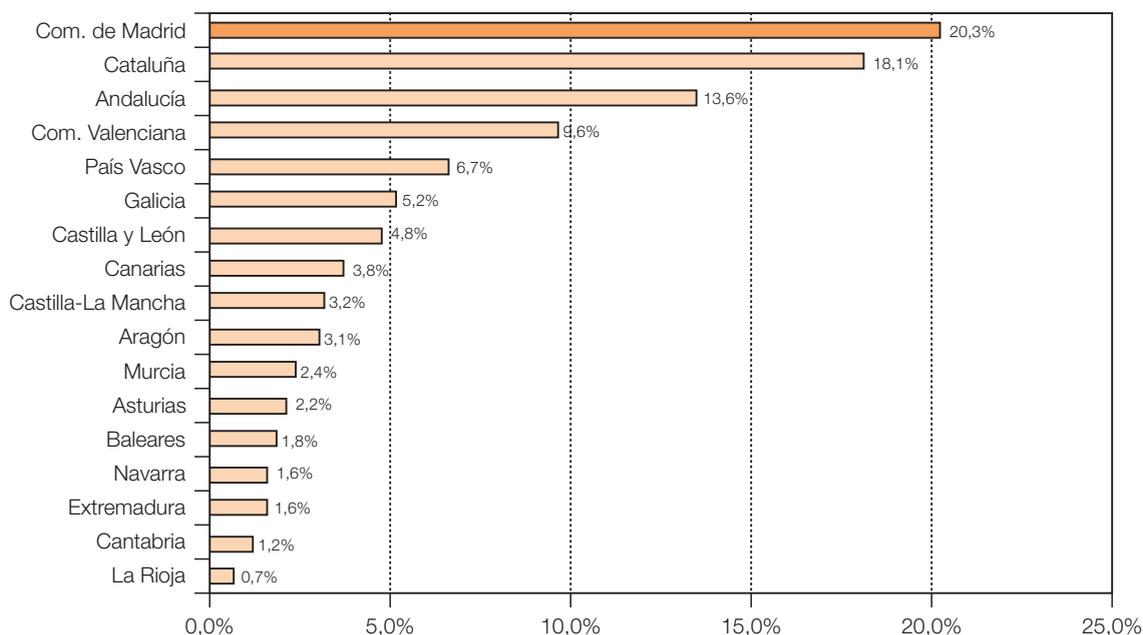
Al igual que en los sistemas productivos de los países más industrializados, el empleo cualificado viene creciendo en el de la Comunidad de Madrid. De los 19,3 millones de ocupados en España, algo más de la cuarta parte tiene esa característica (1). Por otro lado, de estos empleos la quinta parte se concentra a su vez en la Comunidad de Madrid, que resulta ser la región que mayor peso absorbe dentro del conjunto español y con una diferencia significativa en relación a otras regiones que constituyen el grupo de las que pueden ser calificadas como adelantadas en este aspecto (gráfico 1). Esta circunstancia adquiere además otra característica digna de mención, pues al margen de ser la Comunidad de Madrid la de mayor capital humano acumulado, el empleo que en ella viene generándose ha desembocado en que el peso relativo del segmento cualificado en relación al total de empleo de la región continúe incrementándose año a año. Fruto de esta evolución es que al final de 2005 el 35% del empleo total de la región responde a ocupaciones de esa naturaleza.

Desde una perspectiva temporal más amplia, el comportamiento del empleo cualificado en la Comunidad de Madrid muestra una tendencia optimista de cara a los próximos años. En la última década el aumento experimentado por el peso del conjunto de ocupaciones agrupadas bajo el concepto de *empleo cualificado* ha sido aproximadamente del 6%, netamente por encima del registrado por el conjunto de España o por España excluyendo a la Comunidad de Madrid (cuadro 2). Puede afirmarse que, al margen de determinadas regiones que han tenido una expansión igualmente considerable de esta clase de empleo, la registrada en la Comunidad de Madrid ha sido notable.

**GRÁFICO 1**  
**EMPLEO CUALIFICADO 2005**

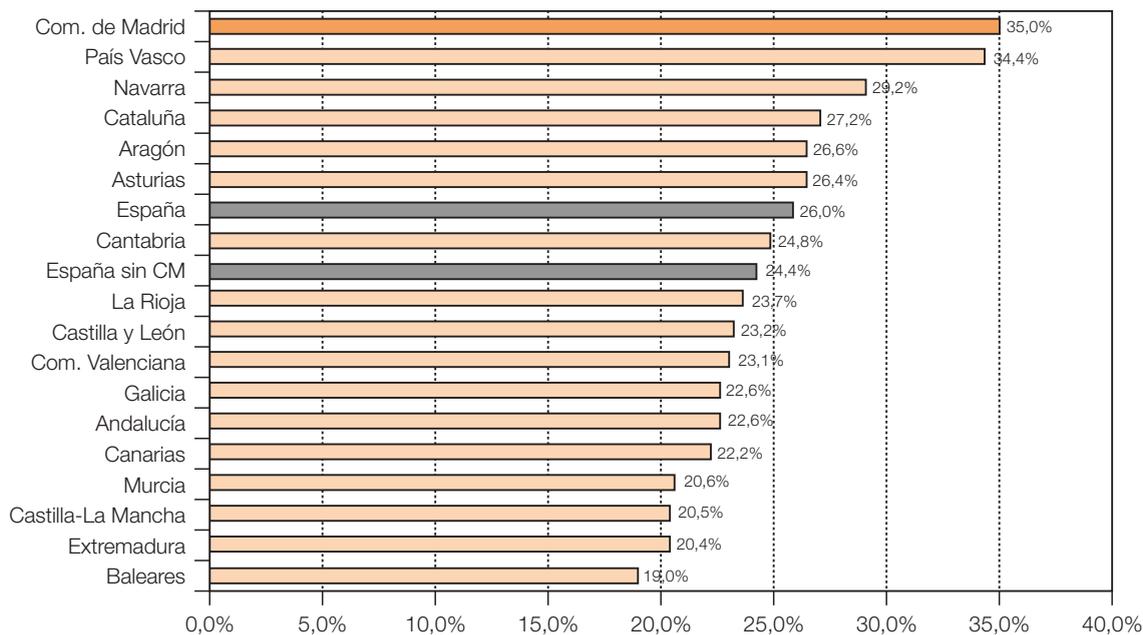
**A. Distribución entre las CC.AA.**

Distribución del empleo cualificado entre las CC.AA.: 2005 (media anual)



**B. Peso sobre la población ocupada de cada CC.AA.**

Empleo cualificado: 2005 (media anual)



Fuente: Panorama Laboral 2006 (CM, Consejería de Empleo y Mujer y UAM).

**CUADRO 2**  
**COMPOSICIÓN DEL EMPLEO EN LA CM Y EN LA UE-15**

Ámbito geográfico	Porcentaje de empleo cualificado			Evolución (diferencia)
	1996	2004	2005	2005-1996
Comunidad de Madrid	29,2	34,6	35,0	5,8
España sin CM	20,1	23,6	24,4	4,3

COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR NIVELES DE CUALIFICACIÓN (En porcentaje) (Conceptos homogeneizados para la UE)			
	1998	2000	2003
Comunidad de Madrid (estimación):			
Poco cualificados y semicualificados	67,1	64,7	62,0
Muy cualificados	32,9	35,3	38,0
España:			
Poco cualificados	58,6	54,9	51,6
Semicualificados	16,9	18,5	19,5
Muy cualificados	24,5	26,5	28,9
EU-15:			
Poco cualificados	42,3	30,7	29,2
Semicualificados	37,5	45,6	46,1
Muy cualificados	20,2	23,7	24,7

Fuentes: EPA y Employment in Europe 2004.

Una evolución de esta naturaleza implica, sin duda, una dinámica que ha de actuar como elemento de arrastre del sistema productivo de la región por las posibilidades competitivas que ello comporta. En el contexto de la UE-15 la proporción de empleo cualificado en la CM (muy cualificado en la terminología utilizada por Eurostat) supera ampliamente la media comunitaria.

Según ponen de manifiesto diversos estudios (De la Fuente, 2006), la Comunidad de Madrid aparece como la región donde la contribución del *stock* de capital humano a la productividad regional relativa registra el valor más alto entre todas las comunidades españolas, lo que subraya la importancia que alcanza dicho *stock* como motor de crecimiento y consolidación de su economía. Con todo, la región presenta un punto débil. La absorción de científicos y tecnólogos por el sistema productivo madrileño resulta lenta, al igual que ocurre en la mayor parte del territorio español. Este fenómeno obligaría, por tanto, a redefinir los estímulos públicos para esa incorporación, a la vez que al sector privado a desarrollar una decidida actuación cooperativa de carácter sectorial en esa dirección. La continuidad en la profundización de relaciones entre este último y el sistema universitario e investigador de la región actuaría de estímulo en la buena dirección dada la importancia que ello representa de cara a avances futuros de productividad.

#### 4. Estabilidad laboral

En el ámbito del empleo, la estabilidad laboral de las personas se ve afectada por el nivel de capital humano disponible por las mismas. Si bien dicho capital abarca tanto la educación formal como la formación y experiencia laboral posteriores, sólo es factible disponer de datos individuales que reflejen, de manera acumulada, el conjunto de capital humano que portan. Los microdatos de la EPA permiten ver, para dicha educación formal, cuál es el margen de estabilidad que se ofrece a las personas en el puesto de trabajo, así como el margen de posibilidades de volver a la situación de ocupación tras haber perdido el empleo. En síntesis, esa estabilidad laboral crece con el nivel educativo de las personas tal como refleja el cuadro 3, donde, partiendo de una alta probabilidad de perder el empleo entre las personas con menor nivel de estudios formales, cae paulatinamente la misma con dicho nivel. Y al contrario, desde la posición de ocupado, la probabilidad de acceder a una vacante crece con los estudios. El salto más fuerte de la probabilidad se da al acceder al título de formación profesional, lo que indica que se produce un claro umbral de posibilidades laborales para las personas que superan estos estudios.

CUADRO 3  
CAPITAL HUMANO Y ESTABILIDAD PROFESIONAL

Individuo referente: residente en la CM (Probabilidad relativa respecto a España = 1)	Probabilidad de perder la ocupación			Probabilidad de acceder a una vacante		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
(Modelo Logit UAM)	0,70	0,71	0,87	2,21	1,85	1,79
Analfabeto y sin estudios	3,83	2,85	3,66	0,30	0,27	0,32
Educación primaria	1,14	1,51	1,38	0,90	0,80	0,92
Segundo ciclo ESO	0,80	0,82	0,76	0,99	0,98	1,11
Formación profesional	0,64	0,84	0,68	3,33	2,82	2,27
Estudios previos a superior	0,53	0,55	0,60	2,38	1,88	2,30
Estudios superiores	0,58	0,53	0,66	4,90	3,70	3,98

Fuente: Panorama Laboral de la CM, 2006 (UAM).

Desde esta perspectiva global, la Comunidad de Madrid, que, como se indicó, disfruta de una buena posición en la escala regional de capital humano, registra consecuentemente ventajas comparativas respecto a otras comunidades. Pues, tomando como referencia España en su conjunto, la probabilidad agregada de perder el empleo resulta menor que en el caso nacional, a la vez que la probabilidad de acceder a las vacantes que se generan es superior a la media española.

### 5. Formación y sistema productivo

Al margen de disponer la CM de una base razonable de capital humano de partida, todo parece indicar que, de cara a determinadas especialidades profesionales, aparecen restricciones en el lado de la oferta, tanto en los mercados externos como internos a la empresa (cuadro 4). Es decir, a la hora de contratar nuevos trabajadores en el mercado general la mayoría de empresas se enfrenta a dificultades para poder atender las competencias y requerimientos profesionales que surgen para la producción de sus bienes y servicios. Dificultad que se reproduce entre la plantilla de las empresas, donde las necesidades de perfeccionamiento o reciclaje profesionales se hacen más patentes.

Las estrategias de respuesta para mitigar estas limitaciones se materializan en una serie de aspectos. Cada año, en la CM uno de cada diez empleados participa en algún tipo de formación, porcentaje menor que la media de España. Este hecho de menor participación no significa sin embargo un esfuerzo económico inferior por empleado, pues los recursos unitarios destinados a la misma —lo que sin duda es un indicador de calidad— son

superiores al resto de las comunidades autónomas. Con todo, existe una diferencia significativa respecto a los niveles registrados en la media de la UE, lo sugiere que se mantiene todavía un margen de actuación potencial de cierta entidad en este campo. La reasignación parcial de fondos desde las acciones de formación de desempleados hacia la de ocupados puede ser una opción a considerar. Un aspecto adicional de este tipo de formación en la CM es que el peso de los operarios poco cualificados alcanza, dentro del conjunto de participantes en los módulos formativos organizados por las empresas, valores algo inferiores al resto nacional. En síntesis, las estrategias de respuesta son más fuertes en la CM que en España como un todo, pero más débiles que en la media de la UE-15.

La preparación o mejora de la formación de quienes están desempleados alcanza en la Comunidad de Madrid, un año con otro, a la sexta parte de quienes se mantienen en esa posición, porcentaje más elevado que el correspondiente a España en su conjunto y aproximadamente similar al constatado para la UE-15. El grueso de participantes tiene un nivel educativo de educación general básica o similar, lo que, comparado con otras comunidades, es un porcentaje bastante alto; es decir, la formación de desempleados está más relacionada en la Comunidad de Madrid con la cualificación de quienes más necesitan conocimientos profesionales que en otros ámbitos geográficos. La incidencia de esta formación complementaria entre los desempleados es modesto pero superior al impacto que se produce en las demás CC.AA. en su conjunto. Así, aunque la tasa de empleo de quienes han participado en acciones de formación (una vez pasado un año aproximadamente) resulta similar o muy próxima a la

**CUADRO 4  
ACTUALIZACIÓN DE CONOCIMIENTOS**

4.1. DESAJUSTES OCUPACIONALES EN EL SISTEMA PRODUCTIVO DE LA CM						
Factores determinantes	Déficit en el mercado externo	Déficit de competencias del personal de plantilla	Inadecuación salarios-productividad	Falta de transparencia en el mercado de cualificaciones		
Nivel de desajuste (porcentaje de empresas)	88	84	31	18		
4.2. ACTUALIZACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LA POBLACIÓN LABORAL						
Actualización de conocimientos	C. Madrid		España		UE-15	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005
<b>A) Del personal de las empresas</b>						
Porcentaje de la plantilla en programas de formación interna (media anual)	13,5	8,2 11,9	9,2	15,1 18,4	28,4	40,0
Número de horas por participante en procesos de formación	38,6	—	40,5	42,0	45,2	31,0
Coste de la formación sobre el coste laboral total (porcentaje)	—	—	—	1,5	—	2,3
Número de horas por ocupado	4,6	4,7	3,5	3,7	—	—
Coste por empleado en formación	783,0	—	668,0	—	989,6	—
Peso de operarios no cualificados, dentro del total de participantes	22,8	—	25,3	—	18,5	—
<b>B) De las personas sin empleo</b>						
Porcentaje de desempleados que han participado en cursos formativos (media anual)	13,2	16,3	13,1	13,3	15,8	—
Porcentaje de desempleados no cualificados, dentro del total de participantes	37,6	65,1	42,4	62,8	—	—
Utilización de la inversión en formación (tasa de inserción laboral):						
— Tasa	59,5	61,1				
— Tasa participantes/Tasa no participantes x 100	109,4	101,7				

*Fuentes:* Con carácter general, las fuentes corresponden a: «Continuing vocational training in enterprises in Europe. Statistics in focus», 2002 y 2005. Las demás fuentes proceden de: BEL del MTAS, CM: *Panorama Laboral, 2006* e INEM: «Evaluación de la Estrategia Europea de Empleo en las CC.AA. españolas». Para una ampliación de estas fuentes, ver *Capital humano y cualificación laboral* (F. Sáez, 2006).

producida para España en su totalidad, el efecto o valor añadido a los colectivos receptores es más alto en la CM.

Concretamente, utilizando indicadores relativos que comparan los resultados del grupo objetivo (participantes) con el de control (desempleados de características similares que no participaron en el proceso de formación), se desprende que existe un efecto positivo de esa formación. Pues el indicador que mide dicha tasa entre ambos grupos alcanza varios puntos de diferencia respecto al indicador relativo de España. Para esta última, la probabilidad de acceder a un empleo crece un 2%, mientras que esa probabilidad sube un 9% en el caso de la CM (cuadro 4), según se desprende de la Evaluación de la Estrategia Europea de Empleo llevada a cabo por el Instituto Nacional de Empleo (INEM, 2004). Con todo, subsiste una parte significativa de participantes (cuatro de cada diez) que no encuentra empleo en el año transcurrido desde la fecha de finalización del curso, lo que equivale a la no utilización de esos conocimientos en un plazo razonable; fenómeno generalizado en todo el territorio nacional.

## 6. Capital humano y potencial económico

El mundo moderno muestra un gran dinamismo en la combinación de servicios y tecnologías TIC, especialmente en países como Estados Unidos, Finlandia, Irlanda, Reino Unido, Suecia, Dinamarca u Holanda, por ejemplo. La competitividad del factor trabajo depende, a la postre, no únicamente de la inversión en capital humano, sino además y complementariamente de factores tales como la tecnología incorporada en relación al factor capital, en el grado de racionalidad en la organización del trabajo y en la movilidad funcional potencial de este último.

En relación con este asunto, los Estados Unidos han realizado en los veinte últimos años un esfuerzo considerable en favorecer el cambio tecnológico y la incorporación de TIC, unido a la expansión de servicios estratégicos en materia financiera, comercial y empresarial, donde destaca el alto peso que representan las ocupaciones cualificadas. En cierta contraposición a lo sucedido en ese país, en la UE la liberalización de los servicios en el espacio común ha sido bastante

tímida. Y todo parece indicar que resulta clave, como base para la consecución de economías de escala, el desarrollo de un espacio de servicios sin fronteras. Es decir, del desarrollo de un espacio sin fronteras en este campo. Es aquí donde parece residir el elemento esencial de la ventaja competitiva que presenta EE.UU. respecto a la UE. Y, dado que la CM ofrece, como antes se señaló, un componente significativo de empleo cualificado, cabe concluir que su economía disfruta de un potencial elevado bajo un escenario de creciente liberalización de servicios en Europa.

## 7. Principales conclusiones

La Comunidad de Madrid presenta una ventaja comparativa respecto a otras regiones, españolas y de la Unión Europea, en materia de recursos humanos. El ratio de capital humano alcanza valores significativos en ese contexto. Ello se manifiesta en que el sistema productivo registra un componente de empleo cualificado elevado, comparativamente hablando, facilitado precisamente por la dotación del capital humano disponible en la región.

Con todo, existen debilidades en el segmento de niveles educativos de carácter intermedio y profesional. De hecho y si bien ha crecido la importancia de la formación profesional en su ámbito territorial, su peso resulta menor que en otros sistemas educativos regionales. Junto a este aspecto, en la Comunidad de Madrid, al igual que ocurre a escala nacional, se manifiesta una moderada absorción de científicos por parte de las empresas. Avances en este tema consolidarían la actual ventaja de la CM en términos de productividad del trabajo.

En un escenario de buen comportamiento del mercado de trabajo, la CM genera un sistema de flujos entre distintas situaciones laborales de índole más dinámica que en otros mercados regionales. La probabilidad de que disfruta un desempleado para acceder a una ocupación es superior a la media nacional, por ejemplo, a la vez que dicha probabilidad es menor cuando lo que se mide es el paso desde ocupado a parado. La existencia de un ratio de capital humano entre la población activa madrileña superior a la de otros ámbitos favorece mejores expectativas profesionales entre esa población.

Si bien las estrategias para cubrir desajustes en materia de competencias y requerimientos profesionales son más potentes en la Comunidad de

Madrid que en otras comunidades, los esfuerzos llevados a cabo en formación continua para ocupados muestran una diferencia significativa respecto a los niveles registrados en la Unión Europea de los 15, lo cual representa, sin duda, un reto importante para los próximos años. □

## NOTAS

- (1) El concepto abarca las siguientes ocupaciones de la clasificación EPA del INE: Poder Ejecutivo y Legislativo, Dirección de AA.PP. y organizaciones de interés; Dirección de empresas de diez o más asalariados; Profesiones asociados a estudios de segundo y tercer ciclo universitario en Físicas, Matemáticas e Ingenierías; Profesiones asociados a estudios de segundo y tercer ciclo universitario en Ciencias Naturales y Sanidad; Profesiones asociados a estudios de segundo y tercer ciclo universitario en la enseñanza; Profesionales del Derecho; Profesiones asociados a estudios de segundo y tercer ciclo universitario en Organización de empresas, Ciencias Sociales y Humanidades; Escritores, artistas y otras profesiones asociadas; Profesiones asociados a estudios de primer ciclo universitario en Físicas, Químicas, Matemáticas e Ingeniería; Profesiones asociados a estudios de primer ciclo universitario en Ciencias Naturales y Sanidad (excepto ópticos y fisioterapeutas); Profesiones asociados a estudios de primer ciclo universitario en la enseñanza; Otras profesiones asociadas a una titulación de primer ciclo universitario; Técnicos de las Ciencias Físicas, Químicas e Ingenierías, Técnicos de las Ciencias Naturales y de la Sanidad; Técnicos en educación infantil; Profesionales de apoyo en operaciones financieras y comerciales; Profesionales de apoyo a la gestión administrativa; Otros técnicos y profesionales.

## BIBLIOGRAFÍA

- Barro, R. J. (1997): *Determinants of Economic Growth*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Cámaras de Comercio (2002): *El libro 2000 de la formación*, Ed. Civitas, Madrid.
- Comisión Europea (varios años): *Employment in Europe*.
- Comunidad de Madrid, Consejería de Empleo y Mujer (2003, 2004, 2005 y 2006): *Panorama laboral de la Comunidad de Madrid: el mercado de trabajo*, y *Panorama laboral de la Comunidad de Madrid: flujos del mercado de trabajo*, Mimeo, Madrid ([www.madrid.org](http://www.madrid.org), Consejería de Empleo y Mujer, Dirección General de Empleo-UAM, Panorama Laboral).
- Comunidad de Madrid (2004): *Evaluación intermedia de las acciones cofinanciadas por el FSE* (mimeo), Dirección General de Asuntos Europeos.
- (2005): *Estructura Económica de Madrid*, Biblioteca Civitas Economía y Empresa.

De la Fuente, A. y Domenech, R. (2006): «Capital humano, crecimiento y desigualdad en las regiones españolas», versión final del Documento presentado al Simposio de Moneda y Crédito 2005.

EUROSTAT (2005): *Anuario Estadístico*, Comunidad Europea, Luxemburgo.

Fundación Argentaria (2000): *Formación y empleo* (Sáez, F. coord.), Ed. Fundación Argentaria-Visor, Madrid.

INE (2006): *Encuesta de Población Activa*, año 2006 y anteriores.

INEM (2004 y 2005): *Datos del Observatorio Ocupacional. Información Provincial*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

MTAS-UAM (2004): *Evaluación de la Estrategia Europeo de Empleo en las Comunidades Autónomas Españolas*, SEPE-INEM.

OECD (2003): «Upgrading Worker's Skills and Competencies», *OECD Employment Outlook*, Chapter 5.

OCDE (1999): *Human Capital Investment. An International Comparisson*, París.

## RESUMEN

El artículo se centra en el papel que juega el capital humano en el sistema productivo de la Comunidad de Madrid. En él se pone de manifiesto la positiva evolución del stock de dicho capital en la última década en la región, así como la incidencia que ello ha tenido en la ampliación del empleo cualificado dentro de ella. Todo lo cual ha desembocado en una posición competitiva ventajosa de esta comunidad en materia de recursos humanos, lo que le permite afrontar futuros retos como motor de crecimiento y consolidación de su economía, bajo un escenario previsible de creciente liberalización de los servicios estratégicos en Europa. Estos logros no excluyen, sin embargo, la existencia de desajustes de cualificación entre oferta y demanda de profesionales, detectados en su sistema productivo, especialmente en determinados segmentos ocupacionales.

**Palabras clave:** Capital humano, Mercado de trabajo, Productividad, Empleo.

## Datadiar Fiscal para Economistas Madrid incluye:

- 1.- Base de Datos Fiscal
- 2.- I.R.P.F.
- 3.- Impuesto de Sociedades
- 4.- I.V.A.
- 5.- Revista "Gaceta Fiscal" en Internet
- 6.- Datadiar Contable



*Oferta de Suscripción*

<p style="font-size: 2em; color: orange;"><b>79€</b></p> <p style="background-color: black; color: white; padding: 2px;">Pago Trimestral</p>	<p style="font-size: 1.5em; color: orange;"><del>940€</del></p> <p style="font-size: 2em; color: orange;"><b>289€</b></p> <p style="background-color: black; color: white; padding: 2px;">Pago Anual</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Más información en  
[www.datadiar.com](http://www.datadiar.com)  
**902 092 888**

Oferta válida sólo hasta el 30 de Junio de 2007.  
 IVA no incluido.  
 Suscripción exclusiva para miembros del Colegio de Economistas de Madrid

**datadiar** **com**  
[www.datadiar.com](http://www.datadiar.com)

# La aportación de las mujeres a la economía madrileña

## 1. Introducción

Cualquier observador de la sociedad española reconocerá que ésta ha experimentado transformaciones drásticas en las últimas décadas (transición política; incorporación a la Comunidad Europea, hoy Unión Europea). En paralelo con esas transformaciones, se ha desarrollado otra más silenciosa pero no menos importante para la economía y la vida cotidiana: la incorporación masiva de las mujeres a la actividad económica. Incorporación sin duda relacionada con otros procesos, también acaecidos a lo largo de esas décadas, como los siguientes:

— La terciarización de la economía española ha determinado que la distribución sectorial del empleo se reorienta hacia los servicios e incorpore mano de obra femenina, hasta el punto de que numerosas actividades pueden considerarse *feminizadas*.

— La difusión de las tecnologías de la información, desde mediados de los años ochenta, orienta la distribución del empleo hacia actividades y ocupaciones más intensivas en tecnología, educación y conocimiento.

— Los procesos productivos se hacen más flexibles en su organización y requerimientos de empleo también desde mediados de los ochenta, favorecido todo ello por el establecimiento de nuevas figuras contractuales.

Las mujeres españolas se han adaptado con prontitud a los nuevos requerimientos del sistema:

1. La tasa de actividad femenina se ha más que duplicado desde mediados de la década de los setenta, pasando de cifras en torno al 20% a situarse en la actualidad muy cercana al 50% y su comportamiento es cada vez más autónomo. Tradicionalmente el punto máximo se alcanzaba en el tramo de edad 20-24 años, reduciéndose a partir de esa edad por matrimonio y maternidad. Desde 1995 se observa, sin embargo, que el máximo se alcanza en el tramo 35-44 años, lo que significa que dichos acontecimientos vitales tienen una influencia mucho menor en la participación laboral femenina. Además, la mayoría de las mujeres que abandonan el mercado de trabajo no tienen estudios más allá de los primarios, mientras que las universitarias o con estudios medios se mantienen activas a lo largo de casi toda la edad laboral con independencia de su situación familiar.

2. Las mujeres jóvenes invierten en educación más que sus coetáneos varones y nuestro país se sitúa entre los más avanzados de la UE en

**CUADRO 1**  
**ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN**  
**Y DISTRIBUCIÓN DEL**  
**EMPLEO FEMENINO POR OCUPACIONES.**  
**TOTAL NACIONAL**

Ocupaciones	Índice de concentración	Índice de distribución
No cualificados	19,3	51,7
Operarios	2,9	12,8
Cualificados industria y constr.	3,2	7,5
Cualificados sector primario	1,6	21,2
Cualificados de los servicios	23,6	62,0
Administrativos	14,9	64,1
Técnicos	12,6	44,5
Profesionales	16,0	51,3
Directivos	5,5	32,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>39,9</b>

Fuente: EPA 2005, Nueva Metodología.

estos indicadores (Strack, 2003). En el tramo de edad 20-29 años están matriculadas en la educación superior el 32% de las mujeres, frente a sólo el 28% de los hombres. Asimismo, los licenciados universitarios representan el 10,2% de las mujeres entre 25 y 29 años, frente a sólo el 7,6% de los hombres.

3. Las mujeres se especializan en las ocupaciones que más se ajustan a las nuevas demandas del mercado laboral. Con datos de la Encuesta de Población Activa, profesionales, técnicos y cualificados de los servicios representaban conjuntamente en 2005 el 52,3% del empleo femenino y sólo el 35,8% del masculino. Estas ocupaciones se pueden considerar *feminizadas*, con porcentajes de mujeres (51,3, 44,5 y 62,0%, respectivamente) que superan con creces la presencia del empleo femenino en el total nacional (39,9%).

4. Las mujeres se concentran, asimismo, en las actividades de servicios que más empleo generan: servicios a empresas, servicios sociales y servicios personales representan conjuntamente el 53,6% del empleo femenino por sólo el 26% del empleo masculino.

5. Las mujeres son un ingrediente esencial de la flexibilidad laboral en nuestro país: aunque sólo representan el 41,7% de los asalariados, sin embargo ocupan el 66% de los empleos fijos discontinuos, el 46% del empleo temporal, el 56% del estacional y el 77% de los empleos de sustitución.

## 2. Diferencias en la participación económica femenina por CC.AA.

Cuando se observan los datos relativos a la situación laboral de las mujeres españolas se obtiene una imagen del conjunto nacional que encierra en su interior situaciones muy diferentes en los distintos ámbitos territoriales:

— Por ejemplo, si la tasa de actividad femenina nacional (población de 16 y más años) se sitúa en 2005 casi en el 47%, en Madrid y Baleares alcanza el 53%, en Cataluña el 51% y en Navarra el 49,5%. Por el contrario, es mucho más baja en Extremadura, Castilla-La Mancha y Asturias (en torno al 39%).

— La tasa de empleo femenino se sitúa para el total nacional en el 40,8%, pero asciende al 49% en Madrid, en Baleares y Cataluña al 47%. Por el contrario, en Extremadura se queda en el 30,7% y en Asturias y Andalucía en el 33%.

— La tasa de paro femenino, 12,16% para el total nacional, desciende al 7,7% en Madrid, mientras que en Extremadura es todavía el 22% y en Andalucía el 19%.

Esas diferencias están relacionadas, por una parte, con las características de la población femenina de cada comunidad (edad, estudios, estado civil); por otra, con las características de su estructura productiva y los sectores de actividad más relevantes, que determinarán las oportunidades de empleo para las mujeres; por último, con las políticas aplicadas a favor del empleo femenino.

A la luz de los datos anteriores se observa que Madrid es una comunidad peculiar, con tasas de participación laboral y empleo de las más elevadas de España y de desempleo muy bajas (aunque esto ocurre no sólo en el caso de las mujeres sino también en el de los hombres). Estos resultados positivos significan que en Madrid la contribución femenina a la actividad económica es más elevada que en otras regiones, lo que se constata con ciertos datos demográficos. Según el Padrón Municipal de Habitantes, la población madrileña es más femenina que el conjunto nacional:

— Si a 1 de enero de 2005 en Madrid había 107 mujeres por cada 100 hombres en el total nacional eran sólo 103.

— También hay más mujeres entre los extranjeros (98 mujeres por cada 100 hombres, frente a 87 en el total nacional) y especialmente entre los afiliados a la Seguridad Social (81 mujeres por cada 100 hombres en Madrid frente a 58 en el total nacional).

— Por sectores, las mujeres contribuyen más al empleo que en el total nacional en los de servicios (112 mujeres por cada 100 hombres frente a 107), construcción (9 frente a 6) e industria (37 frente a 33).

Si realizamos la comparación con la Unión Europea de 15 Estados miembros (con datos proporcionados por la Dirección General de la Mujer de la Comunidad de Madrid a partir de EPA y Eurostat) se observan otros aspectos interesantes:

— La tasa de empleo femenino en Madrid se situaba ya en 2004 al mismo nivel que la media de la UE-15 (56%) y la masculina incluso por encima.

— En la Comunidad de Madrid el empleo se concentra en los servicios, tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres, pero mientras que en el conjunto de España el sector terciario representa el 64%, y en la UE-15 el 70%, en Madrid alcanza el 75%.

— Lo anterior se acentúa en el caso de las mujeres, que si en el conjunto de España se concentran en los servicios en el 82% y en la UE-15 alcanzan el 84%, en Madrid llegan hasta el 90%.

— Una parte importante y creciente del empleo femenino es asalariado (Madrid presenta la tasa más elevada de asalarización femenina, 9 puntos por encima de la media nacional). Del empleo asalariado un porcentaje importante se ubica en el sector público, que representa el 23,1% de las mujeres ocupadas y el 16,9% de los varones.

— Si en el año 2000 la mayor parte (41%) de las asalariadas de las administraciones públicas dependían de la administración central en 2004 ya dependían (44%) de la autonómica. El proceso de transferencia también ha ocurrido en el caso de los hombres, pero en mucha menor medida, ya que la administración central ha pasado de representar el 45 al 35%, mientras que la autonómica del 9 al 21%. La administración local y la empresa pública tienen mucha más importancia como fuentes de empleo para los hombres (18% cada administración) que para las mujeres (7 y 11%, respectivamente).

— Un porcentaje importante de los empleos asalariados de las administraciones públicas son temporales y la tasa de temporalidad de las mujeres más que duplica (19%) la de los hombres (8%).

Estas diferencias territoriales se analizan con más detalle en el *Observatorio sobre la situación de la mujer en España y sus regiones* (Castaño y cols., 2004), y se confirma con datos de la EPA que existen grandes disparidades en la participación laboral femenina:

— Las regiones del norte, junto al Levante y Madrid presentan las pautas más favorables en términos de tasa de actividad.

— Por el contrario, las regiones del sur, junto con Asturias, La Rioja y ambas Castillas, presentan las peores situaciones (tasa de actividad más reducida).

— Desde el punto de vista de su evolución, han sido las mujeres de Madrid, Navarra y País Vasco las que en mayor medida han afianzado su buena situación. En todo caso, se observa un proceso de convergencia regional, aunque reviste una intensidad moderada.

### 3. Análisis sectorial y ocupacional

Actualizando algunos datos del observatorio para el año 2005, se aprecian de nuevo diferencias notables. Desde el punto de vista del índice de concentración (1) sectorial del empleo femenino (cuadro 2) el 84% se ubica en los servicios en el total nacional y aparecen distintas pautas de empleo:

— Comunidades de predominio casi exclusivo de los servicios en el empleo femenino, como Canarias, Baleares y Madrid, con índices de con-

**CUADRO 2**  
**ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DEL EMPLEO FEMENINO POR SECTOR ECONÓMICO Y COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

Comunidades autónomas	Agricultura	Industria y construcción	Servicios
Canarias	3,0	3,8	93,1
Baleares	0,8	5,5	93,7
Madrid	0,4	9,6	90,0
La Rioja	4,3	21,4	74,3
Cataluña	1,0	17,8	81,2
Valencia	2,1	16,0	82,0
Aragón	3,2	16,8	79,9
Navarra	3,1	16,5	80,3
Castilla-La Mancha	3,2	15,8	81,0
Galicia	11,2	15,1	73,7
Murcia	7,5	16,0	76,5
Andalucía	8,1	7,4	84,4
Asturias	4,8	8,5	86,7
País Vasco	1,1	11,9	86,9
Castilla y León	4,5	11,1	84,4
Extremadura	6,8	9,1	84,2
Cantabria	5,0	9,8	85,2
<b>Total nacional</b>	<b>3,6</b>	<b>12,4</b>	<b>84,1</b>

Fuente: EPA 2005, Nueva Metodología.

centración para este sector que superan el 90% y con porcentajes de la industria y construcción muy por debajo de la media nacional.

— Comunidades donde el empleo femenino combina los servicios con la industria (más construcción) ya que este sector presenta porcentajes por encima de la media nacional (10,7%). Son La Rioja (casi 20%), Cataluña y Valencia (16%), Aragón, Navarra y Castilla-La Mancha (entre 14 y 15%).

— Comunidades en las que el sector primario y la industria se mantienen también en buenas cifras representando conjuntamente entre un cuarto y un quinto del empleo femenino, como Galicia y Murcia.

— Comunidades, por último, de sector primario y servicios: Andalucía, Asturias, Castilla-León y Extremadura y Cantabria.

Dado que el empleo femenino se concentra masivamente en el sector servicios resulta interesante analizarlo con mayor detalle. Para ello se recurre a la clasificación de ramas de servicios que las ordena según la posición que ocupan en la cadena de vínculos del proceso productivo, esto es, según el lugar que ocupan en el recorrido que transcurre desde el productor hasta el consumidor final: Servicios a la distribución; Servicios a la producción (los que presentan mayores requerimientos tecnológicos y de empleo cualificado);

Servicios sociales (también con niveles de cualificación elevados); y Servicios personales (el empleo menos cualificado).

Las mujeres tienen una presencia creciente (cuadro 3) (2) en el empleo a lo largo de dicha cadena, de manera que cuanto más cerca de la empresa, menor presencia de mujeres y cuanto más próximo al consumidor, mayor peso del empleo femenino: representan el 43,5% en los servicios a la distribución; 48,6% en los servicios a la producción; 58,5% en los servicios sociales; 69,5% en los servicios personales.

En Madrid la presencia femenina representa porcentajes por debajo de la media nacional en servicios de distribución, muy cercanos a la media en servicios personales y servicios a la producción y bastante por encima de la media en servicios sociales.

El índice de concentración del empleo femenino de Madrid (cuadro 4) se sitúa muy por encima de la media nacional en servicios a la producción (21,8 frente a 16,3%), algo menos en servicios personales, cercano a la media en servicios sociales y muy por debajo en servicios de distribución. Se observa, por tanto, que en la composición del empleo femenino predominan los servicios más intensivos en tecnología, educación y conocimiento y tienen menos peso los servicios menos intensivos en estos factores.

**CUADRO 3**  
**ÍNDICE DE DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO FEMENINO POR AGRUPACIONES DE SERVICIOS Y COMUNIDAD AUTÓNOMA**

Comunidades autónomas	Servicios distribución	Servicios producción	Servicios sociales	Servicios personales
Andalucía	39,8	47,2	52,1	63,2
Aragón	45,2	51,2	60,5	68,3
Asturias	46,7	49,1	60,8	66,3
Baleares	46,8	51,5	58,6	67,3
Valencia	46,5	49,1	57,7	69,5
Canarias	42,6	49,4	55,6	61,0
Cantabria	46,0	49,3	57,5	69,6
Castilla y León	44,8	49,6	60,7	71,2
Castilla-La Mancha	39,3	45,7	55,6	67,2
Cataluña	43,9	49,0	64,3	75,0
Extremadura	37,7	49,4	55,1	69,9
Galicia	45,3	48,5	57,9	69,8
La Rioja	52,5	43,7	61,7	63,3
Madrid	41,5	47,4	62,2	70,6
Murcia	46,3	46,6	51,6	77,2
Navarra	50,8	50,1	62,6	67,9
País Vasco	42,6	52,9	62,6	72,2
<b>Total nacional</b>	<b>43,5</b>	<b>48,6</b>	<b>58,5</b>	<b>69,5</b>

Fuente: EPA 2005, Nueva Metodología.

**CUADRO 4**  
**ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DEL EMPLEO FEMENINO POR AGRUPACIONES DE SERVICIOS Y COMUNIDAD AUTÓNOMA**

Comunidades autónomas	Servicios distribución	Servicios producción	Servicios sociales	Servicios personales
Andalucía	37,6	14,5	32,3	15,5
Aragón	36,5	15,7	33,7	13,9
Asturias	39,3	13,6	32,8	14,2
Baleares	49,2	12,2	23,0	15,5
Canarias	45,1	12,8	32,0	11,9
Cantabria	38,5	13,0	31,9	16,5
Castilla y León	35,2	13,2	37,6	13,9
Castilla-La Mancha	34,4	12,1	38,3	15,2
Cataluña	35,1	17,5	31,1	16,2
Valencia	41,5	15,9	25,0	17,5
Extremadura	32,8	11,3	42,9	13,0
Galicia	37,9	13,2	33,8	15,1
Madrid	28,4	21,8	30,5	19,3
Murcia	41,7	12,9	28,9	16,4
Navarra	35,7	14,4	34,8	14,0
País Vasco	29,4	19,5	31,6	16,5
La Rioja	37,5	12,1	34,5	15,8
<b>Total nacional</b>	<b>36,1</b>	<b>16,3</b>	<b>31,4</b>	<b>16,1</b>

Fuente: EPA 2005, Nueva Metodología.

Para el análisis de la posición ocupacional de las mujeres se ha desglosado la información para las nueve categorías ISCO (International Standard Classification of Occupations: directores, profesionales, técnicos de apoyo, administrativos, cualificados de los servicios, cualificados del secundario y la construcción, cualificados del primario, operarios y no cualificados). El índice de concentración nos permite comparar la calidad del empleo femenino en Madrid con el total nacional. En concreto, puede afirmarse que las mujeres de una comunidad ocupan puestos de mejor calidad cuando las ocupaciones consideradas superiores (directores, profesionales y técnicos) tienen una presencia relativamente mayor en el total del empleo femenino. Castilla-León y Navarra, seguidas de Madrid y País Vasco son las comunidades con mejor perfil, mientras que las que lo presentan peor según este criterio son Comunidad Valenciana seguida de Baleares, Canarias y Murcia.

El empleo femenino en Madrid se concentra preferentemente en las categorías indirectas de nivel más elevado, donde se sitúa por encima de la media nacional (profesionales y técnicos, no así en directivos). Tienen menos importancia, por el contrario, las categorías manuales, cualificadas o no. Las categorías menos cualificadas representan porcentajes del empleo femenino iguales a la media nacional.

#### 4. Las mujeres emprendedoras y directivas en la Comunidad de Madrid

Las mujeres madrileñas poseen un nivel de preparación superior a la media nacional. De hecho, el 42% ha finalizado estudios superiores (incluido doctorado) frente a 36,6% del conjunto de España; asimismo, el 28% tiene estudios secundarios superiores, cuatro puntos por encima de dicha media (EPA, 2005).

**CUADRO 5**  
**ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DEL EMPLEO FEMENINO POR OCUPACIONES MADRID Y TOTAL NACIONAL**

Ocupaciones	T. Nacional	Madrid
No cualificados	19,3	19,30
Operarios	2,9	0,90
Cualificados industria y construcción	3,2	2,00
Cualificados del primario	1,6	0,07
Cualificados de los servicios	23,6	21,10
Administrativos	14,9	16,80
Técnicos	12,6	16,20
Profesionales	16,0	20,20
Directivos	5,5	3,20
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: EPA 2005, Nueva Metodología.

A pesar de su elevado nivel de preparación, no son las mujeres más emprendedoras del país, probablemente porque cuentan con más opciones de empleo. La tasa de autoempleo femenino (empleadoras, empresarias sin asalariados, trabajadoras independientes) en Madrid es la más baja del país (7,5%) y se sitúa a la mitad de la media nacional (EPA, 2005).

Asimismo, según el *Informe Global Entrepreneurship Monitor sobre la Comunidad de Madrid* (GEM, 2004), las mujeres sólo representan el 26,27% del conjunto de emprendedores de la Comunidad de Madrid (45.650 mujeres frente a 128.134 hombres). Este dato se sitúa por debajo de la media española (27%, con 403.500 mujeres emprendedoras) y muy por detrás de la media de la UE-15, donde hay 4,5 mujeres emprendedoras por cada 10 hombres.

Este estudio, que recoge las características socioeconómicas y empresariales de las madrileñas emprendedoras, aporta otros datos interesantes:

- La edad media se sitúa en torno a los 41 años, el 61% ha finalizado estudios universitarios superiores y la mayoría (72%) tiene un nivel de renta superior a la media.

- Estas mujeres emprenden debido a la existencia de oportunidades de negocio (91%) y en muy escasa medida por necesidad; se manifiestan seguras de sí mismas, ya que el 90% considera que posee los conocimientos y habilidades necesarias y no valora que el miedo al fracaso pueda constituir un freno para su empresa.

- Crean negocios mayoritariamente en el sector servicios (78%): venta al por mayor (52%), hostelería y restauración (13%), servicios a empresas (13%), educación, sanidad y servicios sociales (4%), servicios al consumidor (4%).

- Se trata de negocios muy pequeños, con un tamaño medio de tres empleados, que se diversifican conforme aumenta el nivel educativo de las emprendedoras, siendo más variado en el caso de las mujeres que han finalizado estudios superiores. El esfuerzo financiero está en consonancia con lo anterior. De hecho, el 50% no ha invertido más de 30.000 euros y lo ha financiado con ayuda de la familia.

- La innovación tecnológica no parece jugar un papel destacado en la estrategia de negocio, ya que en el 80% de los casos las tecnologías existentes ya estaban disponibles el año anterior.

Los expertos consultados por GEM consideran que en Madrid, al igual que en otras comunidades españolas, el emprendimiento no aparece como una opción deseable para la mujer y manifiestan

preocupación por la escasa sensibilidad hacia esta problemática. No se estimula a las mujeres a emprender e incluso ésta no se considera una opción para ellas. La escasez de servicios sociales que faciliten a las mujeres (y a los hombres) la conciliación entre las tareas profesionales y las domésticas aparece como la principal explicación de la escasa propensión emprendedora de las madrileñas.

En cuanto a las mujeres que ocupan puestos de responsabilidad, en el *Observatorio* (Castaño y cols., 2004) se analizó en mayor detalle con datos de la EPA la categoría de directores de la ISCO, ya que se puede incurrir en confusión si no se distingue entre directores de empresas con empleados y aquellos otros casos en los que la única persona que trabaja es el propio director, en realidad un autónomo o, más frecuentemente, autónoma, que sería así directora de sí misma. Para el total nacional, las mujeres directoras trabajan mayoritariamente en esta segunda categoría. El 48,2% de directores en empresas sin empleados eran mujeres, por sólo el 23% en las empresas con trabajadores.

Madrid de nuevo resulta peculiar porque las mujeres directoras con trabajadores a su cargo representan 70% del total de directoras, frente a las que no cuentan con trabajadores a su cargo, que son el 30%. Por el contrario, en el total nacional, predominan las segundas (60% no tienen trabajadores, frente a 40% que sí cuentan con empleados). Sólo en Navarra y en Baleares las directoras con trabajadores a su cargo representan algo más del 50%.

## 5. Conclusiones

La aproximación a la aportación de las mujeres a la economía en la Comunidad de Madrid revela datos muy positivos, con tasas de actividad, ocupación y desempleo que mejoran notablemente la media nacional. Es de destacar que la tasa de empleo se sitúa al nivel de la Unión Europea de 15 Estados miembros.

Destacan, asimismo, el sesgo del empleo femenino hacia los servicios por encima de la media nacional, la importancia de las administraciones públicas —y particularmente la administración autonómica— y la incidencia de la temporalidad.

El empleo femenino de la Comunidad de Madrid es un empleo de calidad relativa por encima de la media nacional, con mayor incidencia de los servicios más cualificados (servicios a empresas y servicios sociales), así como de las categorías ocu-

pacionales de mayor nivel (profesionales y técnicas, aunque no directivas) y de la indirectas (cualificados de los servicios y administrativos).

Lo anterior es coherente con la elevada preparación educativa de las mujeres madrileñas, que facilita su participación en el mercado laboral en niveles muy por encima de la media nacional y resulta especialmente adecuado para desenvolverse en un mercado altamente competitivo como es el madrileño. No se ve reflejado, por el contrario, en mayores grados de emprendimiento femenino, por falta tanto de estímulo social y consideración hacia esta opción como por la escasez de servicios que faciliten la corresponsabilidad en la conciliación familia-trabajo. A pesar de lo anterior, el perfil de las mujeres emprendedoras y directivas madrileñas se sitúa muy por encima de la media nacional, tanto desde el punto de vista de sus características socioeconómicas como empresariales. □

#### NOTAS

- (1) El Índice de Concentración informa de cómo se distribuye el empleo femenino a lo largo de toda la estructura sectorial, conociendo así qué porcentaje de las mujeres ocupadas trabaja en cada sector. Si se estudia la concentración de las mujeres por ramas de actividad, el índice que se calcula es  $I_c = \text{número de mujeres en la rama } i / \text{número total de mujeres ocupadas}$ . Alternativamente, y para el caso de las ocupaciones laborales, el índice toma la forma  $I_c = \text{número de mujeres en la ocupación } j / \text{número total de mujeres ocupadas}$ .
- (2) El Índice de Distribución recoge el porcentaje que las mujeres representan en el empleo de cada sector productivo u ocupación ( $I_d = \text{número de mujeres en la ocupación o sector } i / \text{Población total en la ocupación o sector } i$ ). Este indicador permite distinguir entre sectores masculinos o femeninos. En sentido estricto, significa

que la mayoría de los ocupados son hombres (sectores u ocupaciones masculinos) o mujeres (sectores u ocupaciones femeninos).

#### BIBLIOGRAFÍA

- Castaño y cols. (2004): *Observatorio sobre la situación de la mujer en España y sus regiones*, Instituto de la Mujer, MTAS, Madrid.
- Dirección General de Empleo y Mujer, Comunidad de Madrid <http://www.madrid.org/iestadis/fijas/estructu/sociales/iindigen.htm>.
- GEM (2004): *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo 2004*, Comunidad de Madrid, Comunidad de Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Población Activa*, [www.ine.es/database2](http://www.ine.es/database2).
- Strack, G. (2003): «Towards a European knowledge-based society: the contribution of men and women», *Statistics in Focus, Science and Technology, Theme 9-5/2003*, Eurostat. [epp.eurostat.ec.eu.int/portal/](http://epp.eurostat.ec.eu.int/portal/).

#### RESUMEN

La incorporación masiva de las mujeres al mercado de trabajo es una de las transformaciones que caracterizan el proceso económico español en las últimas décadas. La participación laboral femenina no se ha manifestado, sin embargo, con la misma intensidad en las distintas comunidades autónomas. Madrid destaca por el dinamismo de su población femenina, cuyas tasas de participación se equiparan a las europeas, por la importancia abrumadora del sector servicios donde se ubica el 90% de dicho empleo, así como por la calidad del mismo desde el punto de vista de la importancia relativa de las ocupaciones de mayor nivel.

**Palabras clave:** Mercado de trabajo, Mujer, Madrid, Comunidades autónomas.

## Mercado de trabajo: la temporalidad (\*)

**Isabel Encabo**

*Departamento de Economía Aplicada,  
Universidad de Alcalá*

**Carlos Iglesias**

*Departamento de Economía Aplicada e Investigador  
de SERVILAB, Universidad de Alcalá*

**Raquel Llorente**

*Departamento de Análisis Económico, UAM e  
Investigadora de SERVILAB, Universidad de Alcalá*

### 1. Introducción

Resultado de la reforma laboral de 1984, desde 1990 la tasa de temporalidad supera en España el nivel del 30%. Tras veinte años de historia, y a pesar de las sucesivas *contrarreformas laborales* (1), la temporalidad se muestra persistentemente elevada. Además, la temporalidad también muestra elevadas diferencias regionales. Con datos de la Encuesta de Población Activa para el segundo trimestre de 2004, mientras en Andalucía la temporalidad se acercaba al 45%, en Madrid no superaba el 20%. Varios son los argumentos teóricos utilizados para explicar estas elevadas tasas de temporalidad (Toharia, 2005), de los que se deducen distintas para explicar estas diferencias regionales:

a) Los empresarios eligen qué forma de contratación utilizar, comparando beneficios (productividad del trabajador o del puesto de trabajo) y costes (salarios y posibles costes futuros de despido). El resultado será la elección de un contrato de trabajo indefinido o temporal (2). Las diferencias regionales de temporalidad serán consecuencia de diferencias en las características de sus trabajadores y puestos de trabajo.

b) La temporalidad es un reflejo de la necesidad empresarial de la flexibilidad exigida por los nuevos contextos de los mercados —competencia, apertura y globalidad— y de la actividad económica —inestabilidad, riesgo e incertidumbre—. Las diferencias regionales de temporalidad se deberían a diferencias regionales en cuanto las necesidades de flexibilidad de sus empresas.

c) Por último el argumento de la *cultura de la temporalidad*, que subraya la dificultad de los empresarios para desarrollar la contratación sobre cálculos económicos correctos, bien debido a la costumbre que instaura una cierta preferencia por la temporalidad, bien a que sólo disponen de una información incompleta (3). El *marco institucional* resulta fundamental tanto con la transmisión de información como con la formación de la costumbre. Las diferencias regionales de temporalidad se deberían a la existencia de distintos modelos de relaciones laborales y de estructuras institucionales (4).

Dentro del contexto anterior, el objetivo del artículo es comparar la temporalidad de la Comunidad de Madrid con la del resto de España desde tres perspectivas: 1) las características de los trabajadores y de los puestos de trabajo de los contratos temporales 2) la existencia de distintas estructuras productivas o de ocupaciones labo-

rales, 3) las pautas dinámicas laborales del empleo temporal.

Los datos estudiados proceden de los segundos trimestres de la EPA para el período de 1987 a 2004 (5). El artículo se organiza de la siguiente manera. El apartado 2 analiza las características de la temporalidad en Madrid, tanto en relación con los trabajadores como con los puestos de trabajo, comparándolas con las del resto de España. El apartado 3 verifica, mediante análisis *shift-share*, la importancia de las diferencias en términos de la estructura productiva y ocupacional para la explicación de las diferencias de temporalidad. El siguiente apartado 4 analiza si la temporalidad en Madrid implica comportamientos económicos distintos en los flujos laborales trimestrales y anuales. Finalmente, el apartado 5 recopila los principales resultados.

## 2. Las características de la temporalidad

El objetivo del apartado es determinar las características (de los trabajadores y de los puestos de trabajo) asociados a la temporalidad en Madrid y en el resto de España, concluyendo si existen diferencias entre ambos ámbitos geográficos.

Para establecer qué características son más relevantes respecto de la temporalidad, primero hemos calculado índices de incidencia sobre los rasgos de los trabajadores (sexo, edad, estado civil, nivel de estudios terminado) y de los puestos de trabajo (sector de actividad, ocupación laboral, sector institucional, duración de la jornada, duración del contrato, número de trabajadores de la empresa y ETT) (6), para posteriormente estimar modelos multivariantes con los que formalizar las conclusiones obtenidas. En concreto, hemos estimado varios modelos de elección discreta *logit* sobre la probabilidad de que un individuo trabaje mediante un contrato temporal, frente a lo que sería con un contrato indefinido en Madrid y en el resto de España. La idea es analizar la influencia de las variables personales y profesionales sobre la probabilidad de tener un contrato temporal, comparando los resultados en ambos ámbitos geográficos (7).

El cuadro 1 recoge los coeficientes y las probabilidades asociadas a los mismos. El signo y magnitud de los coeficientes nos informan de la influencia de cada variable sobre la probabilidad de ser temporal. La diferencia en las probabilidades nos permite comparar ambos territorios. Los resultados permiten afirmar respecto a las características de la temporalidad en Madrid:

- a) Ser mujer incrementa la probabilidad de tener un contrato temporal.
- b) Existe una relación inversa entre edad y temporalidad.
- c) Ser soltero se asocia con una mayor temporalidad (8).
- d) Las mayores probabilidades se producen para estudios bajos o estudios universitarios (9).
- e) Construcción y actividades primarias son los que más estimulan la probabilidad de ser temporal.
- f) Las menores probabilidades se producen para las ocupaciones laborales que implican tareas no manuales, especialmente cualificadas.
- g) No hay una pauta clara entre temporalidad y tamaño de la empresa, aunque es más probable ser temporal en empresas de menor tamaño.
- h) Las jornadas a tiempo parcial se asocian con contratos temporales.
- i) Los inmigrantes económicos tienen mayores probabilidades de ser temporales.

Aunque con algunos matices, en el resto de España se observan unas pautas similares, si bien sólo en cuanto al sentido de las influencias ejercidas por las distintas categorías. La intensidad de esta influencia es distinta (última de las columnas, diferencia de probabilidades) y se obtiene un signo positivo para todas las categorías, lo que muestra dos conclusiones fundamentales. En primer lugar, es más probable trabajar como asalariado temporal en el resto de España que en Madrid. En segundo lugar, este resultado es cierto para la totalidad de colectivos considerados; pero en concreto, sobre todo para los jóvenes, el sector de la construcción, los inmigrantes económicos y las ocupaciones elementales.

## 3. Algunos factores explicativos de las diferencias en los niveles de temporalidad

Ahora nos planteamos explicar las razones que sustentan las menores tasas de temporalidad de Madrid, centrándonos en la verificación de dos hipótesis alternativas:

- a) En primer lugar, supondremos que la temporalidad es una consecuencia del tipo de actividad productiva. Determinadas actividades requerirían una elevada temporalidad para su desarrollo. Por tanto, Madrid y el resto de España presentarían diferencias en términos de tasas de temporalidad debido a que presentan diferencias significativas en sus estructuras productivas.

**CUADRO 1**  
**PROBABILIDAD DE TENER UN CONTRATO TEMPORAL. RESTO DE ESPAÑA (RE) Y MADRID**

Variables en la ecuación		Coeficientes				Probabilidades		
		Resto de España		Madrid		RE	Madrid	Dif.
		B	Sig.	B	Sig.			
Genero	Mujer	0,407	0,000	0,330	0,000	7,47	2,52	4,95
Edad	16-19	2,024	0,000	1,630	0,000	28,91	8,67	20,25
	20-24	0,923	0,000	0,907	0,000	11,91	4,40	7,51
	25-54	-1,011	0,000	-1,042	0,000	1,92	0,65	1,27
Estado Civil	Soltero	0,813	0,000	1,061	0,000	10,81	5,09	5,71
	Viudo	0,014*	0,850	-0,561	0,045	5,17	1,05	4,12
	Separado o divorciado	0,361	0,000	0,499	0,000	7,16	2,97	4,19
Nivel de estudios	Sin estudios	0,552	0,000	0,488	0,013	8,54	2,94	5,60
	Obligatorios	0,213	0,000	0,138	0,027	6,24	2,09	4,15
	Formación Profesional	0,137	0,000	0,419	0,000	5,80	2,75	3,06
	Universitarios Medios	0,265	0,000	0,719	0,000	6,55	3,67	2,87
Actividad económica	Universitarios Superiores	0,393	0,000	0,468	0,000	7,37	2,88	4,49
	Primario	1,087	0,000	1,138	0,000	13,74	5,48	8,26
	Energía, aguas y extractivas	-0,256	0,000	-1,105	0,000	3,99	0,61	3,38
	Industria manufacturera	-0,445	0,000	-0,319	0,001	3,33	1,33	2,00
	Industria química	-0,517	0,000	-0,800	0,000	3,11	0,83	2,28
	Transformación de metales	-0,324	0,000	-0,282	0,006	3,74	1,38	2,36
	Construcción	1,141	0,000	0,754	0,000	14,40	3,80	10,60
	Servicios de distribución	-0,329	0,000	-0,748	0,000	3,72	0,87	2,85
	Servicios de producción	-0,315	0,000	-0,438	0,000	3,77	1,19	2,59
	Servicios personales	-0,082	0,023	0,356	0,000	4,72	2,58	2,13
Ocupación laboral	Profesionales	0,678	0,000	1,001	0,000	9,57	4,82	4,76
	Técnicos y profesionales apoyo	0,640	0,000	1,160	0,000	9,25	5,60	3,65
	Administrativos	0,560	0,000	1,246	0,000	8,60	6,07	2,53
	Trabajadores de los Servicios	1,017	0,000	1,256	0,000	12,93	6,12	6,81
	Trabajadores agrícolas	0,584	0,000	1,260	0,000	8,79	6,15	2,64
	Trab. Manuales Cualificados	1,087	0,000	1,719	0,000	13,75	9,40	4,35
	Obreros	1,066	0,000	1,593	0,000	13,50	8,38	5,12
Tamaño de la empresa	Ocupaciones Elementales	1,591	0,000	1,905	0,000	20,87	11,10	9,76
	De 0 a 10 trabajadores	0,019*	0,422	-0,099*	0,161	5,84	0,94	4,90
	De 11 a 19 trabajadores	0,143	0,000	-0,677	0,000	5,55	1,40	4,15
	De 20 a 49 trabajadores	0,090	0,001	-0,269	0,001	9,09	2,46	6,63
	No sabe, pero menos de 11	0,621	0,000	0,306	0,002	8,49	3,35	5,14
Duración jornada de trabajo	No sabe, pero más de 10	0,547	0,000	0,624	0,000	7,47	2,52	4,95
	Parcial	1,035	0,000	1,328	0,000	13,14	6,55	6,58
Nacionalidad	Inmigrantes no económicos	0,617	0,000	-0,109 (*)	0,625	9,06	1,64	7,42
	Inmigrantes económicos	1,175	0,000	1,100	0,000	14,82	5,29	9,53
Constante		-2,924	0,000	-3,985	0,000		<b>Media</b>	<b>5,19</b>

(\*) Valores no significativos con una probabilidad del 95%. *Individuo de referencia*: hombre, de 55 a 65 años de edad, casado, con estudios secundarios, desarrolla su empleo en las actividades de servicio sociales, con una ocupación laboral de director o jefe, en una empresa de 50 trabajadores o más, con una jornada laboral a tiempo completo y de nacionalidad española. Número de casos: resto de España -5.065,7/Madrid 354,3. Número de casos ponderados: resto de España -11.608,8/Madrid 2.140,9.

Fuente: elaboración propia con datos de la EPA, segundo trimestre 2004.

b) En segundo lugar, es posible que la estructura sectorial no capte adecuadamente las diferencias en la temporalidad. Dichas diferencias se pueden fundamentar no sólo en las características diferenciales de los tipos de puestos, sino también de los tipos de trabajadores. Para intentar captar esta cuestión, vamos a considerar que

las diferencias en la temporalidad se fundamentan en las diferencias existentes entre sus estructuras de empleo por ocupaciones laborales.

Estas hipótesis se validan a través del desarrollo de un análisis shift-share. Mediante esta metodología se pueden expresar las diferencias existentes en la temporalidad entre la Comunidad de

Madrid (CM) y el resto de España (RE) como una suma ponderada de las tasas de temporalidad por sectores de actividad/ocupaciones. De acuerdo con Jimeno, 1997:

$$\sum_{i=1}^N \alpha_i^{CM} e_i^{CM} - \sum_{i=1}^N \alpha_i^{RE} e_i^{RE} = \sum_{i=1}^N (\alpha_i^{CM} - \alpha_i^{RE}) e_i^{RE} + \sum_{i=1}^N \alpha_i^{CM} (e_i^{CM} - e_i^{RE}) \quad [1]$$

donde  $\alpha_i$  el peso del sector/ocupación  $i$  en el empleo total y  $e_i$  es la tasa de temporalidad del sector/ocupación  $i$ . Esta ecuación descompone las diferencias observadas en los niveles de temporalidad en dos efectos:

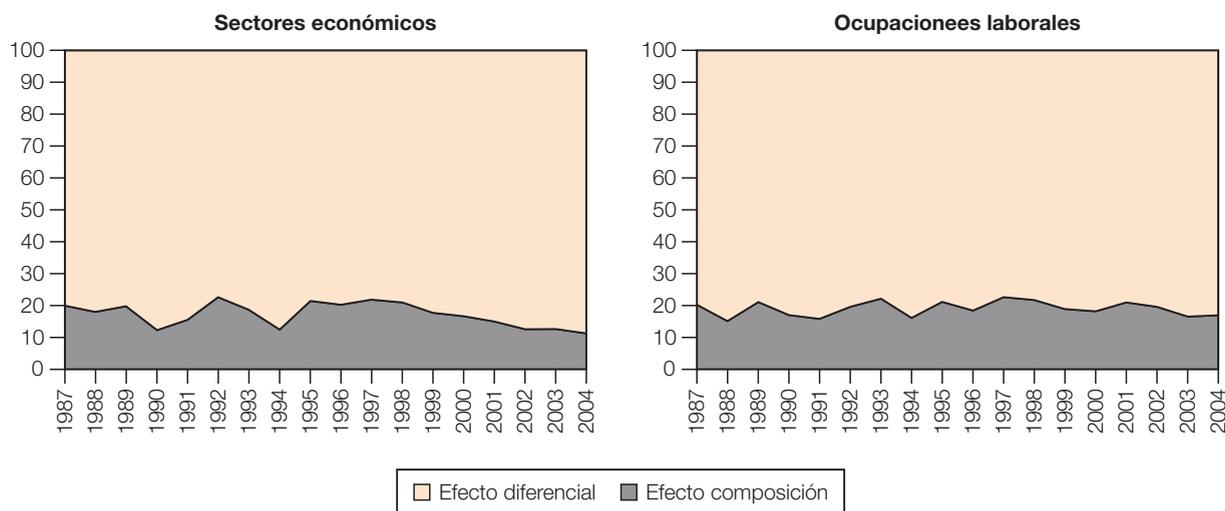
a) *Efecto composición*, que identifica las diferencias en la estructura por sectores/ocupaciones entre Madrid y el resto de España. Si se observa más temporalidad será debido a una mayor presencia de sectores con mayores tasas de temporalidad (primer sumando del lado derecho de la ecuación anterior).

b) Y *efecto diferencial*, que captura las diferencias en la temporalidad de cada grupo de sectores/ocupaciones considerados. Si se observa

más temporalidad será debido a que los mismos sectores/ocupaciones tienen asociadas en ambos ámbitos geográficos una temporalidad distinta (segundo sumando del lado derecho).

De acuerdo con los resultados obtenidos (gráfico 1) en 2004, el 88,6% de las diferencias de temporalidad existentes entre ambos territorios se explicaban por el efecto diferencial por sectores de actividad, en tanto que únicamente el 11,4% se pueden atribuir a diferencias en las estructuras sectoriales (efecto composición). En 1987 estos porcentajes eran del 80 y del 20% respectivamente. Además, la robustez de este resultado se ha consolidado en el tiempo, al aumentar el porcentaje del efecto diferencial. Por otra parte, casi el 83% de la diferencia se debía al efecto diferencial por ocupaciones laborales (distintas tasas de temporalidad para iguales ocupaciones), en tanto que el efecto composición (diferencias en la composición por ocupaciones) únicamente significaba el 17%. En 1987 los mismos pesos eran casi del 80 y 20%, respectivamente. En definitiva, las diferencias observadas entre las tasas de temporalidad de Madrid y el resto de España no pueden explicarse únicamente por la existencia de diferencias en la estructura del empleo por sectores u ocupaciones.

**GRÁFICO 1**  
**EFFECTO COMPOSICIÓN Y DIFERENCIAL EN LA EXPLICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS DE TASAS DE TEMPORALIDAD ENTRE LA COMUNIDAD DE MADRID Y EL RESTO DE ESPAÑA.**  
**(Porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la EPA, segundos trimestres.

#### 4. El comportamiento de la temporalidad

En este contexto, también parece relevante analizar si la temporalidad se comporta de manera diferente en Madrid y en España. Para ello, vamos a estudiar los flujos laborales entre el empleo indefinido y temporal. Utilizando los datos de la EPA *enlazable*, construimos flujos laborales trimestrales y anuales y calculamos indicadores de entrada, salida, diferenciados por orígenes y destinos, y permanencia. Su observación permitirá establecer cuál es la estructura de entradas que marcan la evolución actual del empleo temporal. La comparación de Madrid con el resto de España nos conducirá a destacar la existencia o no de diferencias significativas. Del conjunto de análisis realizados se desprenden los siguientes resultados fundamentales (10):

a) Para Madrid, las mayores entradas al empleo temporal tienen su origen en el desempleo (6,5%), por encima de las que se producen desde la inactividad (5,9%) y desde el empleo indefinido (2,8%). En conjunto, el 16,3% del empleo temporal del último trimestre considerado se encontraba fuera del empleo temporal un trimestre antes.

b) Las entradas totales al empleo temporal han aumentado ligeramente en Madrid aunque son inferiores a las del resto de España. Se reduce la importancia de las entradas desde el desempleo (sobre todo desde 1998), crecen las entradas desde la inactividad y se mantienen las entradas desde el empleo indefinido.

c) Por tanto, el empleo temporal está evolucionando en el sentido de constituirse en una vía de acceso al empleo sobre todo de colectivos situados fuera del mercado de trabajo (inactividad).

d) Desde la perspectiva de las salidas, en Madrid, algo más del 14% del empleo temporal abandona esta situación un trimestre después. La temporalidad no implica situaciones de confinamiento laboral (11). La tasa de salida total es superior en el resto de España que en Madrid.

e) Las mayores tasas de entrada y salida que se observan en el resto de España implican que fuera de Madrid la temporalidad se asocia con mayores niveles de rotación laboral, de manera que este tipo de contratación resultaría más inestable.

f) Las salidas de la contratación temporal dentro del empleo son más importantes en Madrid que en el resto de España. Por el contrario, mientras que en el resto de España la salida del empleo temporal conduce en el 33% de los casos fuera del mercado de trabajo, esto sólo en Madrid ocurre para el 29%.

g) La temporalidad presenta unos mayores niveles de permanencia en Madrid (86%) que en el resto del territorio nacional (79%). La tasa de permanencia ha disminuido de manera prácticamente constante desde 1997 en ambos territorios, aunque lo ha hecho con mayor intensidad en Madrid.

En definitiva, desde una perspectiva dinámica, la temporalidad presenta en Madrid diferencias de interés respecto al resto de España. En primer lugar, se observan indicios de que en Madrid la temporalidad se asocia con menores niveles de rotación laboral. En segundo lugar, en Madrid la temporalidad es una situación que se alcanza en mayor medida a través del empleo y del desempleo que desde la inactividad. Por último, la temporalidad no supone confinamiento, especialmente en Madrid (12).

#### 5. Principales conclusiones

En Madrid, la temporalidad en el empleo se relaciona de manera especial con ciertos tipos de trabajadores y puestos de trabajo: ser mujer, joven, soltero, poseer un nivel de estudios reducido, ser inmigrante; trabajar en la Agricultura, la Construcción o en otros Servicios; en tareas de carácter no manual, especialmente de baja cualificación; pertenecientes al sector privado o, dentro del sector público, con mayor frecuencia a la Administración Autonómica; con jornadas de trabajo cortas; donde la relación laboral no sobrepasa el año de duración; en empresas de tamaño reducido; vinculados a una ETT.

No son las diferentes composiciones sectoriales ni ocupacionales del empleo las responsables de que en Madrid exista una menor temporalidad. De modo que razones tecnológicas y de cualificaciones laborales no parecen sustentar mayoritaria ni exclusivamente la explicación de los diferenciales de temporalidad observados. Deben ser otros factores los responsables de estas diferencias, relacionados, a nuestro juicio, con lo que se ha dado en llamar la *cultura de la temporalidad*, por una parte, y con diferencias y peculiaridades asociadas al marco institucional existentes en Madrid, por otra.

En Madrid la temporalidad presenta unas características laborales ligeramente distintas a las observadas en el resto de España. En nuestra región la temporalidad se asocia con menores niveles de rotación laboral, a la vez que su dinámica laboral se produce sobre todo *dentro* del mercado de trabajo, a diferencia del resto de España donde con

más frecuencia se constituye en un mecanismo de expulsión del mercado de trabajo. De esta forma, la temporalidad resulta menos excluyente en Madrid. La temporalidad no se asocia fuertemente con situaciones de confinamiento laboral. En Madrid es más frecuente la transformación de empleo temporal en fijo, a la vez que resulta menos frecuente que el empleo temporal se relacione con destrucción de empleo o exclusión del mercado de trabajo. □

### NOTAS

- (\*) Este artículo se basa en la investigación Reforma laboral, temporalidad y comportamiento del mercado de trabajo. Incidencia de las reformas laborales desde 1997 hasta la actualidad en el mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid, realizado a través del Colegio de Economistas de Madrid para la Consejería de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid.
- (1) Llevadas a cabo durante los años 1994, 1997 y 2001.
  - (2) Costes y beneficios que dependerán del tipo de trabajador y del puesto de trabajo (Herranz, 2003).
  - (3) Productividad, salarios y, sobre todo, probabilidad de tener que afrontar en el futuro indemnizaciones por despido.
  - (4) Malo y cols., 2005 concluyen la existencia de importantes factores regionales propios en la explicación de las diferenciales regionales de temporalidad.
  - (5) Período obligado por la disponibilidad de datos existentes en el momento de cerrar el artículo.
  - (6) Estos indicadores miden la incidencia relativa de cada una de las características consideradas mediante la comparación de las distribuciones de la población asalariada con contrato temporal en Madrid y en el resto de España.
  - (7) Los datos y resultados del análisis descriptivo pueden consultarse en la publicación electrónica Reforma laboral, temporalidad y comportamiento del mercado de trabajo, ubicada en <http://www.madrid.org>, Consejería de Empleo y Mujer, DG Empleo, Estudios sobre el mercado de trabajo.
  - (8) La correlación entre la edad y el estado civil podría ser la razón fundamental de este resultado.
  - (9) Este último resultado también debe fundamentarse en la correlación existente entre edad y nivel de estudios, de manera que son los jóvenes los que con más frecuencia poseen estudios de tipo universitario.
  - (10) Los datos y resultados pormenorizados pueden consultarse en la publicación electrónica Reforma laboral, temporalidad y comportamiento del mercado de trabajo, ubicada en <http://www.madrid.org>, Consejería de Empleo y Mujer, DG Empleo, Estudios sobre el mercado de trabajo.

- (11) En todo caso no sabemos si las salidas que se producen son definitivas o sólo transitorias, reflejando el hecho de que exista una elevada rotación laboral dentro de la temporalidad.
- (12) Se confirma, de esta forma, las conclusiones alcanzadas por trabajos anteriores (Herranz, y Llorente, 2005), en el sentido de que el empleo temporal es una situación laboral más estable en Madrid.

### BIBLIOGRAFÍA

- Herranz, V. (2003): *El trabajo temporal y la segmentación: un estudio de las transiciones laborales*, Consejo Económico y Social, Madrid.
- Herranz, V. y Llorente, R. (2005): *Los flujos laborales en la Comunidad de Madrid*, Colección Estudios y Análisis, Instituto de Estadística, Consejería de Economía e Innovación Tecnológica, Comunidad de Madrid.
- Jimeno, J. F. (1997): «Los factores específicos del paro en Andalucía», *Documento de trabajo de FEDEA*, n.º 97/05.
- Malo, M. A.; Mato, F. J.; García-Serrano, C. y Cueto, B. (2005): «Las diferencias regionales de temporalidad: un análisis agregado», Ponencia presentada a la XXXI Reunión de Estudios Regionales, Alcalá de Henares.
- Toharia, L. (director) (2005): *El problema de la temporalidad en España: un diagnóstico*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

### RESUMEN

El artículo analiza la situación del empleo temporal en la Comunidad de Madrid (la región española con una menor tasa de temporalidad), mediante la comparación con la situación en el resto de España. El trabajo concluye que la temporalidad se relaciona de diferente forma con distintos tipos de trabajadores y puestos de trabajo, aspecto donde se observan las primeras diferencias entre ambos territorios. La existencia de distintas estructuras sectoriales y ocupacionales del empleo no se constituye, sin embargo, en la razón principal que explica las diferencias observadas. Bien al contrario, el trabajo apunta a que son la cultura de la temporalidad y en el marco institucional los elementos más relevantes. Por último, la temporalidad también resulta distinta desde la perspectiva de la dinámica laboral (flujos laborales), lo que se constituye en un elemento adicional de diferenciación entre la Comunidad de Madrid y el resto de España.

**Palabras clave:** Temporalidad, Madrid, España, Shift-share, Flujos laborales, EPA.

# ESCUELA DE FINANZAS APLICADAS

Ediciones Empresa Global



## Los Orígenes de las Finanzas, Las innovaciones que crearon los modernos mercados de capitales

Cartoné, 24x29 cm.  
480 págs.  
ISBN 978-84-89378-51-3

P.V.P.: 55 euros

# LOS ORÍGENES DE LAS FINANZAS

Las innovaciones que crearon los modernos mercados de capitales

William N. Goetzmann y Kgeert Rouwenhorst

Desde la invención del interés en Mesopotamia y el origen del papel moneda en China, a la creación de los fondos de inversión, bonos indexados a la inflación y títulos financieros globales, se trata de una extensa revisión de las innovaciones financieras que han cambiado el mundo.

Escrito por un distinguido grupo de expertos -entre los que se incluyen Robert Shiller, Niall Ferguson, Valerie Hansen y, en esta edición española, un capítulo de Emilio Ontiveros y Francisco J. Valero- y maravillosamente ilustrado con alrededor de un centenar de fotografías a color de documentos financieros de referencia (incluyendo el primer papel moneda), *Los Orígenes de las Finanzas* traza su evolución a través de 4.000 años de historia. Los lectores podrán conocer cómo y por qué nacieron muchas de nuestras más importantes herramientas e instituciones: préstamos, tipos de interés, acciones, bonos, fondos de inversión, las mismas empresas y la Bolsa de Nueva York, por nombrar sólo unas cuantas.

*Los Orígenes de las Finanzas* sitúa nuestra presente revolución financiera en una perspectiva histórica fascinante, y nos cuenta una extraordinaria historia de invención, iluminando muchos episodios clave en el transcurso de la historia financiera.

## OTROS TÍTULOS DE LA BIBLIOTECA DE ECONOMÍA Y FINANZAS:

DE VENTA  
EN LAS  
PRINCIPALES  
LIBRERÍAS

DISTRIBUYE:  
THOMSON-ARANZADI  
/ LOGISTA



**Guía del Sistema Financiero Español (4ª Ed.)**  
Analistas Financieros Internacionales



**Guía de la Política Pública Local**  
Consultores de Administraciones Públicas



**Natalidad industrial y redes de empresas en España**  
Simón Sánchez Moral



**Manual de Instrumentos Derivados**  
Roberto Knop

## La inmigración extranjera

Mientras se mantiene el ciclo de intensa inmigración extranjera, la Comunidad de Madrid (CM) acoge ya a uno de cada cinco extranjeros y a uno de cada cuatro inmigrantes laborales que residen en España. La inmigración está siendo uno de los principales factores de cambio de la sociedad regional y uno de los motores de su dinamismo económico. El conocimiento del alcance de todas las transformaciones ocasionadas por la inmigración en todas las esferas (social, económica, política y cultural) es todavía incompleto. En este artículo se repasan algunas de las dimensiones más importantes y mejor conocidas del impacto socioeconómico de la inmigración, concretamente su presencia en la demografía regional, el impacto económico agregado, así como los principales rasgos de su participación laboral y de sus condiciones de vivienda.

### 1. El crecimiento de la población extranjera

Los aumentos anuales de población extranjera que se siguen observando en la región indican, como ya se había anticipado en un trabajo anterior (Gutiérrez, 2005), que no se ha reducido su ritmo de crecimiento, aun cuando los cambios en los criterios de elaboración del Padrón de 2006 dificultan aún más conocer con exactitud esa evolución (cuadro 1).

El INE ofreció, a mediados de 2006, las cifras provisionales del avance del Padrón a 1 de enero de este año, proporcionando una cifra de población extranjera en la CM de 695.600 personas, lo que supondría una reducción del 11% respecto al año anterior. Esa reducción es el resultado de dos tipos de operaciones de revisión del Padrón realizadas recientemente; una de ellas, la resolución de expedientes de inscripción indebida por contraste con los datos del Censo de 2001; la otra, la aplicación de la nueva norma (prevista en la reforma de 2003 de la Ley de Extranjería) de caducidad de las inscripciones de los extranjeros no comunitarios que no hayan sido renovadas durante los dos últimos años. Sólo por esta última vía se ha producido una caída de unas 180.000 inscripciones de extranjeros en la CM; el total de ambas vías podría haber sumado cerca de medio millón de salidas del Padrón.

Es muy probable que los datos definitivos de 1 de enero de 2006 ofrezcan una cifra bastante diferente de la provisional, ya que se ha abierto un proceso de revisión entre la CM y el INE. Pero estos cambios han aumentado la inseguridad estadística sobre la magnitud y el ritmo de llegada de la

**Rodolfo Gutiérrez**  
*Catedrático de Sociología*

**Reyes de Blas**  
*Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales*

**CUADRO 1**  
**EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID (2000-2006)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Población total	5.205.408	5.372.433	5.527.152	5.718.942	5.804.829	5.964.143	6.008.183
Población extranjera	165.734	305.651	444.440	589.215	664.255	780.752	695.600 (*)
Variación año anterior (total)	31.569	39.922	138.784	144.775	75.044	116.497	
Variación año anterior (%)	23,5	84,4	45,4	32,6	12,7	17,5	
Extranjeros/población total (%)	3,2	5,7	8,0	10,3	11,4	13,1	
Extranjeros/total extranjeros España (%)	17,9	22,3	22,5	22,1	21,9	20,9	
Extranjeros con permiso de residencia	158.885	162.985	231.295	272.692	355.035	412.367	556.952

(\*) Cifra provisional.

Fuente: Población total y población extranjera (a 1 de enero de cada año): INE, Padrón Municipal. Extranjeros con permiso de residencia (a 31 de diciembre del año anterior): Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Observatorio Permanente de la Inmigración ([http://extranjeros.mtas.es/es/general/DatosEstadisticos\\_index.html](http://extranjeros.mtas.es/es/general/DatosEstadisticos_index.html)).

población extranjera, con la relevancia que ello tiene tanto para determinar su impacto socioeconómico como para todas las decisiones que tienen como base las cifras oficiales de población (la financiación económica entre ellas).

La importancia de las cifras de población extranjera en la CM se confirma con alguna referencia comparada al resto de las comunidades autónomas. Las cifras de Madrid en 2005 la situaban como la segunda comunidad autónoma en número de extranjeros, tras Cataluña. Si se tiene en cuenta que en Madrid pesa más que en las regiones del área mediterránea la inmigración de carácter específicamente laboral, y que, además, se trata de un territorio formado por un área metropolitana y poco más, mucho más pequeño que el de las regiones en las que se concentra la presencia de la inmigración (Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía), se refuerza el protagonismo de la CM en el conjunto del hecho inmigratorio español.

En la pirámide demográfica de Madrid se observan un par de hechos muy relevantes en relación con el peso de la inmigración extranjera (gráfico 1). Por un lado, esta población tiene magnitudes que se van asemejando mucho a la inmigración nacional (los nacidos en otras comunidades autónomas) de décadas anteriores; la inmigración extranjera *ha sustituido* a la inmigración nacional, y con este hecho se perfilan ya los profundos cambios que se han operando en la composición y la estructura sociodemográfica de la región. Por otro lado, la población extranjera no ha contribuido a equilibrar la pirámide demográfica regional, porque las cohortes que ya eran las más cuantiosas (las de 25 a 45 años) son las que han recibido más efectivos, mientras que las mermadas cohortes jóvenes nacidas en los quin-

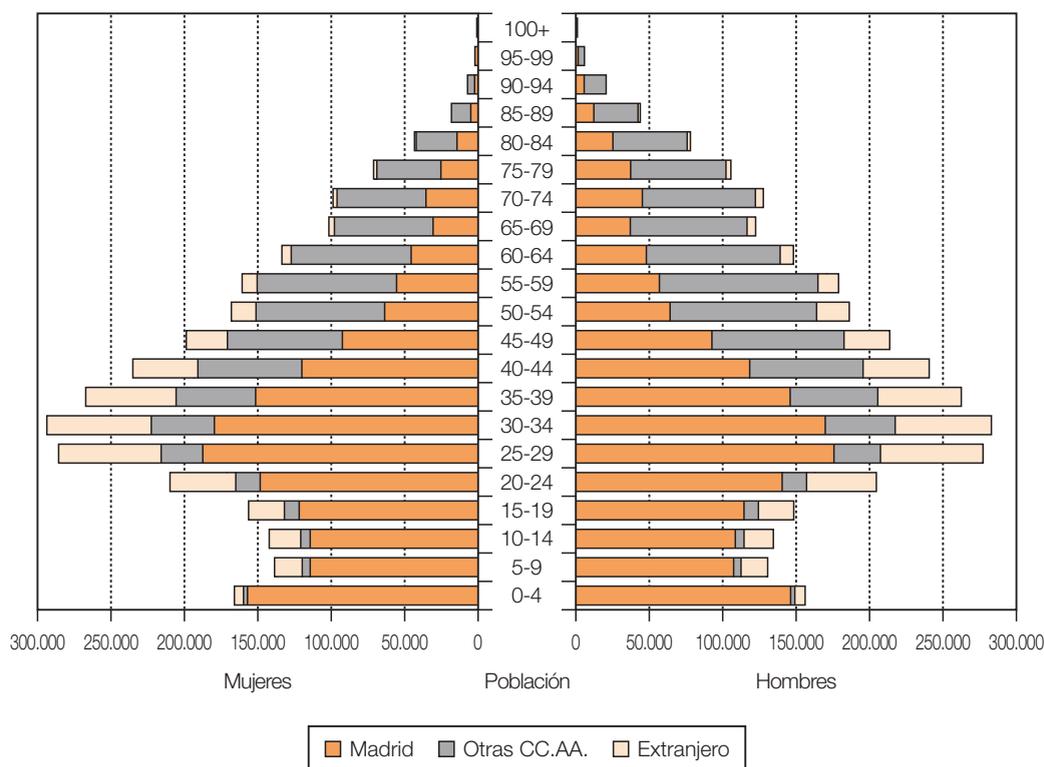
quienos finales del siglo anterior han incrementado sus efectivos por entradas de nacidos en el extranjero en un nivel mucho más exiguo. Estos desequilibrios tendrán efectos fuertes sobre la dinámica del mercado de trabajo regional a corto y medio plazo, ya que las cohortes que se van acercando a las edades de salida de la actividad siguen siendo mucho más cuantiosas que los de las que se acercan a las edades de entrada, y esto actuará como factor de atracción de nuevas entradas de inmigrantes en la región.

La presencia de la población extranjera ha hecho del área metropolitana de Madrid una urbe global en el contexto internacional y una de las principales áreas urbanas de atracción de inmigrantes en el contexto español, con todo lo que eso supone de más compleja composición social y más densa red de intercambios sociales intra y extra-regionales. El disponer de cifras y series sólidas de la población extranjera en la CM es ya de una urgencia difícil de exagerar; esa carencia condiciona seriamente un adecuado conocimiento del fenómeno de la inmigración y, por ello, de la principal dimensión del cambio socioeconómico de la región.

## 2. Impacto económico agregado

El impacto económico de la inmigración es un componente básico del crecimiento reciente de la economía regional. Según las estimaciones realizadas por un equipo de investigadores del Instituto L. R. Klein (2006), el peso del valor añadido global imputable a la incorporación de los inmigrantes (por remuneración de asalariados, excedente empresarial e impuestos sobre la producción), representa un 9,7% del PIB total de la

**GRÁFICO 1**  
**PIRÁMIDE DE POBLACIÓN EMPADRONADA EN LA COMUNIDAD DE MADRID**  
**POR LUGAR DE NACIMIENTO (2005)**



Fuente: Tomado de: Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, Padrón continuo ([www8.madrid.org/iestadis](http://www8.madrid.org/iestadis)).

región (cuadro 2). El crecimiento del PIB madrileño anual en el período 2001-2005 habría sido 1,77 puntos porcentuales nominales de media inferior, cada año, al registrado por la Contabilidad Regional de España si no hubiera habido inmigrantes económicos.

El impacto sobre el empleo regional, según ese mismo estudio, ha supuesto que, por cada cinco empleos de inmigrantes creados en la CM se ha producido, en la primera mitad de esta década y de forma directa e indirecta, un empleo nuevo para autóctonos (un total de 97.301 empleos). De no haberse incorporado los inmigrantes al mercado laboral madrileño, la población ocupada total sería de 505.435 empleos menos. Esas estimaciones parten del supuesto de que el salario de los inmigrantes puede ser hasta un 30% menor que el de los nacionales para una misma ocupación, y hasta del 50% menor si se trata de un inmigrante irregular.

Como se señala en ese estudio, un factor que ha hecho más favorable ese impacto, es que el ciclo migratorio se haya producido en un contexto de fuerte y sólido crecimiento económico regional, que ha afectado singularmente a los sectores intensivos en mano de obra. Un posible cambio de ciclo y un contexto de menor crecimiento en esos sectores harían que esos impactos fueran de menor intensidad.

El saldo de las cuentas públicas de la región ocasionado por la inmigración daría un resultado más negativo, que ha sido estimado en el citado estudio en un déficit de 1.200 millones de euros (tomando en cuenta los ingresos fiscales y el gasto público en servicios sociales, sanidad y educación de los inmigrantes), que equivaldrían a un -0,8% del PIB regional.

Los escasos estudios disponibles coinciden en señalar los elevados y positivos efectos de la inmigración sobre la economía regional. Con todo, el

**CUADRO 2**  
**IMPACTOS EN PRODUCCIÓN Y DEMANDA IMPUTABLES A LA INMIGRACIÓN**  
**(Impacto total y resumen de resultados por sectores)**

	Total	Industria	Construcción	Servicios mercado	Servicios no mercado
Remuneración asalariados	4.863.137	65.645	1.854.759	2.883.087	59.647
Porcentaje	3,3	0,04	1,25	1,94	0,04
Excedente bruto de la explotación	7.334.185	44.717	987.676	6.297.398	4.394
Porcentaje	4,93	0,03	0,66	4,24	0,00
Impuestos sobre la producción	100.207	240	43.398	56.543	26
Porcentaje	0,07	0,00	0,03	0,04	0,00
VAB producción	12.297.529	110.602	2.885.833	9.237.027	64.067
Porcentaje	8,27	0,07	1,94	6,21	0,04
VAB inducido demanda	2.085.248	351.908	122.063	1.609.920	1.119
Porcentaje	1,40	0,24	0,08	1,08	0,00
<b>Total VAB CM</b>	<b>9,68</b>	<b>0,31</b>	<b>2,02</b>	<b>7,30</b>	<b>0,04</b>

Fuente: Tomado de Instituto L. R. Klein (2006).

conjunto de efectos económicos de la inmigración tendría que valorarse en una perspectiva más amplia, tanto en su dimensión temporal, observando potenciales saldos a medio y largo plazo, como en las consecuencias sobre el conjunto de la estructura socioeconómica, máxime teniendo en cuenta el desigual signo de los impactos en el sector privado y en las cuentas públicas.

### 3. Participación laboral

En la CM, el colectivo que puede considerarse inmigrante por tener un estatus diferenciado de acceso al trabajo, los de nacionalidad extranjera fuera del ámbito de los 25 países de la Unión Europea, lo componían en el segundo trimestre de 2006, y según la Encuesta de Población Acti-

va (EPA), 771.907 personas mayores de 16 años (cuadro 3). Esa cifra suponía el 22% de la población inmigrante presente en España en ese año, muy por encima del 13% que la población española de Madrid representaba sobre el conjunto de la población española de 16 y más años.

La población inmigrante muestra una alta participación en el mercado de trabajo, como indican sus tasas de actividad de 2006, superiores a las de los españoles en 20 puntos entre los varones y en 30 puntos entre las mujeres (cuadro 4). Evidentemente, en este resultado subyace una distinta estructura por edades y una menor proporción de jóvenes inmigrantes inactivos por dedicación a estudios universitarios; alrededor de tres de cada cuatro inmigrantes tiene menos de 45 años, mientras que en esa edad hay sólo dos de cada cuatro españoles en la CM.

**CUADRO 3**  
**POBLACIÓN POR EDAD Y NACIONALIDAD EN ESPAÑA Y EN LA COMUNIDAD DE MADRID (2006 2.º T)**

Grupos de edad	Población 16 y más años edad			
	CAM		España	
	Españoles	No UE	Españoles	No UE
16-24	479.834	133.124	4.023.519	631.499
25-44	1.572.383	462.758	12.088.994	2.194.770
45+	2.081.769	176.025	16.555.364	735.202
<b>Total</b>	<b>4.133.986</b>	<b>771.907</b>	<b>32.667.877</b>	<b>3.561.471</b>

Fuente: Elaboración propia con los microdatos de INE, Encuesta de Población Activa.

**CUADRO 4**  
**TASAS DE ACTIVIDAD, EMPLEO Y PARO EN LA COMUNIDAD DE MADRID,**  
**POR SEXO Y NACIONALIDAD (2005 2.º T)**  
**(Tasas de actividad y tasas de empleo como porcentajes de población activa y ocupada sobre el total de 16**  
**y más años; tasas de paro como porcentaje de desempleados sobre la población activa)**

Tasas	Españoles	Extranjeros no UE			
		Total	C/S América	Europa	Norte de África
Hombres					
Actividad	69,8	89,3	88,3	94,3	90,1
Empleo	66,6	82,7	82,7	84,6	79,2
Paro	4,6	7,4	6,4	10,3	12,1
Mujeres					
Actividad	49,8	79,8	84,2	78,8	51,4
Empleo	45,4	71,0	74,8	71,7	39,8
Paro	8,8	11,0	11,1	9,0	22,4

Fuente: Elaboración propia con los microdatos de INE, Encuesta de Población Activa.

De todos modos, hay dos rasgos de la participación laboral de los inmigrantes de la CM que les alejan abiertamente de los patrones de los nacionales. Por un lado, la muy baja participación laboral de las mujeres africanas, con una tasa de empleo inferior a la de las mujeres españolas, a pesar de tener una composición por edad mucho más joven; una tasa que significa que sólo cuatro de cada diez africanas residentes en la CM están ocupadas. Por otro lado, el que las tasas de paro sean sensiblemente más altas que las de los autóctonos entre los inmigrantes varones y mujeres de todos los orígenes (a excepción sólo de las mujeres europeas), y singularmente más altas entre los y las africanas, cuyas tasas de empleo casi triplican las de los españoles.

En general, la presencia de los inmigrantes en el mercado de trabajo regional es muy similar a la del conjunto de España, con los rasgos comunes de un alto nivel de participación laboral y una fuerte concentración en algunos nichos de ramas de actividad y de grupos de ocupación. Aun con eso, los niveles de paro, y también los de temporalidad, de los inmigrantes son sensiblemente más altos que los de los nacionales, y empiezan a mostrarse muy desiguales logros laborales de los inmigrantes de diferentes características sociodemográficas, como el origen, el nivel educativo y el sexo (Gutiérrez y de Blas 2007). Conocer mejor las trayectorias laborales los inmigrantes a lo largo del tiempo es ya un asunto de primer interés sociológico y económico; en el primer aspecto, para saber quiénes progresan y quienes no, y por qué, en integración laboral; en lo segundo, para conocer si el mercado de trabajo ajusta con suficiente rapidez las

cualificaciones de los inmigrantes, las de origen y las adquiridas, a los puestos que desempeñan y, en consecuencia, acceden a empleos de mayor productividad.

#### 4. Vivienda

Los aumentos de población y de nuevos hogares causados por la inmigración han debido tener un impacto muy importante en el mercado de la vivienda. Las 123.000 personas en que ha aumentado en promedio anual la población extranjera de la CAM entre 2000 y 2005 podrían haber dado lugar, si hubieran formado hogares a un promedio de 3,1 personas, el registrado en el Censo de 2001, a una demanda de 40.000 viviendas cada año, en un período en el que se han venido terminando una media anual de algo más de 50.000 viviendas en la región (1). Pero es sabido que la demanda de viviendas de los inmigrantes se mueve en otros parámetros, por su menor capacidad adquisitiva y por la mayor frecuencia con la que se adoptan otras formas de convivencia entre los primo-emigrantes, lo que hace que su demanda se dirija mucho más a la vivienda usada de menor calidad y al alquiler. Aun con ello, en el primer trimestre de 2006 la población extranjera de la CM adquirió 3.860 viviendas por un valor de 697,8 millones de euros; esa cifra suponía el 13,6% del total de transacciones de vivienda realizadas en la región en ese trimestre —un porcentaje muy similar al del peso demográfico de la población extranjera— que alcanzaba un porcentaje de 18,7 en las transacciones de vivienda nueva y de 5,6 en las de segunda mano (2).

**CUADRO 5**  
**DATOS DE SITUACIÓN DE VIVIENDA DE LOS INMIGRANTES EN LAS ÁREAS URBANAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID, CATALUÑA Y COMUNIDAD VALENCIANA (2005)**

	Madrid	Cataluña	Comunidad Valenciana
<b>Formas de tenencia (en porcentajes):</b>			
Alquiler independiente	68	46	53
Alquiler no independiente	21	41	31
Propiedad	11	13	14
<b>Coste (en euros mensuales):</b>			
Alquiler	317	276	221
Hipoteca	627	479	402
<b>Índice de hacinamiento:</b>			
Porcentaje de quienes viven en una vivienda cuya superficie es < 10 m <sup>2</sup>	28	17	23
<b>Valoración de servicios del barrio:</b>			
Porcentaje de quienes se muestran de acuerdo):			
«Hay mucha limpieza en las calles»	51	37	43
«Esta bien comunicado»	73	80	59
«Hay muchas zonas verdes»	47	45	36
«La delincuencia está controlada»	31	17	18
<b>Cambio de vivienda:</b>			
Porcentaje de quienes tienen planes para cambiar de vivienda	42	49	39
<b>Índice de densidad:</b>			
Porcentaje de quienes viven en edificios con más de la mitad de vecinos inmigrantes	17	26	13
<b>Convivencia vecinal:</b>			
Porcentaje de quienes no mantienen ninguna relación personal con vecinos de la calle o barrio	50	36	36
Porcentaje de quienes no mantienen ninguna relación personal en el colegio al que llevan a su hijo	56	43	20

Fuente: Colectivo IOE (2005).

El estudio realizado por el Colectivo IOE (2005) sobre la situación de la vivienda de los extranjeros no comunitarios en las áreas urbanas de Madrid, Cataluña y la Comunidad Valenciana permite observar algunos de los más importantes aspectos en las condiciones de acceso a la vivienda, en su calidad y en algunas pautas de convivencia urbana; en una buena parte de estos aspectos la situación de los inmigrantes que residen en la CM presenta perfiles algo más preocupantes que los de las otras dos áreas estudiadas (cuadro 5). □

#### NOTAS

- (1) Ministerio de Fomento, *Boletín on-line-Certificaciones fin de obra*, edición electrónica en: <http://www.fomento.es/boletinestadisticoonline/default2.aspx>.
- (2) Ministerio de la Vivienda, *Estadística de transacciones inmobiliarias*, edición electrónica en: <http://www.mviv.es/es>.

#### BIBLIOGRAFÍA

Colectivo IOE (2005): *Inmigración y vivienda en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

Gutiérrez, R. (2005): «La población extranjera», *Economistas*, núm. 104, págs. 335-340.

Gutiérrez, R. y De Blas, R. (2007): «La inmigración extranjera», en el libro García Delgado, J. L. (dir.), *Estructura económica de Madrid*, tercera edición, Biblioteca Civitas, Madrid (en imprenta).

Instituto L. R. Klein (2006): *Informe del estudio sobre el impacto macroeconómico de la inmigración en la Comunidad de Madrid*, 2006.

#### RESUMEN

La inmigración está siendo uno de los principales factores de cambio de la sociedad regional y uno de los motores de su dinamismo económico. En este artículo se repasan algunas de las dimensiones más importantes y mejor conocidas del impacto socioeconómico de la inmigración, concretamente, su presencia en la demografía regional, el impacto económico agregado, así como los rasgos de su participación laboral y de sus condiciones de vivienda. La importancia de la inmigración y de las políticas migratorias en todas las esferas de la vida regional contrasta con la incertidumbre con la que se están ofreciendo las principales estadísticas demográficas. También se insiste en la necesidad de mejorar el conocimiento sobre el impacto socioeconómico de la inmigración, sobre la integración laboral de diferentes grupos de inmigrantes y sobre sus problemas de acceso a la vivienda y de segregación residencial.

**Palabras clave:** Inmigración, Demografía, Empleo, Vivienda.

## El aprovechamiento de las externalidades de red: Madrid y las TIC

### 1. El crecimiento económico madrileño y las redes de comunicaciones

Los avances en las tecnologías de comunicaciones, en la medida que han reducido sus costes, han tenido el efecto indirecto de otorgar más importancia a otros factores, como las economías de aglomeración y de interdependencia, la disponibilidad de capital humano o nuevas tecnologías, etc., con lo que se está produciendo un auge de las llamadas *metrópolis mundiales*. De hecho, se ha comprobado empíricamente que las regiones más dinámicas de Europa son aquellas que cuentan con abundancia de factores que potencian las economías de aglomeración y las relaciones de interdependencia, como son las redes de comunicaciones bien desarrolladas y la disponibilidad de mercados avanzados de servicios de información para las empresas.

Las comunicaciones son el canal a través del cual se conexionan las actividades y transacciones económicas de conocimientos e información. Las distancias físicas actúan como barreras invisibles a este tráfico económico en la medida que elevan los costes y tiempos de transporte, mientras que las infraestructuras de comunicaciones actúan en sentido contrario acercando los agentes alejados entre sí, modificando la medición de las distancias desde la magnitud métrica hacia la magnitud temporal. En la medida que estas infraestructuras benefician al conjunto de la sociedad y favorecen la productividad del sector privado, su provisión constituye uno de los medios más directos a través de los cuales el Estado puede impulsar el crecimiento económico a largo plazo. En el caso de Madrid, las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) son, si cabe, más relevantes, ya que nuestra población es relativamente más joven, mejor formada y ocupa empleos de media y alta cualificación, circunstancias todas ellas que inciden favorablemente en su desarrollo.

El proceso de globalización e integración económica en el que estamos inmersos entraña múltiples oportunidades para las regiones españolas. Pero para no aislarnos del mismo y no sufrir la *tiranía de la distancia* es necesario contar con servicios y redes de comunicaciones que nos conecten a los grandes focos de dinamismo económico europeos y mundiales. Nuestro país cuenta con fuertes rentas de situación derivadas de nuestra pertenencia a Europa y materializadas no sólo en la accesibilidad a los mercados internacionales sino también en los flujos de inversión, tecnología o turismo. No obstante, nuestra posición periférica nos sitúa en una situación de desventaja inicial

**Juan E. Iranzo**  
 Director General del IEE.  
 Catedrático de Economía Aplicada, UNED

**Gregorio Izquierdo**  
 Director del Servicio de Estudios del IEE.  
 Profesor titular de Economía Aplicada, UNED

CUADRO 1  
EL EQUIPAMIENTO PARA LAS TIC EN MADRID

	Madrid	España	Participación relativa (%)
Porcentaje de hogares con telefonía fija (2004)	92,4	90,1	102,6
Porcentaje de hogares con telefonía móvil (2004)	84,8	76,9	110,3
Líneas de telefonía fija (2004)	3.006	18.322	16,4
Líneas ADSL por cada 100 hab. (2003)	3,4	2,0	170,0
Porcentaje de hogares con PC (2004)	58,2	48,1	121,0
Porcentaje de hogares con ordenadores portátiles (2003)	12,9	6,5	198,5

Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, el Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid y *Madrid 2012: Ciudad en red*, editado por Ayuntamiento de Madrid en el 2005.

respecto a los países centroeuropeos, que nos obliga a compensarla mediante inversiones en sistemas de comunicaciones que nos estructuren, interconecten y reduzcan los tiempos y costes de accesibilidad de nuestro país y, por ende, de nuestra región.

Contar con una adecuada red de infraestructuras de comunicaciones que conecten los distintos municipios de Madrid entre sí, y de todos ellos con el resto del mundo, es una condición necesaria para el progreso regional. En su ausencia, se corre el riesgo tanto de perder la oportunidad de capitalizar los beneficios de la globalización económica como de que surjan cuellos de botella que ralenticen el desarrollo económico. Y es que aunque las redes de comunicaciones se construyen con la finalidad inmediata de facilitar el movimiento, sus mayores efectos se manifiestan estructurando el espacio a través de las economías externas y de aglomeración que propician, dando lugar así a procesos acumulativos de crecimiento regional. La eficiencia del sistema productivo y la calidad de vida de los ciudadanos están condicionadas por la idoneidad de los sistemas de comunicación que agilizan el acceso a la información. De hecho, el grado de accesibilidad informativa es fundamental para la localización de las actividades económicas. El riesgo ya lo hemos padecido en Madrid en el pasado con la saturación y congestión de este tipo de infraestructuras.

Las comunicaciones sirven para transmitir información, flujo que une a receptores y emisores distantes espacialmente y que se está convirtiendo en el principal factor de producción de las economías modernas, que han evolucionado desde sociedades industriales a sociedades del conocimiento o de la información. Los avances en el sector de las telecomunicaciones e informática están provocando una auténtica revolución en la orga-

nización de la actividad económica mundial. El principal paso en este proceso lo ha constituido la digitalización, proceso que permite homogeneizar los distintos soportes físicos (papel, vídeo, sonido...) al procesarlos y comprimirlos en la misma unidad o materia prima, los *bit*, y transmitirlos a la velocidad de la luz por las mismas vías, las redes o autopistas de la información. De esta forma, los distintos instrumentos podrán compartir los mismos canales o vías de comunicación, especialmente si éstas se diseñan con el suficiente ancho de banda para absorber la transmisión del medio que actualmente requiere mayor capacidad: la televisión.

El soporte físico de los canales lo constituye el cable, los cuales, al igual que en las infraestructuras de transporte, pueden ser de diversas prestaciones y costes: de menor a mayor capacidad serían el par trenzado, el cable coaxial y la fibra óptica, canal este último que necesita de alimentación eléctrica para su normal funcionamiento y que ha dado lugar al término de autopista de información, dada su altísima capacidad de transmisión. Los cables de fibra óptica interconectados en sistemas de redes son las arterias de la sociedad de la información que están sustituyendo progresivamente a los ya obsoletos cables de par trenzado y coaxiales. La disponibilidad de autopistas de información provocará economías de aglomeración en los lugares en que más abunden, además de cambiar los conceptos tradicionales de distancia y tiempo, que desaparecerán, sobre todo cuando se pueden emplear satélites o radiocomunicaciones. La oportunidad de Madrid en este campo es única en España, dado que el carácter de sede de empresas, capital de la nación y del aparato administrativo y financiero, con fuerte densidad de población con alto poder adquisitivo y altamente cualificada, hace que el tirón de demanda de la sociedad de la información sea mayor que

en otros ámbitos, y Madrid debe convertirse en el *nudo* de intercomunicaciones español con el resto del mundo. Y es que las razones técnicas y económicas aconsejan articular las infraestructuras de comunicaciones de forma centralizada, con nudos donde converjan las líneas de comunicación (satélites o estaciones terrestres de enlace) y se retransmitan las señales, circunstancia que, en el caso de nuestro país, lleva a localizarlos preferentemente en la región madrileña.

## 2. El sistema de comunicaciones madrileño

Las telecomunicaciones son un factor clave de desarrollo económico regional, cuya potenciación depende, en buena medida, de la respuesta de las administraciones y de las empresas al actual proceso liberalizador. En el pasado, las telecomunicaciones han incidido desfavorablemente en el desarrollo equilibrado de la región, ya que se propició la localización de la actividad en la capital y corona metropolitana adyacente por dos grandes razones: la estructura tarifaria que discriminaba los municipios exteriores al área tarifaria metropolitana y la menor disponibilidad de servicios de telecomunicación avanzados. Además, el monopolio del servicio telefónico con clientes cautivos provocó que el fuerte tirón de demanda de finales de los años ochenta no fuera seguido por la oferta de Telefónica. Así, los usuarios se encontraban con dilatadas listas de espera (398.000 en 1990 para el conjunto de España y un tiempo medio de acceso de 120 días), baja calidad del servicio (en 1990 el porcentaje de llamadas infructuosas era del 9% en las internacionales y del 4% en las provinciales), largas esperas en la reparación de averías y elevado coste. Estas circunstancias, sin duda, dificultaban el desarrollo de actividades intensivas en los mismos, cuestión que perjudicaba más a Madrid que a otras regiones, dado su carácter de centro financiero, sede de empresas y centro administrativo de la nación.

La liberalización del sector iniciada en los años noventa, y cuyo máximo exponente fue la Ley General de Telecomunicaciones del 24 de abril de 1998, ha cambiado este sombrío panorama. Así, en 1997 habían desaparecido ya las listas de espera y el tiempo medio de acceso se reducía a tres días, mientras que el porcentaje de llamadas infructuosas se situó en el 1,7% en las internacionales y en el 0,4% en las nacionales. El desarrollo de las telecomunicaciones en la Comunidad de Madrid se vio favorecido por este proceso liberalizador, al aumentar las posibilidades de entrada de nuevos

operadores, al sustituir el anterior enfoque de concesión administrativa hacia otro de autorización reglada, al tiempo que se garantiza el servicio universal al imponer determinadas obligaciones a los explotadores de red y servicios y, sobre todo, al operador principal, especialmente en las relativas al derecho de acceso y conexión.

La adaptación a la competencia por parte del antiguo operador del monopolio, junto con la entrada de nuevos agentes, ha dinamizado la inversión del sector en la región. Así, en la actualidad Madrid es una de las regiones líderes en la introducción de los nuevos servicios de telecomunicaciones, con un protagonismo que es mucho mayor del que ya antes tenía en los servicios tradicionales telefónicos. Como consecuencia de esta situación privilegiada, por la que Madrid se está convirtiendo en el principal punto de concurrencia de los nuevos servicios, es improbable que se repitan las situaciones de demanda insatisfecha del pasado si continúa el proceso de apertura competitiva. Así pues, la liberalización del sector está provocando un cambio de la provisión de infraestructuras desde el sector público hacia los nuevos operadores. Estas infraestructuras serán, ante todo, de tendidos de cables subterráneos y elementos puntuales como antenas, torres, centrales de conmutación de datos y estaciones terrestres de satélites. Uno de los retos a futuro del sector es que la competencia sea más en términos de infraestructuras y servicios añadidos y menos en la reventa de servicios prestados por infraestructuras de terceros.

Las nuevas tecnologías de la Sociedad de la Información (ordenador personal, Internet, comercio electrónico, etc.) constituyen un factor fundamental en el desarrollo de la Comunidad de Madrid, como resultado del mayor peso que tienen las empresas y el empleo del sector de las comunicaciones, junto con la creciente utilización de estos nuevos servicios por parte de los hogares y empresas madrileñas. En cualquier caso, deben seguir fomentando por parte de las administraciones la utilización de Internet, sobre todo en el campo de la formación, ya que ello multiplica los efectos difusores. En la actualidad, los operadores de telecomunicación en Madrid se están especializando en dos segmentos. Por un lado, los orientados a los consumidores, con servicios no sólo de ADSL sino también de multimedia; y por otro, los dedicados al mercado empresarial, donde el desarrollo pasa por los servicios prestados mediante tecnología IP de alta velocidad. Un apoyo importante a futuro será la reducción de los precios de acceso a la red, lo cual se está produciendo por el

CUADRO 2  
LA PENETRACIÓN DE LAS TIC EN MADRID

	Madrid	España	Participación relativa (%)
Porcentaje de hogares con TV digital (2003)	14,4	9,2	156,5
Porcentaje de hogares con banda ancha (2003)	14,5	8,5	170,6
Porcentaje de hogares con acceso a Internet (2004)	39,4	30,8	127,9
Porcentaje de hogares que utilizan comercio electrónico (2003)	18,4	13,3	138,3
Porcentaje de hogares que utilizan Internet (2003)	43,9	34,2	128,4
Porcentaje de empresas que utilizan comercio electrónico (2003)	29,0	23,5	123,4

Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, el Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid y *Madrid 2012: Ciudad en red*, editado por Ayuntamiento de Madrid en el 2005.

aumento del número de usuarios que permite reducir los costes unitarios de servicio a los proveedores y por la fuerte competencia con la que se opera en el sector. Respecto a las empresas, se observa que la región es más intensiva en su uso que en el resto de España, lo cual se debe nuestra mayor especialización en la actividad de servicios a empresas, cuyos procesos por lo tanto son más intensivos en TIC.

En Madrid, por otro lado, están instaladas la mayor parte de las empresas fabricantes de equipos de telecomunicaciones y de componentes de España (destacan, por su mayor tamaño y capacidad para competir Alcatel, Ericsson, Amper y Lucent Technologies, nueva denominación de ATT), cuya producción alcanza más de cuatro quintas partes del total nacional del sector, según los datos de la Consejería de Economía y Empleo. Un caso singular en España es el de la empresa privatizada Indra, especializada en el desarrollo de sistemas de información y control. Estas empresas se encuentran radicadas, en su mayor parte, en la capital y en la corona metropolitana norte, son de carácter multinacional (de ellas, sólo Amper e Indra tienen accionariado mayoritariamente español) y, hasta la entrada de los nuevos operadores, se han desarrollado teniendo a Telefónica como principal cliente. Sin ánimo de ser exhaustivos, y recordando que la mayor parte de las empresas tienen su sede central en Madrid y que, con la excepción del cable, la mayor parte de ellas operan a nivel nacional, la estructura del sector de telecomunicaciones en Madrid se caracteriza por una serie de operadores y gestoras de red que operan en la región.

Entre los operadores de telefonía fija destacan, Telefónica de España, Tele2, Retevisión y Uni2-Wanadoo, filial de France Telecom. De hecho, tras la liberalización del 1 de diciembre de 1998, ya existen más de cincuenta licencias de telefonía fija

operando en Madrid. Por su parte, en telefonía móvil operan ante todo, Telefónica Móviles, Vodafone y Retevisión Móviles (cuya marca es Orange), mientras que en trunking (telefonía móvil para grupo cerrado de usuarios) están Teletrunk y Radio Red. Además, como proveedor de los servicios oficiales se encuentra la entidad pública empresarial de Correos y Telégrafos. Entre las gestoras de red de la Comunidad de Madrid, además de algunos operadores como Telefónica o Retevisión, destacan algunas empresas que tienen infraestructuras diseñadas para su propio uso o canalizaciones, pero que serán susceptibles de utilización por terceros, según se vaya liberalizando su acceso. Entre estas empresas operadores de red, destacan RENFE y Metro, que disponen de tendidos de fibra óptica oscura en toda su red, que ofertan a otros operadores bajo tarifa.

Una de las principales apuestas de la región son el desarrollo de las telecomunicaciones por cable que, a través de la banda ancha, pueden prestar todo tipo de servicios, entre ellos el telefónico básico, la transmisión de datos, videodifusión, televisión digital o los accesos a Internet. En nuestra comunidad existen empresas que, a través de la tecnología del cable, ya están prestando servicios de telecomunicaciones especializadas. El operador al que fue adjudicado el desarrollo del cable en la región madrileña fue Madritel, integrado en el grupo Auna Cable, el cual en el 2005 fue adquirido por ONO, que es la principal compañía de cable española, prestando sus servicios a través de una red híbrida fibra-coaxial.

Madrid es una de las regiones con mayor densidad y utilización de nuevas telecomunicaciones, una iniciativa clave para generalizar la alfabetización digital es la oferta que están haciendo los CAPI (Centros de Acceso Público a Internet) que son, en muchos casos, el lugar primero en el que

muchos ciudadanos y empresas se convierten en internautas, con las consiguientes mejoras de empleabilidad y de reducción de costes de transacción. De igual modo, en los hogares es necesario proveer infraestructuras comunes de telecomunicaciones, las cuales son de obligada provisión para las nuevas viviendas. Por su parte, los Centros de Difusión Tecnológica para las empresas de la región están favoreciendo la utilización de las TIC y, en alguna medida, innovación tecnológica.

Por último, hay que destacar que el sector de comunicaciones madrileño no sólo es importante en relación a su aportación positiva al desempeño del resto de sectores sino que es, además, una importantísima fuente de actividad y de empleo. Así, en la actualidad, el sector aporta más del 6% del total del valor añadido bruto regional, con un crecimiento muy vinculado al conjunto del resto de sectores, consecuencia de su mutua y obligada interdependencia en un

sector cuyo *output* es un *input* imprescindible para la totalidad de sectores. □

#### RESUMEN

*El desarrollo de redes de comunicación que faciliten el intercambio de conocimiento y de información es un elemento clave para el crecimiento económico, por su situación geográfica y económica. La Comunidad de Madrid se encuentra a la cabeza en el sector de las telecomunicaciones, siendo foco de atracción para las empresas del sector. Por ello, y con el objetivo de mantener el crecimiento sostenido de la región, se está impulsando la implantación de una red de infraestructuras, aumentando la eficiencia en la prestación del servicio y reforzando la situación competitiva de la comunidad en cuanto al sector tecnológico se refiere, favoreciendo el empleo y la actividad económica.*

**Palabras clave:** Comunicaciones, TIC, Redes, Infraestructuras.



## Ahora tiene más derecho que nunca

Gracias al Santander ya puede resolver todas sus dudas sobre derecho y contabilidad, a cualquier hora del día o de la noche, con Globalius.

Globalius by Datadiar.com es la más completa recopilación de productos jurídicos y contables en Internet, comentados, interrelacionados, concordados y actualizados a diario.

Y ahora para los clientes del Santander,

**595€/año**  
(IVA no incluido)

el precio para no clientes es de 2.800€/año.

No lo dude, llame al 902 090 902  
o entre en [www.globalius.com](http://www.globalius.com)  
para tener más derecho que nunca.

GLOBALIUS®

Un servicio de

**datadiar.com**  
www.datadiar.com

 **Santander**

Queremos  
**ser tu banco**

# Madrid, capital empresarial en perspectiva histórica

## 1. Los prejuicios del pasado

La idea del empresario como *motor del proceso capitalista*, y, por tanto, pieza imprescindible del progreso económico contemporáneo, forma parte de lo que podría considerarse como *sabiduría convencional* en Economía. Sin embargo, la conceptualización del empresario —y de su función dentro de los engranajes de la economía de mercado— y su encaje dentro de los modelos teóricos no han recibido, en general, y ni siquiera remontando la vista a los tiempos de la economía clásica, una atención acorde con esa *percibida* importancia. Al menos, no de un modo específico y diferenciado, más allá de los otros factores productivos sí reconocidos: trabajo, capital y tecnología.

Pero el progreso capitalista no fluye por sí solo, como revela la experiencia histórica: hace falta coordinar de un modo eficiente —y a menudo novedoso— esos factores y recursos, y explotar oportunidades de negocio que no son evidentes para cualquiera, o que implican riesgos más allá de lo que muchos están dispuestos a asumir. Pues bien, por encima de las respuestas *centralizadas*, desde el Estado, que se han experimentado históricamente para dar solución —hoy está claro que insatisfactoria— a estos problemas de coordinación y de asunción de riesgos, la economía de mercado ha impuesto su *modelo*, a partir, entre otras cosas, pero de un modo muy fundamental, de la conjunción de decisiones empresariales libres y descentralizadas; y éstas, en efecto, no se sabe muy bien cómo aparecen y se multiplican —quizá en *bandadas*, como en la visión de Schumpeter (1944)—, pero sí que surgen del sustrato de una *cultura empresarial*, encarnada luego en empresarios concretos, difícil muchas veces de alentar y, sobre todo, de asentar.

En España, de hecho, el camino ha sido complejo. Y no por experimentos planificadores de corte socialista como los que se impusieron durante décadas en el otro extremo de Europa, sino, en nuestro caso, por la pervivencia —tampoco tan exótica en el sur del continente— de un modelo de organización económica receloso del mercado y cuyo atraso recibió, ya desde finales del ochocientos, y, luego, a lo largo de buena parte del novecientos, una respuesta que cobra sentido a la luz de las bien conocidas hipótesis de Gerschenkron (1968): fueron, en efecto, el Estado y la banca las dos grandes palancas —y ortopedias, pasado el tiempo— que suplieron en parte la falta de iniciativa privada (léase *empresarial*). Llegó a decirse —esto ya, en referencia a los decenios

Juan Carlos Jiménez  
Profesor titular de Economía Aplicada,  
Universidad de Alcalá

centrales del siglo xx— que difícilmente podían hallarse en España proyectos empresariales de cierto fuste más allá de los que contaban con el apoyo del Estado y del ya olvidado INI, o de la banca, a través, en este caso, de los grupos empresariales que fueron tejiéndose bajo su égida, y hoy casi tan alejados en la memoria como aquel instituto público. Por tanto, no como fruto de una verdadera asunción de riesgos, sino del privilegio, ya fuera el que se desprendía de la proximidad a la Administración del Estado, ya fuera el que confería el poder de mercado, cuando no, con frecuencia, el de ambos de consuno.

Pues bien, *Madrid*, tropo del lenguaje que no requiere distinguir entre ciudad, núcleo metropolitano, provincia o comunidad, ha aparecido, durante buena parte de ese largo decurso, como el epítome de aquella perversa concepción de la función empresarial basada en la búsqueda de rentas y no en la competencia del mercado. A su condición de capital administrativa del Estado se unía la de centro domiciliario de muchas de nuestras grandes empresas y, por supuesto, de los principales bancos del país, fruto de un *efecto sede* en absoluto desconectado de su capitalidad; lo que, combinado con los citados rasgos de un modelo de desarrollo protegido y fuertemente intervenido, daba como resultado la distorsión de las más elementales señales económicas del mercado, y el predominio de una casta de *empresarios* en torno de la capital, como en su día de la corte, que vivían, y no mal, atentos a las oportunidades de negocio que nacían del cabildeo y la influencia política, antes que del riesgo y la innovación.

Todo esto no refleja, por supuesto, más que una parte de la verdad, aunque difundida con entusiasmo y sin matices desde algunas posiciones, incluso contrapuestas: la teñida del nacionalismo periférico, expresada desde otros centros capitalinos de menor entidad, pero con ánimo, si no de suplantar, sí de compartir, al menos, los beneficios *espurios* de Madrid; y la que se ha defendido también desde algunas interpretaciones ultraliberales de nuestro desarrollo económico, insensibles a una realidad mucho más rica y compleja. La de Madrid, por ejemplo. Como fuere, el argumento previo —esto es, que durante gran parte de la España del siglo xx el papel del mercado en la vida económica ha sido extremadamente débil, en beneficio de la discrecionalidad administrativa, de la protección frente a la competencia exterior y de la acción monopolista de ciertos grupos de presión—, aunque trazado con las gruesas pinceladas con que aquí se ha hecho, ilustra el difícil punto de partida de Madrid como capital empresarial sin

entrecorillados, del modo en que se ha asentado a lo largo del último cuarto de siglo. Por cierto, el de la apertura económica, la descentralización territorial del Estado y la plena integración de España en Europa. No ha podido ser, por tanto, el *privilegio* el factor determinante de la pujanza madrileña. Como tampoco ha sido algo que haya surgido de la nada, por más que haya debido sobreponerse a unas desfavorables condiciones: las ya apuntadas de un modelo de organización económica poco proclive al riesgo y la innovación, y las específicas, *estructurantes*, de la propia realidad de Madrid, ciudad y región (1).

## 2. Un largo camino

Madrid, en efecto, partía, hace siglo y medio —esto es, cuando en otras regiones españolas la primera industrialización decimonónica se abría camino, aunque fuera *a trancas y barrancas*, según la expresión de Nadal—, de una posición nada aventajada para constituirse en capital empresarial. Un cronista de la *Villa*, Ángel Fernández de los Ríos, lo expresaba con crudeza a la altura de 1868: *No tiene la capital muchos elementos para ser pueblo industrial; fáltale un río caudaloso que le proporcione la fuerza motriz más económica; faltan en sus inmediaciones leñas y minas de carbón de piedra; fáltanle otras cosas que penden de medidas políticas y económicas generales [...]. ¿De qué vive, pues, Madrid, si ni cosecha, ni cría ni fabrica? Del presupuesto.* Y, así, la indiscutible capitalidad financiera de Madrid asentada a lo largo de la segunda mitad del xix se explica más por los privilegios ligados a la emisión de billetes desde la capital del Estado y a los negocios especulativos que florecen a su amparo y el de la Corona, que a la siempre más hazañosa tarea de financiar actividades productivas.

Gran contraste, pues, con la región que para entonces, sobre la base de sus algodones y de una cultura emprendedora e industriosa de la que carecía Madrid, era ya *la fábrica de España*, Cataluña, o la provincia que, pronto, habría de convertirse en *la capital del acero peninsular*, Vizcaya, con difundidos impulsos sobre el resto del País Vasco. Mercedes Cabrera y Fernando del Rey (2002) han sabido resumirlo con gran concisión: *Por encima de los escasos industriales y de la multitud de artesanos y pequeños comerciantes, el tipo empresarial que definió aquel siglo [xix] en Madrid fue el del negociante y gran financiero —a menudo de origen indiano— que supo sacar*

*partido de las contratas con el Estado o el Ayuntamiento [...], la especulación en Bolsa, las inversiones inmobiliarias o la construcción de la red ferroviaria nacional.*

Sin embargo, el nuevo siglo, el xx, trajo, con su nueva revolución industrial, un cambio de coordenadas que Madrid supo aprovechar, con el resultado, a lo largo de todo su primer tercio, de un notable impulso de los negocios fabriles, comerciales y ligados a la construcción, fruto, como no podía ser de otro modo, del rebullir de múltiples iniciativas. Y, así, ya desde los años interseculares, la creación de sociedades anónimas conoce en la capital de España un ritmo altísimo: en estos años, Madrid disputa con Vizcaya el liderazgo en cuanto a la constitución de sociedades anónimas, y lo afirma en términos de capital aportado a nuevos proyectos mercantiles de todo tipo. Pero, sobre todo, es ahora cuando aparecen domiciliadas en Madrid —y no sólo con sede social, sino también con centros de producción— un buen número de empresas de nuevo cuño y apreciable dimensión relativa, con frecuente vocación, además, de predominio en sus respectivos mercados y, en no pocos casos, alargada presencia en el tiempo.

De este modo, a lo largo de las décadas iniciales del pasado siglo, el entramado económico de Madrid —de una capital que cambia aceleradamente de fisonomía y se ve obligada a ensanchar sus ejes de expansión, sobre todo hacia el sur— crece, se espesa y se diversifica, con el desarrollo de ramas en las que ya existía una cierta tradición (artes gráficas, metalurgia, alimentación, bebidas...), y el despuntar de sectores representativos de los nuevos tiempos (química, electricidad, telefonía, automoción... ¡hasta la aeronáutica!). Detrás de estos negocios había, por supuesto, empresarios de todo tipo, y muy pocos resistirían, llegado el caso, el calificativo estricto de *schumpeterianos* —verdadero milagro hubiera sido otra cosa en una España que llegó a requerir (1926) la autorización administrativa a cualquier creación, ampliación o traslado de negocio industrial—, pero sería necio negar la evidencia de una animada vida mercantil que transpiraba por los resquicios del intervencionismo de la época, con ansias de totalidad, y de una *cartelización* de ciertos mercados no menos asfixiante con frecuencia.

Resquicios que se ocluyeron con la guerra civil y la larga posguerra, y, con ello, el propio pulso de la vida económica del conjunto de España y, como es lógico, de Madrid, pero de entre los que volvieron a surgir, tan pronto como se entreabrieron a partir del decenio de 1950, nuevas ini-

ciativas empresariales; proyectos muchas veces modestos y sustentados con frecuencia en la exclusiva apelación al patrimonio familiar de los emprendedores, y perfectamente distinguibles de los que, con autosostenido impulso, venían alentados, ya se dijo, desde los despachos oficiales o los consejos de administración de la banca. Sólo así, en términos de una creciente densificación empresarial, puede explicarse que la población madrileña se duplicase entre 1955 y 1975, y que su renta per cápita real también lo hiciera, acorde con una renta regional que creció muy por encima de los correspondientes promedios nacionales (2).

Madrid, con nuevos y ampliados ejes de expansión, desarrolló en esos años un conjunto de industrias muy diversas, no sólo orientadas a la demanda *final* de su entorno más próximo o a las crecientes necesidades de bienes de consumo duradero del mercado nacional, sino también, en otros casos, de carácter *intermedio*, como las químicas, metalúrgicas, de transformación y de material eléctrico que surgen de Villaverde al corredor del Henares. Se trataba, en ocasiones, de factorías de cierto tamaño, al menos en los modestos términos comparativos nacionales, y también, en general, con niveles de capitalización y de productividad por encima de la media, capaces de generar en torno de sí una red cada vez mejor articulada de relaciones interindustriales, muy útil para favorecer su asentamiento y atraer, a modo de *distrito industrial*, otras iniciativas fabriles y de servicios.

La crisis a caballo de los decenios de 1970 y 1980 —con un componente añadido de *crisis bancaria* y de cambio de actitud de la banca en relación con sus implicaciones industriales que no debe pasar desapercibido a tenor de lo dicho— supuso, como para el resto de la economía española, una verdadera prueba de fuego de la vitalidad empresarial previamente alcanzada. Prueba que no podía superarse ya con viejos esquemas de introversión económica, sino, obligados además por la integración europea, con creciente competencia y apertura exterior. Pues bien, Madrid, en estas dos décadas más recientes, ha asentado su posición de *capital empresarial*: sobre la base, es cierto, de un conjunto de actividades de servicios en las que ocupa un lugar preeminente, en particular las de tipo financiero, así como de otras ligadas, sobre todo en estos últimos años, a la construcción y los servicios inmobiliarios; pero también, y esto es muy significativo de las capacidades empresariales de la región, apoyada en un sector fabril que conserva un peso relativo nada

desdeñable dentro del conjunto nacional, similar al alcanzado un cuarto de siglo atrás. Y que lo hace, además, tras un intenso proceso de *destrucción creadora*, con una textura empresarial acomodada a los nuevos tiempos: esto es, inclinada positivamente hacia algunos de los sectores más dinámicos —de la industria electrónica y farmacéutica a la de maquinaria de oficina y equipos de precisión—, junto con otras ramas de menor intensidad tecnológica, ya sin los grandes tamaños de planta y los esquemas organizativos característicos de la revolución industrial precedente, y con atención creciente —lo que no significa suficiente— a los factores de competitividad que, en la actual, dominada por las tecnologías de la información y la comunicación, determinan su crecimiento.

### 3. La realidad presente

La capitalidad empresarial de Madrid —más allá de la que ostenta, en parte por un *efecto sede* de raíces históricas, entre las empresas más grandes del país— se sustenta principalmente, según acaba de apuntarse, en un conjunto de actividades que no difiere, en general, de las que explican el dinamismo reciente de la economía española. De ahí que Madrid esté registrando también en estos últimos años —no en el sector manufacturero, a tenor de las evidencias disponibles (3), pero sí en los otros— un incremento en su densidad empresarial: sobre todo, nuevas unidades productivas de pequeño tamaño relativo que se han creado en estos años, o se han mantenido activas, con positivo efecto sobre el empleo (y sobre unos renovados flujos de inmigración exterior que prueban la capacidad de atracción de Madrid, propia de una capital económica, sobre factores y recursos productivos).

En efecto, la Comunidad de Madrid pertenece al grupo de regiones más activas en términos del crecimiento reciente de su número de empresas: la tasa anual media correspondiente al período 1988-2005 asciende al 4,1%, frente al 3,3% del conjunto de España. Y puede detectarse también otro comportamiento muy expresivo del dinamismo empresarial de una región ya madura, en términos nacionales, en este aspecto: Madrid, una de las comunidades autónomas españolas más densas en términos de empresas per cápita, registró en este mismo período un ritmo de crecimiento de su número de empresas por habitante más alto de lo que *le correspondía* de haber seguido las tendencias nacionales (4).

Con todo, no hay empresas sin empresarios y sin iniciativas y proyectos capaces de sobrevivir en el entorno competitivo actual de la economía española, y sobre este aspecto —lo que hay detrás del emprendimiento— es poco aún lo que sabemos para Madrid y para España. La contribución que sigue a ésta sobre *Actividad emprendedora e industria creativa en la Comunidad de Madrid* aporta evidencias más detalladas, pero puede adelantarse aquí, a modo de conclusión de estas líneas, que los estudios realizados en esa dirección (5) apuntan a un empresariado *madrileño* particularmente atento a las oportunidades de negocio, y de perfiles socioeconómicos en donde prima la buena formación, las motivaciones competitivas y una creciente presencia femenina (lo que asegura, al tiempo, el rejuvenecimiento de su base). Factores todos ellos, en suma, no poco alentadores de cara al futuro. □

#### NOTAS

- (1) *Sobre todo ello se detiene el trabajo de J. C. Jiménez (2007), en donde el lector hallará abundantes referencias bibliográficas que se han obviado en estas breves páginas. Y, en otras contribuciones de la obra de J. L. García Delgado (dir.) (2007), comenzando por los capítulos iniciales del propio director, podrá encontrar, igualmente, desarrollos muy complementarios de distintos aspectos de la capitalidad de Madrid que aquí sólo se apuntan.*
- (2) *Así se deduce de las series provinciales que iniciara en 1955 el Banco de Bilbao (1978).*
- (3) *La región de Madrid, como observa S. Sánchez Moral (2005), presenta una fertilidad industrial por debajo de la media nacional.*
- (4) *Vid. J. C. Jiménez y F. Coral Polanco (2006).*
- (5) *Vid. J. de Jorge (dir.) (2004) y E. Bueno Campos (coord.) (2005).*

#### BIBLIOGRAFÍA

- Banco de Bilbao (1978): Renta nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea 1955-1975, Bilbao, Artes Gráficas Grijelmo.*
- Bueno Campos, Eduardo (coord.) (2005): Global entrepreneurship monitor. Informe ejecutivo 2004. Comunidad de Madrid, Madrid, Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid.*
- Cabrera, Mercedes y Del Rey Reguillo, Fernando (2002): «Los empresarios de Madrid», en Madrid. Tres siglos de una capital, 1702-2002, Madrid, Fundación Caja de Madrid.*
- De Jorge, Justo (dir.) (2004): Espíritu empresarial en la ciudad de Madrid. Resumen ejecutivo. Informe sobre las características de las empresas, empresarios y su entorno de la ciudad de Madrid, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (Servilab), noviembre.*

- Fernández de los Ríos, Ángel (1868): *El futuro Madrid. Paseos mentales por la capital de España, tal cual es y tal cual debe dejarla la revolución*, Madrid, Imprenta de la Biblioteca Universal Económica.
- García Delgado, José Luis (dir.) (2007): *Estructura económica de Madrid, tercera edición*, Madrid, Thomson-Civitas.
- Gerschenkron, Alexander (1968): *El atraso económico en su perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel.
- Jiménez, Juan Carlos (2007): «El factor empresarial», en José Luis García Delgado (dir.), *op. cit.*
- Jiménez, Juan Carlos y Coral Polanco, Fernando (2006): «Estructura y dinámica empresarial en Madrid», *Economistas*, núm. 108, extra, marzo.
- Sánchez Moral, Simón (2005): *Natalidad industrial y redes de empresas en España. El papel de la ciudad de Madrid*, Madrid, Observatorio Económico, Ayuntamiento de Madrid.
- Schumpeter, Joseph A. (1944; 1912, 1.<sup>a</sup> ed. en alemán): *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica.

## RESUMEN

Madrid ha aparecido con frecuencia como exponente de una perversa concepción de la función empresarial basada en la búsqueda de rentas y no en la competencia del mercado. A su condición de capital administrativa del Estado y de centro domiciliario de muchas de las grandes empresas españolas se le unió, a lo largo de buena parte del siglo precedente, la pervivencia de un modelo de desarrollo protegido y fuertemente intervenido que no favorecía precisamente la asunción de riesgos y el espíritu innovador característicos de los verdaderos empresarios. La realidad ha sido, en todo caso, mucho más compleja, y el argumento del privilegio difícilmente podría explicar un dinamismo empresarial que ha alcanzado su madurez con la apertura económica, la descentralización territorial del Estado y la plena integración de España en Europa.

**Palabras clave:** Empresario, Capitalidad, Emprendimiento, Densidad empresarial, Efecto sede.

# Actividad empresarial e industria creativa (\*)

## 1. Introducción

El nivel de actividad empresarial, con las diferencias que se observan entre países y regiones, se ha explicado, como se hace con otros factores productivos, mediante un enfoque de oferta y demanda (Verheul y cols., 2001). Entre las variables principales que interactúan se encuentran las características propias de la población, así como de las oportunidades de negocio que la economía ofrece, las condiciones de mercado y entorno, el modo de vida del empresario y la valoración social e individual que se tiene del riesgo en un determinado período de tiempo. Desde una visión espacial se considera, asimismo, que el medio urbano y sus economías de aglomeración favorecen al emprendedor, que se beneficia de las redes o trata de crearlas (Nijkamp, 2000).

Por otra parte, la evolución de la tasa de equilibrio de empresarialidad ha sido estudiada desde diversas perspectivas, particularmente a través de la relación entre la mencionada tasa y el crecimiento económico (Audretsch y cols., 2002), o la que liga la actividad empresarial con el nivel de desempleo (Thurik y Verheul, 2002) para el caso español, precisamente. También para el caso español se han estudiado los mecanismos automáticos de ajuste ante situaciones de desequilibrio en la evolución de la tasa de empresarialidad, así como la relación decreciente, primero, y creciente, después, entre el grado de desarrollo y la tasa de equilibrio (Belso, 2004).

Las administraciones públicas, nacionales y regionales, han intervenido frecuentemente en los mercados con el objetivo de elevar la actividad empresarial mediante programas con incentivos a la formación, la financiación o el asesoramiento (Velasco, 1998; Audretsch y cols., 2002). Parecería que estos programas de promoción habrían logrado reducir las barreras de entrada, aumentando la rotación en el mercado, pero apenas habrían hecho progresos en la eliminación de los obstáculos a la salida, puesto que otras políticas que favorecen la supervivencia reducirían la rotación (Pablo Martí, 2004).

Desde la perspectiva empresarial no se ha estudiado apenas, sin embargo, el grado de creación competitiva que reúne una actividad empresarial en sus etapas temprana, de arranque y consolidación. Es decir, en qué medida se halla comprometida con una estrategia empresarial basada, principalmente, en la oportunidad sectorial, en la innovación y en mercados dinámicos que generan productos emergentes. Mientras que la mayoría de las iniciativas empresariales

**Antonio García Tabuenca**  
*Profesor titular y Subdirector e Investigador  
de SERVILAB, Universidad de Alcalá*

emulan otras ya existentes con la intención de beneficiarse de una supuesta demanda elástica, sólo unas pocas se mueven desde su incipiente proceso creador dentro de unas coordenadas exigentes y de mayor riesgo. En general, se observa una elevada inercia en las decisiones tomadas en la etapa de la puesta en marcha del proyecto empresarial.

El presente trabajo, que en su primera parte presenta las características principales de la actividad emprendedora en España y Madrid, intenta explorar los motivos por los que los nuevos emprendedores —españoles y madrileños— eligieron un determinado momento, lugar y sector a la hora de lanzar una empresa, así como el grado de emergencia del producto ofrecido en función de la novedad aportada y del mercado al que se dirige. Enfatiza, asimismo, en el esfuerzo tecnológico realizado y en la eventual existencia de acuerdos de cooperación en materia de innovación con otras empresas o agentes, así como en la estrategia de crecimiento realizada por las empresas. Con todo ello, se buscan evidencias sobre comportamientos empresariales asociados a actividades emergentes, relacionadas, en ocasiones, a *clusters* territoriales o sectoriales o al aprovechamiento de ventajas específicas. En suma, acercarse al conocimiento de los empresarios que actúan por motivos de oportunidad estratégica frente a los que operan inercialmente por razones personales y de necesidad (1).

Los estudios sobre la actividad emprendedora en España aún son escasos y carentes de perspectiva temporal. Para la realización de este trabajo se han utilizado algunos de ellos: el Global Entrepreneurship Monitor-GEM (De la Vega y cols., 2005), el GEM Madrid (2006) y dos investigaciones sobre empresarios ya consolidados, para España (García-Tabuenca y cols., 2004) y para la región de Madrid (De Jorge y cols., 2005) (2). Sus resultados ofrecen algunas características de los emprendedores españoles y avanzan conclusiones sobre los factores determinantes del éxito o fracaso de los mismos. Asimismo, en 2006, dentro de una nueva investigación (3), aún en fase de ejecución, se ha procedido a encuestar a una muestra representativa compuesta por los mismos empresarios que emitieron sus opiniones y datos hace tres años, así como a otros nuevos del grupo de empresas constituidas en los últimos tres años (2003 a 2005). En esta encuesta se han incorporado algunas preguntas específicas que permite ahondar en el conocimiento de los campos referidos. Se han obtenido 507 respuestas válidas.

## 2. Rasgos básicos de los emprendedores españoles y madrileños

Los resultados de estas investigaciones indican que la gran mayoría de los empresarios españoles son hombres (más del 90%), aunque casi una tercera parte de los más jóvenes son mujeres. En Madrid, en conjunto, el 74,7% son hombres y el 25,3% mujeres. La edad media de comienzo de la actividad se encuentra en torno a los 25 años, pero al igual que en la mayoría de países, la edad de mayor frecuencia de los emprendedores se halla en el intervalo de 40 a 50 años; en Madrid este intervalo de mayor frecuencia desciende a una edad comprendida entre 35 y 44 años.

El entorno familiar es un inductor de la actividad empresarial. Casi dos tercios de los empresarios proceden de familias con experiencia empresarial, particularmente en el caso de las mujeres. La tradición empresarial influye determinadamente en la elección del sector del nuevo emprendedor, así como en el éxito del proyecto.

Un amplio grupo de empresarios, algo más del 40%, sólo cuenta con estudios primarios, aunque otro similar tiene estudios universitarios. Estos porcentajes para el caso de Madrid se modifican a favor de los que cuentan con formación universitaria, que alcanzan el 46,2% (60,9% en el caso de las mujeres). Se observa que la cualificación del emprendedor deriva también de la experiencia laboral previa. Por otra parte, casi la mitad de los empresarios se revela incapaz de negociar en otros idiomas distintos a su lengua materna.

Las motivaciones en la actividad emprendedora son múltiples, pero pueden clasificarse en tres grupos relacionados con: 1) la calidad de vida, 2) la satisfacción laboral de la actividad empresarial, y 3) la renta obtenida. Entre las motivaciones incluidas en el primer grupo destacan la autorrealización y la independencia de trabajar para uno mismo; entre las segundas, ser el propio jefe del negocio y aceptar un desafío; y en el tercer grupo de razones, lograr una renta en consonancia con el esfuerzo y un nivel de vida adecuado. Las motivaciones referidas a disponer de tiempo libre, exhibir habilidades personales y obtener reconocimiento social quedan en posiciones mucho más bajas. En el caso de los emprendedores de Madrid, los valores que toman la autorrealización, trabajar para uno mismo y ser el propio jefe del negocio son bastante coincidentes con los del conjunto español; sin embargo, el resto de variables toman valores superiores, especialmente priorizar la vida familiar, tener más tiempo libre y obtener altos niveles de renta.

Casi un tercio de los emprendedores en la fase de gestación de su empresa espera obtener algún tipo de ayuda financiera pública. Sin embargo, con el proyecto ya en marcha, sólo la obtuvo un 6%. El volumen de estos incentivos no es elevado ya que mayoritariamente significa menos del 20% del capital aportado, y lo más habitual es que no alcance siquiera el 10%. Las ayudas actuales se consideran valiosas aunque no determinantes, por lo que parece que su diseño y puesta en práctica no influyen de forma decisiva en las posibilidades de supervivencia de la empresa.

### 3. Actividad emprendedora e industria creativa

Con estos antecedentes y los datos obtenidos de las 507 nuevas encuestas, se ha tomado un grupo de 37 variables agrupadas en cinco bloques: de motivaciones, de supervivencia, de valoración de las ayudas públicas, características del empresario y características de la empresa-entorno. En el análisis se han tenido en cuenta algunos trabajos que sugieren la combinación de las dimensiones individuales del empresario, la organización y el entorno y, en particular, las propuestas de Baum, Locke y Smith (2001) sobre análisis multinivel para explicar los principales factores de la actividad emprendedora. Estas variables han servido de base para la realización de un estudio factorial y *cluster* con el fin de poder explicar mejor los determinantes que explican la actividad emprendedora en España. También para clasificar a los emprendedores —a partir de los once factores identificados— en grupos homogéneos en función de sus comportamientos empresariales. En el gráfico 1 se presenta el proceso llevado a cabo en la generación de grupos, donde se incluye también la representación porcentual de cada grupo respecto al conjunto de emprendedores españoles y para el conjunto de Madrid.

Este análisis permite posteriormente identificar en qué grupos se encuentran los emprendedores estudiados de una muestra representativa, tanto del conjunto español como de la región madrileña, según los resultados que ofrecen algunas de sus conductas —o decisiones— empresariales en las fases de arranque y de consolidación de los proyectos. Como hipótesis, se supone que estas conductas están asociadas a razones de oportunidad estratégica y creatividad.

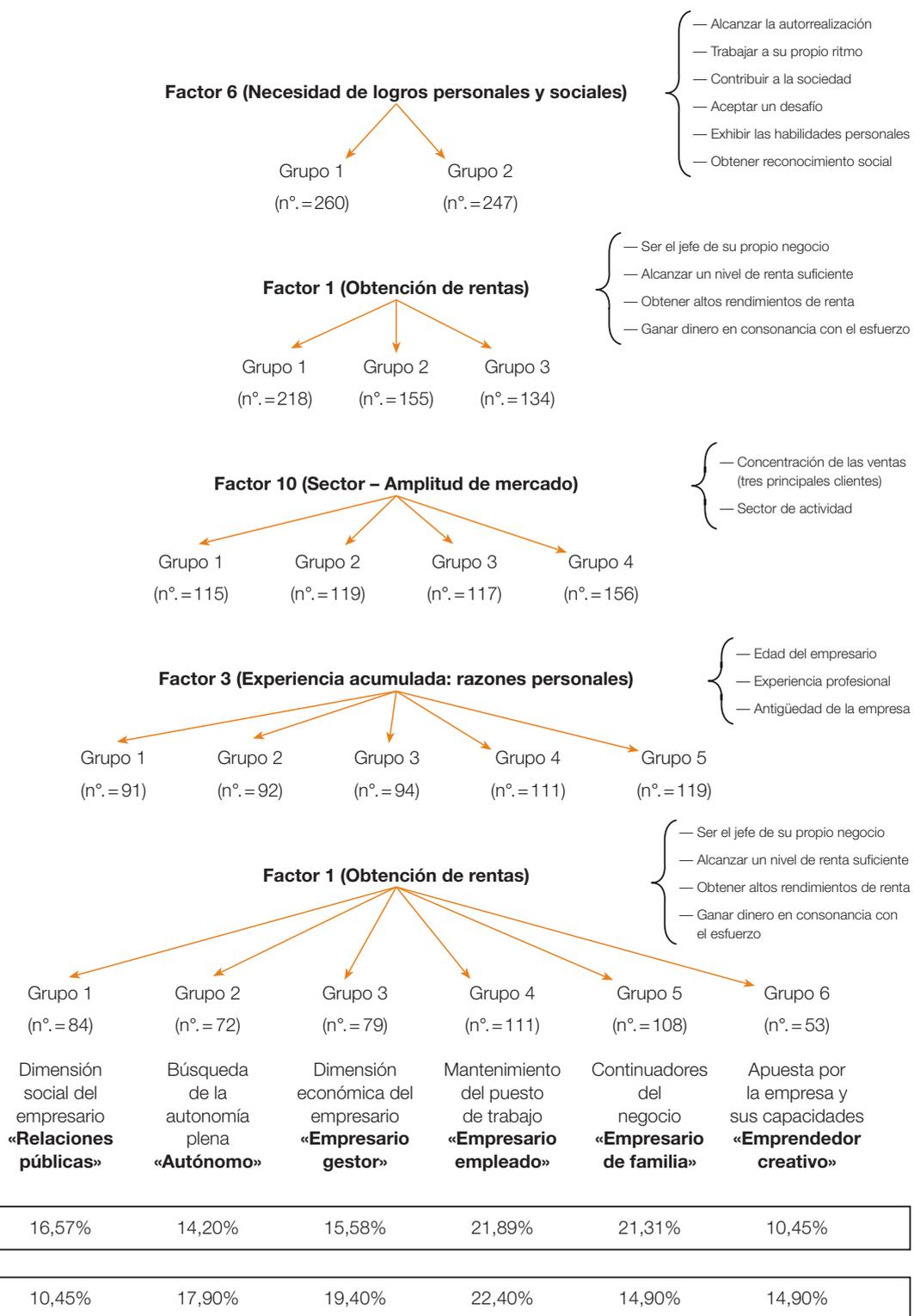
Se han identificado seis grupos. El primer grupo, compuesto por 81 empresarios, que sobresale por la necesidad de logros personales y sociales y la

contribución que ejercen las políticas públicas, ha sido denominado *empresario relaciones-públicas*. Al segundo (72 empresarios), que principalmente persigue la autonomía en las decisiones, se le ha llamado *empresario-autónomo*. El tercero, con 79 empresarios, se distingue por que sus componentes se centran en la dimensión económica, por lo que ha sido denominado *empresario-gestor*. El cuarto grupo tiene 111 individuos y se identifican con el mantenimiento de su puesto de trabajo, por lo que se le propone la denominación de *empresario-empleado*. El quinto, formado por 108 unidades, apuesta claramente por la tradición del negocio puesto en funcionamiento por otros empresarios o familiares, y ha sido denominado *empresario de familia*. Finalmente, el grupo sexto, constituido por 53 empresarios, apuesta por la empresa a largo plazo y por la creatividad de sus capacidades, por lo que se ha propuesto la denominación de *empresario-creativo*. A este último grupo pertenecen el 10,5% de los emprendedores españoles y el 14,9% de los emprendedores de Madrid.

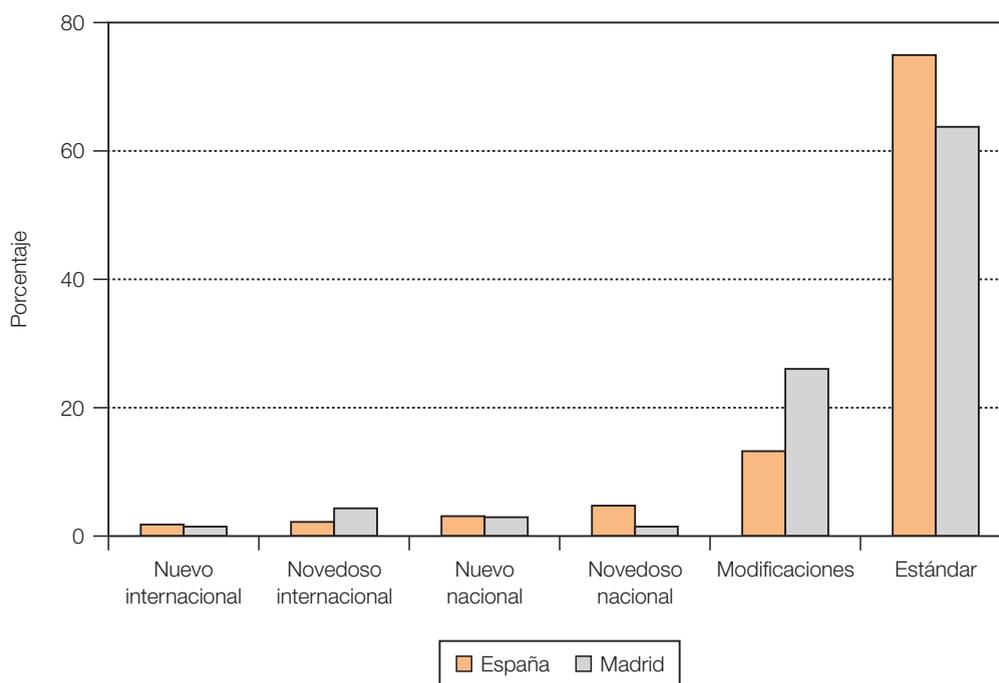
Uno de los aspectos decisivos que pueden caracterizar a un emprendedor creativo es el *tipo de producto que eligió a la hora de crear su empresa actual* (gráfico 2). Como hipótesis cabe suponer que desde la perspectiva del mercado el producto ofrecido al inicio de una actividad emprendedora es un componente decisivo —aunque no el único— en la proyección de la empresa. Por tanto, puede servir como un primer indicador del grado de compromiso del emprendedor con la innovación y creatividad productiva.

En el 75% de los casos los empresarios españoles eligieron producir un bien o servicio estándar, ya existente y conocido por ellos. Por el contrario, el 25% había seleccionado un producto no estandarizado, o al menos al que se le había incorporado alguna innovación o modificaciones que lo diferenciaban. Este porcentaje se reduce al 7,9% cuando la incorporación tiene alcance nacional, otorgando al producto un carácter nuevo o novedoso en el mercado español, y desciende hasta el 4% si el alcance es internacional. En el caso de Madrid se detectan algunas diferencias. En primer lugar, que el producto estandarizado fue elegido por algo menos del 63% de los emprendedores, es decir, casi 12 puntos porcentuales menos que para el conjunto de España. Asimismo, el 4,4% de los emprendedores madrileños salieron al mercado con un producto novedoso internacionalmente, frente al 2,2% en el caso del conjunto agregado español, que, sin embargo, ofreció más novedad en sus productos en la esfera nacional.

GRÁFICO 1  
 PROCESO DE GENERACIÓN DE GRUPOS DE EMPRENDEDORES



**GRÁFICO 2**  
**TIPO DE PRODUCTO ELEGIDO EN LA CREACIÓN DE LA EMPRESA**  
**(En porcentaje)**



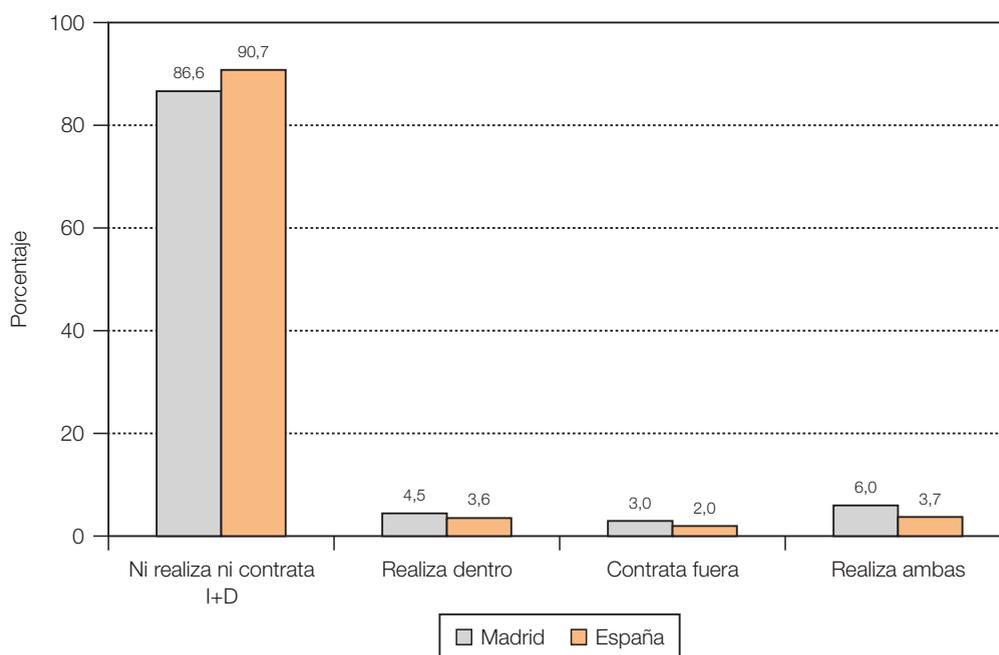
Para explorar el compromiso de los emprendedores con ofertas creativas y de fuerte orientación al mercado se ha profundizado sobre los *motivos que les llevaron a elegir una localización específica, un determinado momento y una actividad concreta* para la creación y lanzamiento de su empresa. El cuadro 1 ofrece la información agregada univariable de las respuestas abiertas ofrecidas a estos tres campos.

Puede establecerse la hipótesis de que los motivos de *oportunidad estratégica, sectorial o de mercado* son los que se encuentran más cerca al concepto de industria creativa, ya que los demás estarían, en mayor o menor medida, más alejados del núcleo esencial empresarial. *Localización* y *tiempo* sobresalen respecto a *sector*, y en las dos primeras opciones los emprendedores madrileños se sitúan por encima de la media española, par-

**CUADRO 1**  
**MOTIVOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA: LUGAR, MOMENTO, SECTOR**  
**(En porcentaje)**

Motivos	Localización		Tiempo		Sector	
	Madrid	España	Madrid	España	Madrid	España
Personales y familiares	65,7	77,9	67,2	71,0	19,4	14,9
Oportunidad estratégica, sectorial o de mercado	23,9	14,6	19,4	17,4	5,9	10,9
Disponibilidad de factores y recursos	10,4	7,5	13,4	11,6		
Experiencia					70,1	65,9
Otras razones					4,5	8,3
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

GRÁFICO 3  
ACTIVIDAD DE I+D+i EN LAS EMPRESAS EN 2005  
(En porcentaje)



ticularmente en la *oportunidad estratégica de la localización*, que alcanzan nueve puntos porcentuales más que en el caso del conjunto de España. Si se correlacionan las tres variables, se obtiene que apenas el 1% de los empresarios eligieron el mismo ítem de *oportunidad estratégica, sectorial o de mercado* cuando se les interrogó respecto a la localización, el tiempo y el sector. Las otras tres motivaciones para crear empresas (personales o familiares, disponibilidad de factores, experiencia y otras) están poco o nada relacionadas con la oportunidad estratégica o el posible carácter *creativo*.

Se ha averiguado, asimismo, si los empresarios entrevistados han realizado algún tipo de esfuerzo tecnológico, bien en el seno de la propia empresa o mediante contratación externa. En principio cabría suponer que mantener algún *compromiso en la esfera de la I+D+i* significaría mayor creatividad y sería de esperar mejor desempeño empresarial. Como se desprende del gráfico 3, los resultados son muy bajos, de acuerdo a la trayectoria del tejido empresarial español. Únicamente el 9,3% de las empresas española manifiestan haber realizado o contratado actividades de investigación y desarrollo en el ejercicio de 2005. Los empresa-

rios de Madrid mejoran estos resultados, el 6% de los mismos realizó actividad tecnológica dentro o la contrató fuera de la empresa, frente al 3,7% de la media española.

Asimismo, se ha examinado la eventual existencia de *acuerdos de cooperación de I+D+i con otras empresas o instituciones especializadas*. Los procesos de cooperación empresarial, en particular si se refieren al ámbito del desarrollo tecnológico, son indicadores efectivos de empresas emergentes, de apertura a la competencia y de probables ganancias de competitividad. De los resultados se desprende que tampoco es una conducta extendida entre las empresas españolas. Del conjunto de empresas españolas que ha realizado actividad tecnológica en 2005, escasamente una de cada ocho (7,9%) ha cerrado acuerdos de cooperación en esta materia con otras empresas o entidades especializadas. Las empresas madrileñas ofrecen, también, mejores resultados, ya que cooperaron tecnológicamente el 13,5% de las que se hallan involucradas en esfuerzo tecnológico.

Por otra parte, puede establecerse una relación entre la actividad tecnológica desarrollada por las empresas y el *staff de licenciados o ingenieros que*

CUADRO 2  
INDICADORES DE CREATIVIDAD EMPRENDEDORA Y CLUSTER: ESPAÑA Y COMUNIDAD DE MADRID

Variables	Grupos	Muestra global: valores medios	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo IV	Grupo V	Grupo VI	Significatividad Chi cuadrado	Madrid
			Relaciones públicas	Autónomo	Empresario gestor	Empleado	De familia	Creativo		
Número de individuos		507	84	72	79	111	108	53		67
Tipo de producto:									0,2784	
— Novedoso internacional		3,95	+	=	+	-*	-	+		+
— Novedoso nacional		7,89	-*	+	+	+	-	+		-
— Modificaciones		13,21	=	+	+	-*	-	+		+
— Estándar		74,95	=	-	-	+	+	-*		-
Elección del negocio por oportunidad estratégica:										
— Localización		14,60	=	=	+	-	-*	+	0,4345	+
— Tiempo		17,36	+	+	-	-	-*	=	0,0745	+
— Sector		10,85	+	+	+	-*	-	+	0,0682	+
Empresas que realizan actividades de I+D+i:										
— I+D+i		9,27	+	+	+	-	-*	+	0,0028	+
Empresas que tienen acuerdos de colaboración:										
— Acuerdos		7,89	+	+	+	-	-*	+	0,1453	+
Estrategias de crecimiento en el futuro:									0,0002	
— Crecimiento interno		82,45	-	-	-	+	+	-*		+
— Adquisición otras empresas		3,75	+	-	+	-	-*	+		-
— Fusión otras empresas		3,55	+	-	-	-*	-	+		-
— Otras		10,26	-	+	+	-	-*	+		-
Número de licenciados:									0,3449	
— Más de cinco		6,71	-*	=	+	=	+	-		-
— Menos de cinco		93,29	+	=	-	=	-*	+		-

tienen contratados en sus plantillas. No obstante, esta posible relación puede variar considerablemente en función de la actividad sectorial y del tamaño de la empresa. Aquí suponemos que a mayor número de ingenieros o licenciados en el seno de una empresa mayor será su compromiso con actividades emergentes y creativas. En este caso, Madrid se encuentra por debajo de la media española (cuadro 2).

Finalmente, se ha considerado las *estrategias de crecimiento de las empresas* mantenidas o previstas por sus empresarios tanto en el pasado como en el futuro. En general, la mayor parte de los emprendedores crecen mediante el crecimiento interno de la empresa. Puede presumirse que aquellos empresarios que se proponen formas de crecimiento basadas —además del crecimiento interno— en adquisiciones o fusiones de otras empresas o en otras alternativas de desarrollo ofrecen una visión más enérgica y proyectiva y, por tanto, de mayor probabilidad de consolidación y creatividad. Los empresarios de Madrid se encuentran por encima de la media española en cuanto a estrategias de crecimiento interno, pero están por debajo en las otras alternativas (cuadro 2).

#### 4. ¿Comportamientos diferenciados en los emprendedores creativos? ¿Y en los de Madrid?

Los resultados del análisis factorial y de *cluster* pueden servir ahora para examinar las relaciones existentes con los indicadores referidos en esta sección. Basta identificar, dentro de los *cluster* reconocidos, a aquellos empresarios que, en base a los indicadores, pueden considerarse más dinámicos, creativos y con proyección de largo plazo en su aventura empresarial. En el cuadro 2 se presentan estas relaciones de indicadores de creatividad emprendedora y *cluster*.

Los resultados, que ofrecen significatividad estadística en algunos indicadores (Chi cuadrado en negrita), permiten descubrir qué grupos de empresarios alojan mayor concentración de las consideradas variables creativas: tipo de producto, elección de negocio de acuerdo a una oportunidad estratégica, realización de actividad de I+D+i, acuerdos de cooperación tecnológica, estrategias de crecimiento futuro y número de licenciados o ingenieros en la empresa. La técnica empleada presenta, en primer lugar, los valores medios que

obtiene cada variable respecto al número total de individuos de la muestra (507 empresarios encuestados) y, a continuación, la situación que arrojan los distintos grupos en función de la media aportada por los individuos que componen cada uno: según se halle la media de cada grupo por encima o por debajo del valor medio de la muestra total se inserta un signo positivo (+) o negativo (-), respectivamente. Dentro de cada variable y grupo, se ha insertado un signo positivo o negativo con un asterisco (+\* o -\*) para señalar los valores más alejados de la media por la parte de arriba o de abajo, respectivamente. En la última columna de la derecha figura el caso de Madrid, con los resultados que ofrecen los emprendedores contemplados respecto a cada indicador y en relación a la media del conjunto español.

En suma, del análisis se desprende que el grupo 6 (de sólo 53 individuos), que es el que se explica principalmente por el factor de supervivencia de la empresa (tener un producto adaptado al mercado, esfuerzo tecnológico realizado, buenas expectativas del mercado, buena cultura empresarial y disposición de recursos financieros) y también por el factor de complejidad organizativa y de gestión (saturado sobre todo por las variables del tamaño empresarial y la formación universitaria del empresario), es el que muestra mayor concentración de los valores de los indicadores/variables asociados a la actividad creativa e innovadora.

Por tanto, parece sugerir que es el grupo que comprende más empresarios comprometidos con la creación de empresas emergentes y dinámicas. Obsérvese que los valores de las medias de los indicadores arrojan excelentes resultados: 1) en cuanto al tipo de producto elegido por el empresario; 2) en cuanto a la elección del negocio por razones estratégicas, sobresale el valor específico del sector, que, además, es significativo estadísticamente; 3) en cuanto al esfuerzo tecnológico realizado, el valor supera a la media global, aunque hay otro grupo —el que se identifica con la notoriedad y ayudas públicas— que arroja mejor resultado, seguramente por el apoyo recibido desde las administraciones públicas; 4) en cuanto a acuerdos de cooperación tecnológica, resalta por hallarse por encima de la media; 5) en cuanto a estrategias de crecimiento, resultado estadísticamente significativo, ofrece los mejores valores, y 6) en cuanto al número de licenciados o ingenieros contratados, presenta un desempeño por encima de la media cuando se disponen de más de cinco licenciados o ingenieros.

Por el contrario, en la parte baja se coloca el grupo 5, orientado a la continuidad de la empre-

sa (experiencia acumulada: tradición familiar), que presenta la menor concentración, seguido muy de cerca por el grupo 4, denominado *empresario empleado*. En la segunda posición de este *ranking* sobre la actividad emprendedora-creativa en España, aunque con peores desempeños que los logrados en el grupo 6, se encuentra el grupo 1, formado por empresarios que se orientan a la consecución de logros personales y públicos y a la búsqueda de ayudas públicas. Por último, los grupos 3 y 2 se sitúan en una posición intermedia. El primero se distingue por tratarse de empresarios dedicados a la gestión normal de la empresa y a la obtención de logros económicos, mientras que el segundo persigue la autonomía en la actividad, sin marcarse retos ni perseguir incentivos públicos.

## 5. Conclusiones

El trabajo proporciona algunas conclusiones —todavía provisionales— respecto a la actividad emprendedora en España y en la región de Madrid. Algunas de las variables o comportamientos empresariales analizados, refuerzan, aparentemente, la actividad emprendedora para convertirla en una acción creativa e innovadora.

De los resultados obtenidos se deduce que el nivel de emprendedores con capacidad creativa en España es bajo. Con las limitaciones señaladas, el trabajo sugiere que, entre los que abordan la actividad emprendedora, los empresarios más dinámicos y creativos pertenecen a un grupo bastante homogéneo caracterizado por su compromiso con los factores de supervivencia empresarial y aspectos ligados a la complejidad organizativa y de gestión, más que al logro de retos personales o de alcanzar notoriedad pública. Tampoco parece estar en la base de este grupo el afán por beneficiarse de los programas públicos dirigidos a favorecer la actividad productiva.

En la región de Madrid los emprendedores son algo más jóvenes, hay más mujeres empresarias y la formación universitaria es proporcionalmente algo mayor que en el resto de España. Asimismo, presentan resultados que se hallan por encima de la media española en cuatro de los seis indicadores estudiados: la elección de un producto menos estándar; la localización de la empresa, el momento de iniciar la actividad y el sector elegidos basados en una oportunidad estratégica; el esfuerzo tecnológico realizado, y la celebración de acuerdos de cooperación empresarial en la esfera de la I+D+i. □

## NOTAS

- (\*) Este trabajo, se inscribe en otro más amplio, que se halla en curso, sobre la actividad emprendedora en España, materializado bajo convenio entre la Fundación Rafael del Pino y el Instituto Universitario SERVILAB. Ha contado con el apoyo específico de Fernando Crecente Romero, ayudante de investigación de SERVILAB.
- (1) El GEM (2005), a la hora de abordar una actividad emprendedora —actividad temprana— distingue entre los motivos de necesidad y de oportunidad. Los primeros se corresponderían principalmente con razones de tipo personal, familiar o de experiencia, mientras que los segundos responderían a planteamientos estratégicos y de creatividad.
- (2) Estas dos investigaciones realizadas en el seno del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (SERVILAB) forman parte de una línea de trabajo sobre la actividad emprendedora en España, iniciada en 2002 y financiada parcialmente por la Fundación Rafael del Pino, que se halla en proceso. Ambos trabajos contaron con el diseño y trabajo en campo de encuestas específicas. Se realizaron 458 en el trabajo de España y 701 en el de Madrid. La parte cuantitativa se fundamentó en una base de datos (SABI) con origen en los Registros Mercantiles de España y Portugal (Bureau van Dijk Electronic Publishing, S.A.).
- (3) También dentro del Instituto SERVILAB.

## BIBLIOGRAFÍA

- Audretsch, D.; Thurik, R.; Verheul, I. y Wennekers, A. (2002): *Entrepreneurship: determinants and policies in the new economy*, Kluwer Academic Publishers.
- Baum, R.; Locke y Smith, K. (2001): «A multidimensional model of venture growth», *A Structure Academy of Management Journal*, 2 (44).
- Belso Martínez, J. A. (2004): «Tasa óptima de empresariedad y desarrollo económico. Evidencias para el caso español», *Estudios de Economía*, 2 (31), 207-225.
- De Jorge Moreno, J. y Perondi, C. (2005): «La actividad emprendedora en la ciudad de Madrid», proyecto de inves-

- tigación, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, SERVILAB, Universidad de Alcalá.
- De la Vega, I. y cols. (2005): *Informe Ejecutivo GEM España 2004*, Instituto de Empresa, Madrid.
- García-Tabuenca, A.; De Jorge, J. y Pablo, F. (2004): *Emprendedores y espíritu empresarial en España en los albores del siglo XXI*, Fundación R. del Pino y Edit. Marcial Pons, Madrid.
- Nijkamp, P. (2000): «Entrepreneurship in a modern network economy», *Research Memoranda 2000-42*, Vrije Universiteit, Amsterdam.
- Pablo Martí, F. (2004): «Promoting the Entry of New Firms», *Small Business Economics*, 22, 209-221.
- Thurik, R. y Verheul, I. (2002): «The relationship between entrepreneurship and unemployment: The case of Spain», *Centre for Advanced Small Business Economics*, Erasmus University, Rotterdam.
- Velasco, R. (1998): *La creación de empresas en España*, Círculo de Empresarios Vascos, Bilbao.
- Verheul, I.; Wennekers, S.; Audretsch, D. y Thurik, R. (2001): «An Eclectic Theory of Entrepreneurship», *Tinbergen Institute Discussion Paper*, TI2001-030/3.

## RESUMEN

La actividad emprendedora presenta diferencias notables por países y regiones, y viene medida por la tasa de equilibrio de empresariedad. Sin embargo, apenas se ha estudiado el grado de creación competitiva que reúne esta actividad —en sus etapas temprana, de arranque y consolidación—, medida a través de indicadores sobre decisiones de los emprendedores respecto a la oportunidad sectorial, temporal y de localización al iniciar un negocio, y de otros que valoran el compromiso con la innovación en mercados dinámicos que generan productos emergentes. Este artículo intenta ofrecer una aproximación a este enfoque para los emprendedores en España y en la Comunidad de Madrid.

**Palabras clave:** Emprendedor, Industria creativa, Clusters de empresarios.

**209**  
**2005**

*Revista Española  
de Estudios  
Agrosociales y  
Pesqueros*

La Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros, refundición de la Revista de Estudios Agrosociales y de la revista Agricultura y Sociedad, es una publicación periódica y especializada en temas relativos al medio rural con referencia especial a los sectores agrario, pesquero y forestal, al sistema agroalimentario, a los recursos naturales, al medio ambiente y al desarrollo rural, desde el objeto y método de las ciencias sociales.

**TRIBUNA**

*Bertrand Hervieu y Sébastien Abis*

Agricultura y mundialización en el Mediterráneo: la cuestión del desarrollo rural.

*José M.ª Sumpsi Viñas*

Experiencias de desarrollo rural con enfoque territorial en la Unión Europea y América Latina.

**ESTUDIOS**

*Dolores Tirado B., Carlos M. Gómez y Javier Lozano*

Un modelo de equilibrio general aplicado a Baleares: análisis económico de la reasignación intrasectorial del agua para uso agrícola.

*Alfonso Ribas Álvarez, Claudio López Garrido y Gonzalo Flores Calvete*

Análisis no paramétrico de la eficiencia técnica de las explotaciones lecheras en

Galicia. El papel de la concentración parcelaria.

*Elena M.ª Peris Moll y Juan Fco. Juliá Igual*

Impacto de las medidas agroambientales en la viabilidad económica del cultivo ecológico e integrado de clementinas de la Comunidad Valenciana.

*Antonio Fernández Álvarez*

Las plantas aromáticas y medicinales PAM, un potencial con gran necesidad de reorientación.

*Eduardo Beamonte Córdoba, José D. Bermúdez Edo, Alejandro Casino Martínez y Ernesto J. Veres Ferrer*

Diseño de un índice para la medición de la calidad fisicoquímica del agua piscícola. Aplicación a la Cuenca Hidrográfica del Júcar.

**Director:**

Edita: *Secretaría General Técnica  
Ministerio de Agricultura, Pesca  
y Alimentación*

**Suscripción anual 2006 (4 números)**

- España .....	52,90 €
- Extranjero .....	72,70 €
- Número suelto .....	19,80 €

**Solicitudes:** A través del Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Paseo de la Infanta Isabel, 1 • 28071 Madrid. Téf.: (91) 347 55 50 • Fax: (91) 347 57 22 • 28071 • E-mail: mcruzpf@mapya.es www.mapya.es/pags/info/index.htm Librerías especializadas.

**Redacción:** Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros. C/ Alfonso XII, n.º 56 - 28071 Madrid (España). Téf.: 91 347 55 48 Fax: 91 347 57 22 • E-mail: jpalacio@mapya.es

# Economía y movilidad universitaria europea: el programa Erasmus en las universidades de Madrid

Rafael Bonete  
Miguel Carrera  
Rafael Muñoz de Bustillo  
*Universidad de Salamanca*

## 1. Introducción

Dentro de este número de *Economistas* que ofrece una imagen de la Comunidad de Madrid como capital económica internacional y capital empresarial, la consideración de la formación del capital humano necesarios para sostener ese pujante tejido empresarial y esa vocación internacional no puede dejar de prestar atención a la incidencia en la comunidad del programa Erasmus, el más exitoso en la internacionalización de la enseñanza universitaria (1). Este programa debe entenderse en el marco de la cada vez mayor importancia de la movilidad internacional de estudiantes dentro del comercio mundial de servicios (2). En este contexto, donde cada vez es mayor la importancia de los flujos internacionales de estudiantes, la Unión Europea optó por facilitar el incremento de la movilidad de estudiantes de educación superior entre sus Estados miembros. El impulso de esta movilidad venía recogido en el Tratado de la CE cuyo artículo 149 establece que:

*La acción de la Comunidad se encaminará a:*

- *desarrollar la dimensión europea de la enseñanza, especialmente a través del aprendizaje y de la difusión de las lenguas de los Estados miembros;*
- *favorecer la movilidad de los estudiantes y profesores. Fomentando en particular el reconocimiento académico de los títulos y de los períodos de estudios;*
- *promover la cooperación entre los centros docentes;*
- *incrementar el intercambio de información y de experiencias sobre cuestiones comunes a los sistemas de formación de los Estados miembros.*

El programa Erasmus (European Action Scheme for the Mobility of University Students), aprobado en 1987, parte de la idea de que el capital humano es la mayor riqueza de Europa y resulta un instrumento para la consecución de los objetivos expresados en el Tratado de la Comunidad (3). Por otro lado, su nombre sirve de homenaje al prestigioso erudito Erasmo de Rotterdam (1469-1536).

Desde su creación, con la finalidad de potenciar el proceso de integración europea mediante el fomento de la *movilidad física* de los estudiantes universitarios, el programa Erasmus ha ido creciendo de manera casi ininterrumpida desde 1987 cuando participaron 3.244 estudiantes, hasta alcanzar en 2005 la cifra de 144.032, permitiendo en estos casi veinte años la movilidad de 1.200.000 estudiantes universitarios en Europa. Los datos disponibles indican que participan en el programa

2.199 centros de 31 países. Este programa de movilidad ha hecho que la presencia de estudiantes de otros países participantes en el mismo [los 27 Estados miembros de la UE-27, los tres países del Espacio Económico Europeo (EEE): Islandia, Liechtenstein y Noruega, y Turquía desde el curso 2004/2005] uno de los elementos característicos de las aulas de nuestras universidades.

Cercanos a cumplirse sus veinte años de funcionamiento se considera que el programa Erasmus ha resultado un éxito, pues más allá de sus efectos sobre la formación de los estudiantes, ha contribuido de manera decisiva a impulsar el cambio en la educación superior europea: *Erasmus ha sido y sigue siendo un factor clave en la internacionalización y, de alguna manera, de la europeización de los sistemas de educación superior de la UE* (4), ya que las dificultades que conlleva el reconocimiento académico de los estudios cursados en el extranjero ha sido un factor clave que ha conducido a reconfigurar los sistemas de educación superior en Europa. El programa Erasmus ha inspirado, por tanto, el proceso de Bolonia, una iniciativa de gran importancia para simplificar los distintos sistemas educativos europeos en la que participan actualmente 45 países. Además, hay estudios que han confirmado que participar en Erasmus puede constituir una ventaja clave para encontrar un trabajo, ya que los empleadores actuales consideran que pasar un período de estudios en el extranjero es una experiencia valiosa (5). Por otra parte, en el 80% de los casos los participantes son los primeros de su familia que pasan un período de estudio en el extranjero, lo que refleja su papel como mecanismo de fomento de la integración de los ciudadanos en una Europa unida.

Esta iniciativa ha recibido importantes reconocimientos públicos, destacando en España la obtención del Premio Príncipe de Asturias de Cooperación Internacional en el año 2004 por haber permitido enriquecer el conocimiento *de los valores que comparten los pueblos de Europa, así como su diversidad cultural* a toda una generación de jóvenes, *contribuyendo de manera eficaz a la creación del concepto y sentimiento de la ciudadanía europea*.

En efecto, considerando que la movilidad estudiantil probablemente sea una de las mejores vías para impulsar los lazos entre europeos y fomentar la creación de una verdadera ciudadanía europea, la UE no sólo creó el programa Erasmus, sino que ha venido desarrollando iniciativas encaminadas a incrementar de forma muy significativa en los próximos años el número de alumnos de

educación superior que puedan acogerse a la movilidad intracomunitaria.

Entre estas medidas se encuentra, en primer lugar, el desarrollo del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), que, como ponen de manifiesto tanto la declaración de Bolonia (1999) y la previa de la Sorbona (1998) como en las de Praga (2001), Berlín (2003) y Bergen (2005), tiene como uno de los principales objetivos el incremento significativo de la movilidad en el ámbito de la educación superior una vez se haya alcanzado su pleno desarrollo en el año 2010. En realidad, los tres pilares básicos del EEES (la estructuración de la educación superior en torno al grado y postgrado, el reconocimiento de estudios y títulos y la calidad como eje del sistema) buscan eliminar al máximo algunas de las barreras que impiden que los estudiantes opten por estudiar en un país europeo distinto al suyo.

El presupuesto del programa Erasmus para 2004 fue de 188 millones de euros, mientras que el presupuesto total en el período 2000-2006 fue de 950 millones, de los que 750 fueron para becas. La Comisión Europea, consciente de que la dotación en el Presupuesto de la Unión Europea (PUE) dedicada a la educación no ha alcanzado ni siquiera el 0,3% del gasto comunitario en el período 2000-2006, ha pedido, y finalmente conseguido, que en las perspectivas financieras 2007-2013 se incrementen de forma muy apreciable los recursos destinados a la educación (hasta alcanzar alrededor del 1% del PUE) para hacer realidad el contenido de su Programa de Aprendizaje Permanente. Programa en el que la movilidad Erasmus es elemento clave.

La ayuda a los alumnos que, inexplicablemente se ha mantenido desde 1993 en 150 euros mensuales, se va a aumentar a 200 mensuales en términos reales. El acuerdo es claro, tanto en lo que se refiere a una mayor asignación presupuestaria como en lo relacionado con el cumplimiento del objetivo de triplicar a partir del año 2007 la movilidad intracomunitaria hasta alcanzar en el horizonte de 2012 la cifra de tres millones de estudiantes que se hayan podido beneficiar del programa Erasmus desde su nacimiento, o lo que es lo mismo, conseguir que, antes del año 2012, más de 350.000 estudiantes se acojan anualmente al programa de movilidad de la UE en lugar de los 144.000 que se acogieron en el período 2004-2005 (6).

Es en este escenario de un incremento sustancial de la movilidad Erasmus en los próximos años donde debe enmarcarse esta valoración del programa Erasmus en la Comunidad de Madrid.

## 2. España ante la movilidad de estudiantes y la oferta de servicios educativos de alto valor añadido

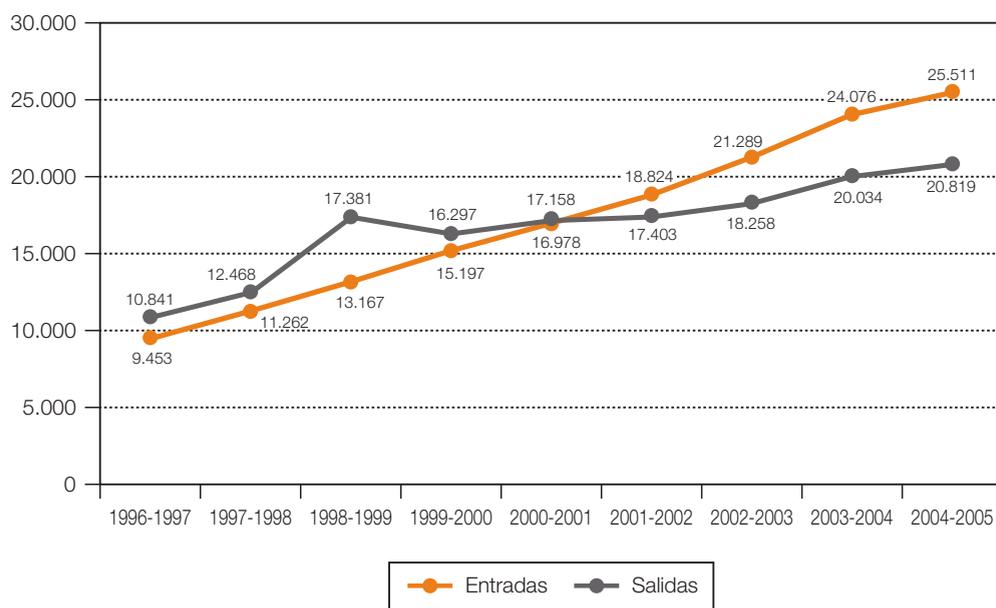
El análisis del programa Erasmus resulta extraordinariamente relevante al menos desde dos perspectivas, por un lado, como expresión del papel de España dentro de la oferta internacional de servicios educativos universitarios y, por otro, como expresión del interés creciente que tiene el aprendizaje de la lengua española en Europa y en el mundo, ya que estos alumnos se sitúan en el escalón más alto dentro de la enseñanza del español, que corresponde a enseñanzas universitarias en español.

Desde la primera de las perspectivas, debe destacarse que España tiene una muy baja cuota de mercado en el nicho de alto valor añadido que configura la oferta de servicios de educación universitaria para extranjeros. En efecto, según los datos ofrecidos por la UNESCO en el *Global Education Digest 2006* (7), de los 2.455.250 alumnos que en el año 2004 en el mundo cursaban estudios universitarios fuera de su país, España acogía tan sólo 15.051, un 0,6% mundial, cifra muy por debajo del peso de España en el producto o el comercio mundial y síntoma de una limitada capacidad para

exportar este tipo de servicios de alto valor añadido. Para contextualizar mejor la cifra española debe compararse con los 572.509 estudiantes universitarios extranjeros en EE.UU., los 300.056 en Gran Bretaña, los 260.314 de Alemania o los 237.587 de Francia. El limitado alcance de la competitividad española en este terreno se revela también al comprobar que España ocupa el puesto 22 entre los receptores, y que países como Jordania, Kiguzistán, Sudáfrica, Malasia o Nueva Zelanda reciben más estudiantes universitarios extranjeros que España (8).

El estudio de Muñoz de Bustillo y Bonete (2006) aporta una rica información sobre los estudiantes Erasmus/Sócrates, que no están contenidos en la estadística de la UNESCO citada anteriormente. En marcado contraste con los datos expuestos anteriormente, España fue en el curso 2004-2005 el primer receptor europeo de este tipo de estudiantes con 25.511 alumnos, lo que supone, en cierta medida, una legitimación de nuestra universidad a escala europea (9). El crecimiento mostrado por este programa en España en los últimos años es muy notable, habiéndose casi multiplicado por tres el número de alumnos en menos de una década (gráfico 1).

GRÁFICO 1  
EVOLUCIÓN DE ALUMNOS ERASMUS ESPAÑOLES EN EL EXTRANJERO (SALIDAS) Y EXTRANJEROS EN ESPAÑA (ENTRADA), 1996-1997/2004-2005



Fuente: Elaboración propia a partir de [http://www.mec.es/educa/ccuniv/erasmus/imagenes/estadisticas/evolucion\\_SM04-05.pdf](http://www.mec.es/educa/ccuniv/erasmus/imagenes/estadisticas/evolucion_SM04-05.pdf).

**CUADRO 1**  
**NÚMERO TOTAL DE ALUMNOS ERASMUS ENVIADOS Y RECIBIDOS POR PAÍS E INTENSIDAD**  
**DE LOS FLUJOS DE ESTUDIANTES ERASMUS CON RESPECTO A LA POBLACIÓN**  
**EN EDUCACIÓN SUPERIOR, CURSO 2004/2005**

País	Envía	Recibe	Estudiantes en educación superior, ISCED 5-6 2004	IDE: Erasmus enviados/ total x 1000 2004/2005	IDR: Erasmus recibidos/ Total x 1000 2004/2005
España	20.819	25.511	1.839,9	11,3	13,9
Francia	21.561	20.519	2.160,3	10,0	9,5
Alemania	22.427	17.273	2.330,5	9,6	7,4
Reino Unido	7.214	16.266	2.247,4	3,2	7,2
Italia	16.440	13.370	1.986,5	8,3	6,7
Holanda	4.743	6.842	543,4	8,7	12,6
Suecia	2.698	6.626	429,6	6,3	15,4
Finlandia	3.932	5.351	299,9	13,1	17,8
Bélgica	4.833	4.728	386,1	12,5	12,3
Portugal	3.845	4.166	395,1	9,7	10,5
Dinamarca	1.793	3.880	217,1	8,3	17,9
Irlanda	1.572	3.649	188,3	8,4	19,4
Austria	3.809	3.536	238,5	16,0	14,8
Polonia	8.390	2.332	2.044,3	4,1	1,1
Chequia	4.178	1.946	318,9	13,1	6,1
Noruega	1.279	1.841	213,8	6,0	8,6
Grecia	2.491	1.658	597	4,2	2,8
Hungría	2.316	1.297	422,2	5,5	3,1
Rumania	2.962	602	685,7	4,3	0,9
Lituania	1.473	388	182,7	8,1	2,1
Eslovenia	742	378	104,4	7,1	3,6
Malta	130	310	7,9	16,5	39,2
Turquía	1.142	299	1.972,7	0,6	0,2
Eslovaquia	979	284	164,7	5,9	1,7
Estonia	444	275	65,7	6,8	4,2
Islandia	199	253	14,7	13,5	17,2
Bulgaria	779	179	228,5	3,4	0,8
Letonia	607	150	127,7	4,8	1,2
Chipre	93	95	20,8	4,5	4,6
Liechtenstein	26	17	0,5	52,0	34,0
EEE	119.802	135.502	14.088,6	8,5	9,6
Países de la ampliación	24.235	8.535	6.346,2	3,8	1,3
<b>Total</b>	<b>144.037</b>	<b>144.037</b>	<b>20.434,8</b>	<b>7,1</b>	<b>7,1</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat y [http://www.mec.es/educa/ccuniv/erasmus/imagenes/estadisticas/ultimo\\_SM04-05.pdf](http://www.mec.es/educa/ccuniv/erasmus/imagenes/estadisticas/ultimo_SM04-05.pdf) (consultado el 14 de diciembre de 2006) y elaboración propia.

Por tanto, en el contexto antes presentado de apoyo explícito por parte de la UE a la movilidad de estudiantes dentro del programa Erasmus, España es un país líder, tanto en lo que se refiere a la recepción de alumnos extranjeros como en lo relativo al número de estudiantes españoles que participan en el programa.

En el cuadro 1 se puede apreciar el peso de España en el conjunto de la movilidad Erasmus europea mediante dos tipos distintos de variables: el número de alumnos enviados y recibidos por parte de los países del Espacio Económico Europeo —EEE (18)— y los países de la amplia-

ción durante el curso 2004/2005 (último año con datos definitivos) y países candidatos. España, con 25.511 alumnos recibidos en el curso 2004/2005 es en números absolutos el primer país receptor de alumnos Erasmus de la Europa ampliada y el tercer país emisor (tras Francia y Alemania), con 20.819 alumnos enviados al resto de Europa.

Los resultados absolutos de número de estudiantes Erasmus acogidos y enviados por países que hemos estado manejando hasta el momento tienen la limitación de corresponder a países de muy distinta población universitaria. Por ello es

relevante calcular la importancia de tales movimientos en relación con los estudiantes que forman parte del nivel de educación superior.

Con esta finalidad, en el cuadro 1 se recoge también tanto el volumen de población considerada estudiante dentro de la educación superior (10) por países, de acuerdo a la clasificación ISCED 97, como el tanto por mil que suponen los estudiantes Erasmus nacionales en el extranjero (estudiantes enviados con el programa Erasmus sobre el total o Índice de Emisión, IDE) y el tanto por mil de los Erasmus extranjeros en el país de acogida (estudiantes recibidos vía Erasmus sobre los estudiantes del país de acogida o Índice de Recepción, IDR).

Como se puede apreciar, la consideración de los distintos tamaños de la población universitaria cambia ligeramente la imagen anterior. Ahora un grupo de países pequeños destacan en lo que se refiere al IDR. Así, Malta, Irlanda, Dinamarca, Finlandia, Islandia, Suecia, y en Austria tienen valores superiores al español, si bien España, con un IDR del 13,9 ‰ sigue conservando la primera posición en lo que se refiere a países grandes (Alemania, Italia, Francia, Reino Unido, España y Polonia).

Si nos fijamos en el IDE observamos que una vez más los países más pequeños y ricos (Islandia, Austria, Finlandia, Bélgica) muestran los valores más elevados; a los que tendría que añadir el caso particular de la República Checa. No obstante, España mantiene también el mayor valor entre los grandes, demostrando su gran implicación en este programa (11).

Otra forma de analizar este liderazgo español dentro del programa Erasmus se deriva de ponerlo en relación con el estudio de lenguas extranjeras en la enseñanza secundaria en los países de la Unión Europea. Las estadísticas permiten afirmar que el español es ya la segunda lengua extranjera, después del inglés, que se estudia en la enseñanza secundaria de los países de la UE-15, contabilizándose un total de 2.593.000 estudiantes en 2003 según datos de Eurostat. Poniendo en relación esta cifra con los más de 25.000 Erasmus que vienen cada año a España podemos decir que sólo uno de cada cien europeos que estudian español vienen a nuestro país con el programa Erasmus, por lo que hay un amplio campo para desarrollar el programa en España como complemento a la formación lingüística recibida por los alumnos en la secundaria. El interés en el estudio de la lengua española va a depender de manera marcada de la percepción que tengan los alumnos respecto a su utilidad en el mercado de

trabajo. Por otro lado, existe una percepción generalizada en el exterior en que el español es un idioma relativamente fácil de aprender, hecho que refuerza el atractivo de un programa Erasmus en España.

### 3. El programa Erasmus en la Comunidad de Madrid

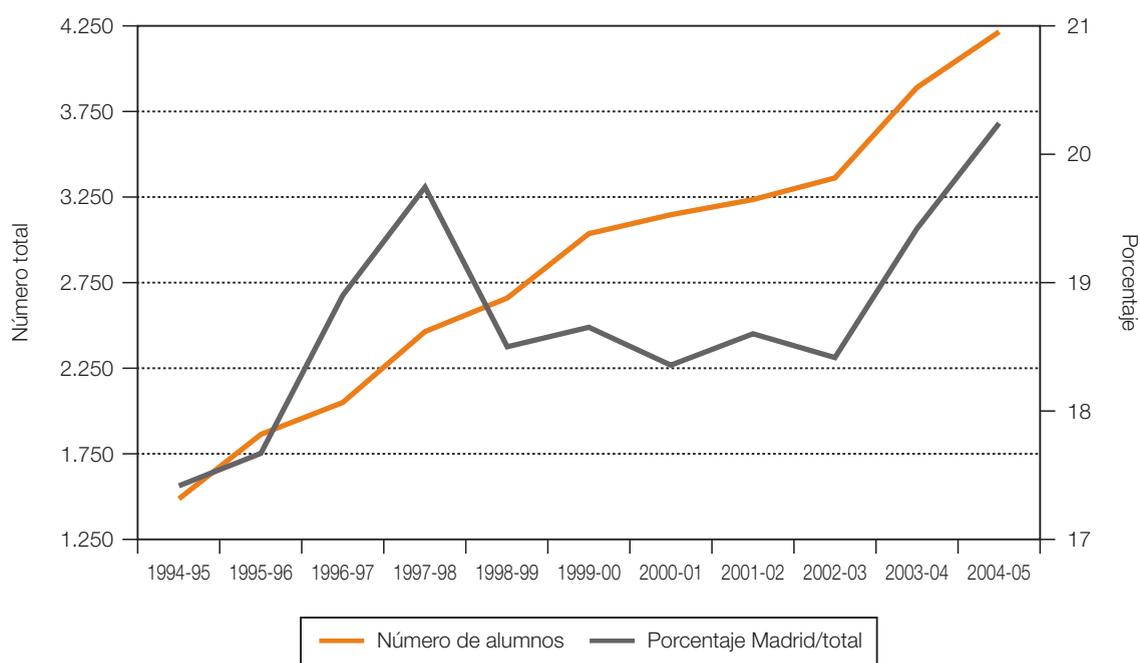
Una vez analizada la importancia de España como país emisor y receptor en el marco del programa Erasmus, es el momento de estudiar cuál es el papel de la Comunidad de Madrid en el conjunto de universidades públicas y privadas españolas que participan en este programa. Si tenemos en cuenta el gráfico 2 es evidente que la Comunidad de Madrid es líder con más de un 20% de los alumnos enviados al extranjero, por encima de su peso en la población española.

En el cuadro 2 se recogen los datos del número total de alumnos recibidos por las universidades españolas, tanto públicas como privadas, en el curso 2003/2004, así como el número total de alumnos matriculados en dichas universidades, tanto para las de la Comunidad de Madrid, como para las otras quince principales receptoras, en términos absolutos y relativos. Como se puede apreciar, las cinco principales universidades madrileñas (las cinco públicas más antiguas) reciben el 86% de los alumnos de la comunidad, cifra por encima del 79% de su peso en la matrícula en educación universitaria. Sus índices de recepción son, en todos los casos superiores a la media de la Universidad española y la Complutense y la Autónoma figuran entre las diez primeras de España por número de alumnos.

Sin embargo, dada la enorme diferencia de tamaño de las universidades españolas, parece más oportuno considerar el peso de los estudiantes Erasmus con respecto al conjunto total de matriculados de cada universidad. Ese dato es el que recoge el Índice de Recepción (IDR), definido, al igual que en la sección anterior, como el número de estudiantes Erasmus acogidos con respecto al total de alumnos, expresado en tanto por mil. Como se aprecia en la columna dos, cuando la comparación se hace en estos términos, la Pompeu Fabra, Salamanca y la Politécnica de Valencia aparecen como las primeras universidades del país en IDR, mientras que sólo la Antonio de Nebrija (8), Autónoma (9) y la de Alcalá (14) aparecen entre las más importantes.

De igual manera, para analizar el impacto de los Erasmus en las distintas CC.AA. se han realizado

GRÁFICO 2  
ALUMNOS DE UNIVERSIDADES MADRILEÑAS EN EL PROGRAMA ERASMUS



Fuente: Elaboración propia a partir de [http://www.mec.es/educa/ccuniv/erasmus/imagenes/estadisticas/evolucion\\_SM04-05.pdf](http://www.mec.es/educa/ccuniv/erasmus/imagenes/estadisticas/evolucion_SM04-05.pdf).

cálculos sobre la proporción que suponen estos estudiantes con respecto a la población total en el curso 2004-2005. El resultado sitúa a Madrid en segundo lugar, con 0,71 alumnos recibidos por mil habitantes, por detrás de Navarra (con 0,73), seguido por Valencia (0,65) y Castilla y León y Aragón (0,64), reforzando la idea de la especialización relativa de Madrid en este programa, ya que la media nacional era de 0,47 (12).

En resumen, se puede afirmar que tanto Madrid, como sus principales universidades muestran una intensidad de recepción de alumnos Erasmus superior a la media nacional, siendo líderes en términos absolutos y también en su peso sobre la población total de la región.

#### 4. La economía del programa Erasmus en Madrid

Aunque es imposible obtener una valoración exacta del gasto que realizan los estudiantes Erasmus en Madrid, puede realizarse una aproximación a partir del estudio de Bonete y Muñoz de Bustillo (2006), donde se analizó en profundidad con una encuesta *ad hoc* el gasto de estos alumnos en la

Universidad de Salamanca. A partir de estas cifras y realizando los correspondientes ajustes se puede alcanzar un valoración de lo que dejan los estudiantes Erasmus en Madrid. Debe señalarse que el programa fija como uno de los elementos claves de su funcionamiento el que los alumnos pagan la matrícula en la institución de origen por lo que las universidades no ingresan por la matrícula (aunque sí pueden hacerlo por los cursos de enseñanza de lengua española que se les ofrecen).

Aunque el estudio revelaba grandes diferencias en los presupuestos mensuales que declararon los alumnos encuestados en función de los países de origen de los alumnos (por ejemplo, los suecos gastaban el doble que los polacos), el presupuesto medio por mes y alumno se situó en Salamanca en 497 euros, lo que multiplicado por una estancia media de 6,7 meses ofrecía un total superior a los 3.300 euros por alumno. No obstante, esta cifra es menor que la que se obtiene preguntando a los alumnos por su gasto, más creíble por la conocida tendencia a la infradeclaración de los ingresos en las encuestas de presupuestos familiares. El gasto declarado es de 671 euros al mes con un total de 4.500 euros en el total de la estancia.

**CUADRO 2**  
**ALUMNOS ERASMUS EN LAS UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS E ÍNDICE DE RECEPCIÓN (2003-2004)**

Ranking en términos absolutos	Ranking en términos relativos	Universidades	Total de alumnos	Alumnos Erasmus extranjeros	Índice de recepción (x 1.000)
2	24	Complutense de Madrid	86.646	1.395	16,10
9	9	Autónoma de Madrid	30.860	773	25,05
14	36	Politécnica de Madrid	41.557	500	12,03
22	14	Alcalá	19.056	356	18,68
28	25	Carlos III de Madrid	16.359	262	16,02
35	21	San Pablo C.E.U.	8.054	137	17,01
38	48	Rey Juan Carlos	14.793	126	8,52
41	20	Europea de Madrid	6.903	118	17,09
50	49	Alfonso X El Sabio	9.706	80	8,24
55	8	Antonio de Nebrija	1.784	45	25,22
59	60	Pontificia Comillas	7.687	23	2,99
61	61	Camilo José Cela	740	2	2,70
63	62	Francisco de Vitoria	739	1	1,35
<b>Comunidad de Madrid</b>			<b>244.884</b>	<b>3.818</b>	<b>15,59</b>
1	6	Granada	56.149	1.472	26,22
3	10	Valencia Estudi General	48.918	1.195	24,43
4	3	Politécnica de Valencia	34.852	1.135	32,57
5	13	Barcelona	56.017	1.089	19,44
6	22	Sevilla	64.119	1.053	16,42
7	7	Autónoma de Barcelona	37.272	958	25,70
8	2	Salamanca	27.822	925	33,25
10	11	Zaragoza	35.471	744	20,97
11	5	Alicante	26.862	732	27,25
12	12	Valladolid	30.065	622	20,69
13	19	Politécnica de Catalunya	33.408	579	17,33
15	33	Málaga	35.732	471	13,18
21	15	Córdoba	19.058	356	18,68
24	1	Pompeu Fabra	8.216	325	39,56
25	4	Deusto	10.801	301	27,87
<b>Universidades públicas</b>			<b>1.349.248</b>	<b>20.217</b>	<b>14,98</b>
<b>Universidades privadas y de la Iglesia católica</b>			<b>132.794</b>	<b>1.354</b>	<b>10,20</b>
<b>Total universidades</b>			<b>1.482.042</b>	<b>21.571</b>	<b>14,50</b>

Fuente: MEC y elaboración propia.

Las principales diferencias en los precios entre Salamanca y Madrid se localizan en tres aspectos de su gasto: el alojamiento, la hostelería y el transporte. Así, el gasto medio en alojamiento en Salamanca fue de 192 euros mientras que el texto de Ponte, González y Gorospe (2006) sitúa el coste medio del alojamiento en Madrid en 300 euros por mes. Los alumnos Erasmus gastan en Salamanca 120 euros al mes en hostelería (28 a la semana) y estimamos que el coste en Madrid de una actividad social de la intensidad que revelan las encuestas alcanzaría el doble de esa cantidad (en cualquier caso no menos de 200 euros al mes). Finalmente, en Salamanca el tamaño de la ciudad permite que el gasto en transporte público en la ciudad sea cercano a cero (cinco euros), mientras

que en Madrid resulta sensato pensar que los alumnos van a realizar al menos dos viajes diarios en metro, que sumarían 60 al mes que con abonos de 10 viajes sumarían un total de 37 euros.

Suponiendo que en las otras partidas de gasto (cine, teatro y espectáculos; alimentación y productos básicos; productos no básicos; teléfono e internet; y libros y materiales de estudio) no haya diferencias significativas con Salamanca se obtiene un total de 891 euros al mes por estudiante, cifra compatible con la ofrecida por el trabajo antes citado de Ponte, González y Gorospe (2006) que sitúa el coste de vivir en Madrid entre los 600 y los 900 euros al mes. Suponiendo una estancia en Madrid igual a la media europea (6,5 meses) el gasto total por estudiante en Madrid sería de 5.792

euros, que multiplicados por los 3.818 alumnos ofrece una cifra en el entorno de 22 millones de euros. Si añadimos los gastos generados por las 3,3 visitas que recibe en media un estudiante Erasmus de familiares y amigos, el gasto total en la región se incrementa en un 25%, alcanzándose una cifra de 27,5 millones de euros.

Si se pone en relación esta cifra con el PIB de la comunidad (160.297 millones de euros en 2005 según la Contabilidad Regional del INE) resulta una cifra inferior al 0,02%. Sin embargo consideramos que la valoración de este programa debe situarse en otros parámetros que van más allá de los ingresos recibidos por la comunidad derivados de la estancia de estos alumnos. De hecho, y dado el bajísimo nivel de las becas que se otorgan a los estudiantes y que en España supusieron tan sólo 96 euros al mes en el curso 2004/2005, es probable que los más de 3.900 alumnos de universidades madrileñas que viajaron al extranjero con el programa Erasmus en ese año hayan gastado una cantidad en el exterior no lejana a la estimada anteriormente.

## 5. Reflexiones finales

Más allá de otros resultados valiosos en términos de colaboración académica entre universidades europeas, mejora de la calidad de la educación y facilitación de la movilidad de la mano de obra en el mercado único europeo con el pleno reconocimiento de los estudios y cualificaciones en toda la Unión Europea, el principal valor económico del programa Erasmus se sitúa en su contribución a la generación de capital humano. Esta experiencia internacional y el dominio de lenguas extranjeras asociado a las estancias de los alumnos Erasmus en otros países son elementos claves de capital humano para una región que, como la madrileña, aspira a ser un centro económico de dimensión europea.

Por otro lado, como se ha puesto de manifiesto anteriormente, parte del éxito español como destino del programa Erasmus se debe al interés presente en Europa por la lengua española. Los autores de este trabajo consideran que las medidas de apoyo al programa Erasmus deben concebirse dentro del marco de la promoción del español en el mundo. Como se ha mostrado anteriormente, el volumen de alumnos del programa Erasmus (25.000 alumnos anuales con una estancia media de 6,5 meses por alumnos) supone una cifra muy importante de potenciales y reales estudiantes de español, que se sitúan en el escalón más alto de todo el sistema educativo.

Dado que en las prioridades del período presupuestario 2007-2013 existe un compromiso de la UE de duplicar el número de alumnos que reciben becas del programa Erasmus, así como la cuantía de las mismas. Sería importante que tanto el Ministerio como las CC.AA. apoyen a las universidades en este proceso para que España pueda seguir liderando el mercado. Debe tenerse en cuenta que la presencia de estudiantes Erasmus es un beneficio (no sólo económico) para las ciudades y regiones receptoras, pero también implica muchos gastos a las universidades en la gestión de sus expedientes y esfuerzos adicionales a los profesores, ya que muchos de estos alumnos tienen necesidades especiales y, en ocasiones, problemas de lenguaje que pueden dificultar las tareas de los docentes. Por ello, este aumento del número de Erasmus no será posible sin una ampliación de los fondos públicos dedicados a apoyar a los estudiantes, a los profesores y a las universidades receptoras. En este sentido, la iniciativa del actual ejecutivo de incrementar radicalmente la dotación de las becas Erasmus en España puede considerarse un paso en la dirección correcta. Las becas van a pasar de 624 euros (96 euros al mes por 6,5 meses) a una cuantía media de 4.000 euros, lo que permitirá que alumnos de bajos recursos también se beneficien del programa, ya que hasta hoy estaban infrarrepresentados debido a los altos costes de la vida en los otros países europeos (13).

Hay que intentar, de forma paralela a la implantación del Espacio Europeo de Educación Superior en España, conseguir que los alumnos vengán no sólo a cursar estudios de licenciatura o grado, sino también que estén presentes en los estudios de postgrado en las universidades españolas. Estos postgrados son servicios del más alto valor añadido y deben ser apoyados por las administraciones en mayor medida que hasta el presente. □

## NOTAS

- (1) Debe señalarse, no obstante, que también es creciente la movilidad de estudiantes fuera del marco Erasmus basada en acuerdos bilaterales de las universidades.
- (2) Esta realidad ha pasado incluso a formar parte, desde mediados de la década de los noventa, de las modalidades de suministrar servicios contempladas en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios o GATS, aunque con muy pocos avances en su liberalización hasta el momento, al ser considerado un servicio público por muchos países.
- (3) Este compromiso comunitario con la movilidad estudiantil, y su voluntad de que en el futuro se siga potenciando todavía más, se refleja también en que el ahora

- cuestionado Proyecto de Tratado por el que se instituye una Constitución para Europa (artículo III-282).
- (4) Palabras del presidente de la Comisión Europea (José Manuel Durão Barroso) y del comisario europeo de Educación, Formación, Cultura y Multilingüismo (Ján Figel) en la apertura de los actos del veinte aniversario del programa Erasmus. Véase, también, Brakel y cols. (2004) para una evaluación de los impactos institucionales y nacionales del programa.
  - (5) Véase, por ejemplo, Bracht y cols. (2006).
  - (6) Véase Consejo de la Unión Europea (2006), considerando 25 y artículo 21.2.a).
  - (7) Véase UNESCO, *Global Education Digest 2006*, tabla 9, disponible en <http://www.uis.unesco.org/TEMPLATE/pdf/ged/2006/GED2006.pdf> (consultado el 14 de diciembre de 2006).
  - (8) No obstante, debe destacarse el hecho conocido, e importante en algunos países, de que los extranjeros que residen en un país se computan en los datos que se ofrecen sin formar parte verdaderamente de la movilidad internacional de estudiantes.
  - (9) Dos matices podrían hacerse a este reconocimiento implícito, por un lado, el interés expresado por los estudiantes en el aprendizaje de la lengua española y, por otro, el carácter de España de potencia turística y cultural y su reconocimiento como sitio ideal para actividades lúdicas y festivas.
  - (10) Un concepto este que trasciende al de la población universitaria al haber en muchos países, como ocurre en España con los ciclos formativos completos o FP3, por ejemplo, estudiantes de educación superior fuera de las universidades.
  - (11) La carencia de un programa de becas que cubra los gastos de los estudiantes en el exterior explica que exista una relación estadísticamente significativa entre nivel de renta e IDE, véase Bonete y Muñoz de Bustillo (2006).
  - (12) Debe tenerse en cuenta, no obstante, que si se atiende solamente a la población de los municipios donde están situadas las universidades, destacan los casos de Salamanca, Granada y Santiago, ciudades eminentemente universitarias donde los estudiantes tienen un peso muy destacado en la población.
  - (13) Véase, por ejemplo, «Los becarios Erasmus recibirán una media de 4000 euros», *El País*, 5 de junio de 2006.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Bonete, R. y Muñoz de Bustillo, R. (2005): *Aspectos económicos y sociales del Espacio Europeo de Educación Superior en la Universidad de Salamanca*, mimeo.
- Bracht, O.; Engel, C.; Janson, K.; Over, A.; Schomburg, H. y Teichler, U. (2006): *The Professional Value of Erasmus Mobility, Final Report*, International Centre for Higher Education Research (INCHER-Kassel), University of Kassel, Kassel.
- Brakel, R. L. van; Huisman, J.; Luijten-Lub, A.; Maussen, M. y Van der Wende, M. C. (2004): *External evaluation of Erasmus institutional and national impact*, CHEPS-Price Waterhouse Coopers, La Haya.
- Comisión de las Comunidades Europeas (2004): *Informe de evaluación provisional sobre los resultados obtenidos y sobre los aspectos cualitativos y cuantitativos de la apli-*

*cación de la segunda fase del programa de acción comunitario en materia de educación Sócrates*, COM (2004) 153 final.

- Comisión Europea (2004): *Un nuevo programa de acción de la UE en el ámbito del aprendizaje permanente para el período 2007-2013*, Comisión Europea, Bruselas, disponible en [http://ec.europa.eu/education/programmes/newprog/index\\_es.html](http://ec.europa.eu/education/programmes/newprog/index_es.html) (consultado el 30 de septiembre de 2006).
- Consejo de la Unión Europea (2006): Posición Común núm. 15/2006 aprobada por el Consejo el 24 de julio de 2006 para establecer un Programa de acción en el ámbito del Aprendizaje Permanente, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 17 de octubre de 2006.
- Otero, M. S. y McCoshan, A. (2006): *Survey of the Socio-Economic Background of ERASMUS Students*, DG EAC 01/05 Final Report, ECOTEC Research and Consulting Limited.
- Ponte, A.; González, P. y Gorospe, L. (2006): *¿Eres extranjero y vienes a estudiar a las universidades de Madrid? Espacio Madrileño de Enseñanza Superior*, Comunidad de Madrid, Consejería de Educación, Madrid.
- Teichler, U.; Gordon, J. y Maivorm, F. (2000): *Socrates 2000 Evaluation Study, Executive Summary*, noviembre, European Commission.

#### ESTADÍSTICAS

- UNESCO, *Global Education Digest 2006*, UNESCO, París, disponible en <http://www.uis.unesco.org/TEMPLATE/pdf/ged/2006/GED2006.pdf> (consultado el 30 de septiembre de 2006).

#### ENLACES

- Agencia Nacional Erasmus: <http://www.mec.es/educa/ccu-niv/erasmus>.
- Página Sócrates/Erasmus de la Unión Europea: [http://ec.europa.eu/education/programmes/socrates/erasmus/what\\_es.html](http://ec.europa.eu/education/programmes/socrates/erasmus/what_es.html)
- Organización de Estudiantes Europeos: <http://www.esib.org>.

#### RESUMEN

El artículo ofrece una introducción sobre el significado, los objetivos y los resultados obtenidos por el programa Erasmus, destacando el papel de liderazgo de España en la recepción de estudiantes dentro de este programa europeo. Asimismo, se muestra el protagonismo que tiene Madrid como núcleo de atracción y emisión de alumnos Erasmus dentro del conjunto de España y se ofrece una valoración del gasto de estos alumnos en la CC.AA. Sin embargo, se argumenta que su importancia es mayor como instrumento de formación de capital humano por la experiencia internacional y el dominio de lenguas extranjeras que aporta a los participantes, elementos básicos para una comunidad con vocación de centro económico de ámbito internacional.

**Palabras clave:** Programa Erasmus, Educación universitaria, Capital humano, Programa de aprendizaje permanente.

## Rebaja de impuestos, estabilidad y mejores servicios públicos

La Comunidad de Madrid se ha convertido por derecho propio en la punta de lanza de la Economía española y en una de las regiones europeas más emergentes. El crecimiento económico, la creación de empleo y la fuerte internacionalización de nuestra economía han venido a avalar la política económica y fiscal de los sucesivos Gobiernos del Partido Popular.

Los objetivos básicos de la política económica de la Comunidad de Madrid han sido la estabilidad del crecimiento económico y la creación de empleo. Su cumplimiento discurre, indefectiblemente, por la generación de confianza y de expectativas favorables en los agentes económicos madrileños. Los instrumentos utilizados para alcanzar tanto los objetivos finales como impulsar las iniciativas de nuestros ciudadanos han sido la política fiscal y las políticas de oferta, entendidas como aquellas destinadas a incrementar la productividad de los agentes económicos que operan en el territorio madrileño y mejorar los servicios públicos.

Estas políticas de oferta han abordado tanto la creación de las infraestructuras del transporte, educativas, sanitarias, culturales y medio ambientales que Madrid precisa, como el fomento y estímulo de aquellas áreas que se han considerado estratégicas, impulsando la innovación tecnológica, incentivando al pequeño comercio y al autónomo y potenciando la difusión de Madrid como destino turístico y de inversiones.

La política fiscal del Gobierno de la Comunidad de Madrid en los últimos tres años ha tenido cinco ejes básicos: la rebaja selectiva y ordenada de impuestos; el equilibrio presupuestario y la renuncia al incremento de la deuda pública, ambos en estricto cumplimiento de la Ley de Estabilidad Presupuestaria; la racionalización del gasto público; la especial atención al gasto social; y, por último, la mejora de los servicios públicos, en cumplimiento del Programa de Gobierno. Posteriormente se incidirá en las dos vertientes clásicas de la política fiscal ejecutada: la tributaria y la presupuestaria.

La buena marcha de la economía y del empleo de la región es mérito exclusivo de los madrileños, que han sabido aprovechar las oportunidades que les brindaba una región como Madrid. El mérito que ha tenido el Gobierno regional ha sido hallar el equilibrio entre la colaboración activa y la omisión eficaz, ejes vertebradores de las políticas de oferta aplicadas en los últimos años.

Son las empresas, y no los Gobiernos, quienes mejor conocen en qué momento y en qué lugar se encuentran las oportunidades para crear

empleo y riqueza. La misión de los Gobiernos no es decirles cuándo y dónde tienen que invertir, sino crear las condiciones favorables para que exista libre competencia y para que, en ese marco, inviertan. Sin embargo, la mera aseveración del principio no es suficiente. Se ha instrumentado en torno a dos principios que han sido fundamentales a la hora de crear confianza: eliminar, en lo posible, las trabas burocráticas a la actividad económica y no imponer barreras a la deslocalización, porque éstas acaban convirtiéndose, sin lugar a dudas, en barreras a la entrada de nuevas empresas y negocios.

Han sido los madrileños los que han conseguido una evolución del crecimiento económico tan favorable. En 2006 la Comunidad de Madrid ha vuelto a crecer por encima de la media nacional, lo que ha permitido elevar su Producto Interior Bruto por habitante hasta los 27.326 euros, un 31% mayor que la media del conjunto de comunidades. Además, las estimaciones apuntan a que el crecimiento de la economía madrileña va a seguir liderando el crecimiento económico regional superando también este año la media nacional en cerca de 0,4 puntos. De esta manera, la economía madrileña es hoy la primera economía regional en PIB *per cápita* y la segunda en términos absolutos, por encima de regiones más pobladas como Andalu-

cía y a muy poca distancia de la economía catalana (cuadro 1 y gráfico 1).

Este crecimiento será posible porque los empresarios y autónomos han encontrado en Madrid una comunidad abierta, sin intervencionismos administrativos estériles, una sociedad donde poder desarrollar su actividad empresarial en libertad, lo que coadyuvará en la creación de empleo y riqueza. En este sentido, y según han recogido las encuestas de clima empresarial realizadas por la Cámara de Comercio de Europa los últimos años, los empresarios madrileños son, junto a los londinenses, los más optimistas de las regiones-capitales europeas en cuanto a la previsión sobre la evolución de su cifra de negocios y la creación de empleo.

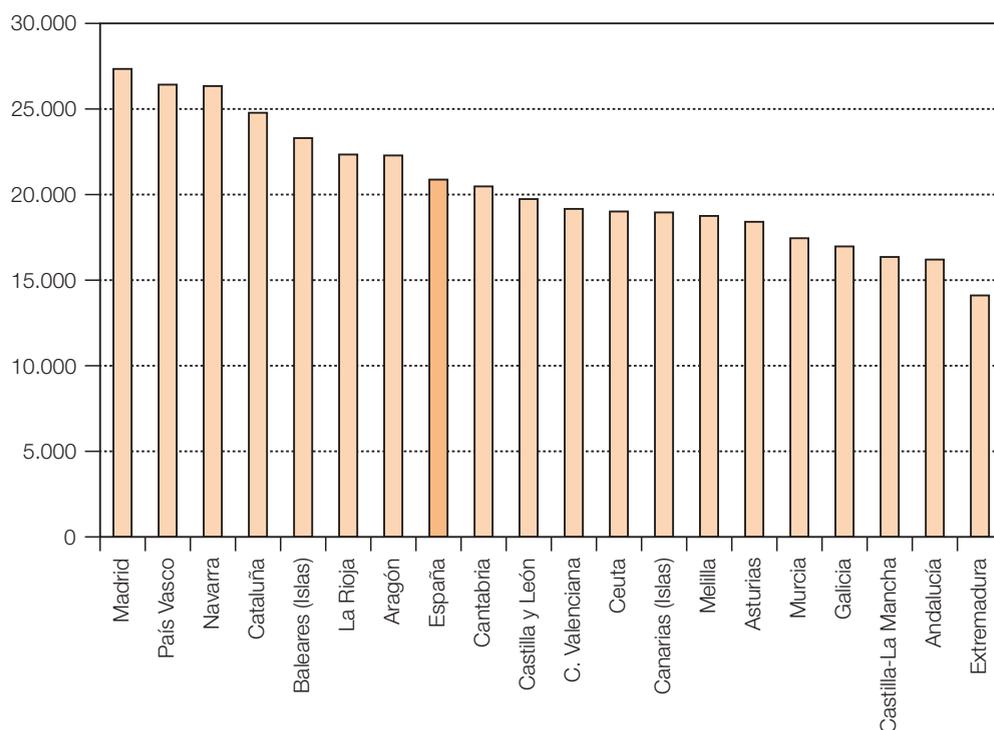
Este optimismo de los empresarios se ve correspondido con el ritmo de creación de empresas en nuestra región. Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística, Madrid comparte con Cataluña el liderazgo de creación de sociedades con 27.467 empresas, lo que representa el 18,6% del total nacional. Además, las nuevas empresas madrileñas aglutinan el 32,3% del capital suscrito, duplicando la cuantía de la segunda región (Cataluña).

Este clima de confianza de los inversores y el crecimiento económico que está experimentan-

**CUADRO 1**  
**PIB PER CÁPITA 2003-2005**

Comunidad Autónoma/provincia	Año 2003		Año 2004		Año 2005	
	Valor en euros	Índice España = 100	Valor en euros	Índice España = 100	Valor en euros	Índice España = 100
Madrid	24.582	131,9	25.818	131,2	27.326	131,0
País Vasco	22.985	123,4	24.510	124,6	26.400	126,5
Comunidad Foral de Navarra	23.407	125,6	24.761	125,8	26.324	126,2
Cataluña	22.434	120,4	23.532	119,6	24.776	118,8
Baleares (Illes)	21.357	114,6	22.332	113,5	23.291	111,6
Rioja (La)	20.576	110,4	21.371	108,6	22.326	107,0
Aragón	19.879	106,7	20.984	106,6	22.278	106,8
<b>España</b>	<b>18.630</b>	<b>100,0</b>	<b>19.678</b>	<b>100,0</b>	<b>20.864</b>	<b>100,0</b>
Cantabria	17.977	96,5	19.156	97,3	20.469	98,1
Castilla y León	17.311	92,9	18.533	94,2	19.729	94,6
Comunidad Valenciana	17.568	94,3	18.340	93,2	19.164	91,9
Ceuta	16.484	88,5	17.656	89,7	19.003	91,1
Canarias	17.413	93,5	18.127	92,1	18.948	90,8
Melilla	15.922	85,5	17.180	87,3	18.746	89,8
Asturias	15.911	85,4	16.995	86,4	18.408	88,2
Región de Murcia	15.749	84,5	16.481	83,8	17.435	83,6
Galicia	14.753	79,2	15.824	80,4	16.974	81,4
Castilla-La Mancha	14.681	78,8	15.456	78,5	16.349	78,4
Andalucía	14.195	76,2	15.154	77,0	16.196	77,6
Extremadura	12.234	65,7	13.101	66,6	14.104	67,6

GRÁFICO 1  
 PIB PER CÁPITA 2005  
 (Euros)



do la región en estos últimos años son esenciales para entender la favorable evolución que está teniendo el mercado de trabajo en la Comunidad. Hoy trabajan en Madrid más de tres millones de personas (3.031.000 personas), cuando hace 11 años (1995) lo hacían sólo 1,7 millones. Sólo en los últimos tres años, en la Comunidad de Madrid se han creado 452.100 nuevos puestos de trabajo (EPA IV Trimestre de 2006). Además, es necesario señalar que cerca de las dos terceras partes de esos nuevos puestos de trabajo han sido ocupados por mujeres, lo que posibilita que hoy trabajen en nuestra Comunidad 1.332.000 mujeres, cuando en 1995 éramos poco más de 600.000 (gráfico 2).

### 1. Política tributaria

Desde el año 1997, España ha avanzado de manera muy decidida en la corresponsabilidad fiscal mediante la cesión efectiva de numerosos tributos de titularidad estatal y, en la actualidad, las comunidades autónomas se sostienen financiera-

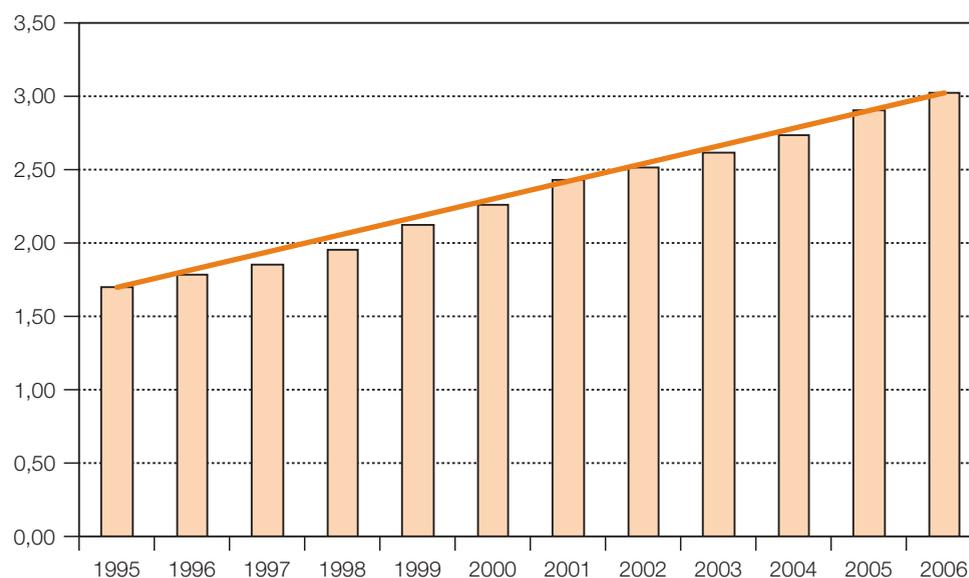
mente, en una parte muy destacada de su presupuesto, con tributos recaudados entre sus ciudadanos, aunque con grados de cobertura dispares.

Pero ha sido tras la entrada en vigor del actual Sistema de Financiación de las comunidades autónomas de régimen común, una vez culminado el proceso de transferencias con la Educación y la Sanidad, cuando la mayoría de los Gobiernos han hecho uso, de forma decidida, de su capacidad normativa en el ámbito tributario.

En este contexto, la Comunidad de Madrid se ha destacado en los últimos años por profundizar, principalmente, en dos aspectos de su política tributaria: la rebaja selectiva y ordenada de impuestos y una decidida mejora de la gestión y del control tributario, lo que facilita el cumplimiento de las obligaciones fiscales y dificulta su evasión.

La experiencia de los últimos años ha demostrado que unas políticas presupuestarias rigurosas, acompañadas de la reducción de impuestos, generan la confianza necesaria para ahondar en el crecimiento económico, la creación de empleo y, con ello, la mejora en la calidad de vida de nuestros ciudadanos.

GRÁFICO 2  
**EMPLEO: OCUPADOS EN LA COMUNIDAD DE MADRID**  
 (Millones de personas)



Imbuída de esta filosofía, la última Ley de Medidas Fiscales y Administrativas, aprobada por la Asamblea de Madrid el pasado 21 de diciembre, incluía, entre sus principales novedades, la rebaja del impuesto de la renta para todos los contribuyentes madrileños y la eliminación de la tributación de las sucesiones efectuadas en los grupos I y II del impuesto (ascendientes, descendientes, cónyuges y parejas de hecho), que venía a completar las actuaciones que en materia de fiscalidad patrimonial había emprendido la Comunidad de Madrid en los últimos tres años.

Precisamente ha sido en la fiscalidad patrimonial donde la Comunidad de Madrid ha realizado reformas más profundas. Las cargas fiscales sobre el patrimonio de las personas, en general, y las herencias, en particular, son una vieja tradición que se remonta a la antigüedad, pero que, por diversas razones, han dejado de tener sentido tal y como estaban configuradas en una economía moderna.

En general, la fiscalidad patrimonial tiene una amplia raigambre y antigua tradición. No cabe duda de que la razón de su antigüedad radica, precisamente, en su fácil gestión y control en aquellos tiempos en los que la riqueza estaba basada, fundamentalmente, en la propiedad de bienes raíces.

La primera de estas razones que han motivado la reforma del impuesto es que los bienes que se heredan en el entorno familiar más próximo —una casa, un seguro o unos títulos de bolsa— son valores económicos, por lo que el núcleo familiar ya ha pagado los impuestos correspondientes en vida del transmisor.

En segundo lugar, el impuesto sobre sucesiones grava principalmente a las familias, exigiéndoles un desembolso que, en muchos casos, no pueden afrontar al heredar bienes o derechos difícilmente monetarizables en unos momentos ya de por sí complicados.

Por tanto, la reforma del Impuesto de Sucesiones y Donaciones en la Comunidad de Madrid ha venido a corregir algunas de las deficiencias más importantes que presentaba este impuesto para el llamado núcleo familiar, ya que la existencia de diversas reducciones, bonificaciones y beneficios fiscales superpuestos habían determinado que el impuesto no cumpliera siempre los principios básicos de generalidad, igualdad, capacidad económica y principio de seguridad jurídica.

### 1.1. Reforma de Sucesiones

El Gobierno de la Comunidad de Madrid, tal y como se contemplaba en su Programa de Gobier-

no, ha defiscalizado las sucesiones para el entorno familiar más próximo, dejando tan sólo una tributación del 1% a efectos de control. Esta medida ha sido implantada de forma progresiva en Madrid hasta llegar hoy a su práctica supresión mediante el establecimiento de una bonificación del 99% en la cuota del impuesto para los Grupos I y II, lo que afecta al 80% de las herencias de nuestra región. Además, se han adoptado otras medidas en las transmisiones *mortis causa* como la equiparación con los cónyuges de las parejas de hecho que cumplan los requisitos de la Ley de Uniones de Hecho de la Comunidad de Madrid y la reducción de 10 a 5 años del período de permanencia de los bienes cuando se adquiere por herencia la vivienda habitual o una empresa familiar.

## 1.2. Reforma de Donaciones

Además, la Ley de Medidas para el año 2006 recogió la práctica eliminación de la tributación de las transmisiones lucrativas *inter vivos* para los grupos I y II del Impuesto.

En el contexto de defiscalización de las sucesiones en el ámbito familiar más cercano previamente descrito, la actuación referida a la tributación de las donaciones en dicho ámbito se sustenta, entre otras, en tres razones fundamentales: la relación entre la imposición de las donaciones y las sucesiones, el apoyo a la familia y el apoyo a la empresa familiar.

Es sabido que la imposición de las donaciones nació como un mecanismo de cierre para evitar la elusión del pago del impuesto sobre sucesiones mediante la transmisión de los bienes a los futuros herederos antes del fallecimiento del causante. Por ello, en un contexto de defiscalización de las sucesiones *mortis causa* en el ámbito familiar más próximo, ha sido necesario plantearse la misma actuación en su mecanismo de cierre.

Además, la defiscalización de las donaciones se ha configurado en el contexto de las medidas de apoyo a la familia, permitiendo y dando transparencia a la necesidad de favorecer a ascendientes, descendientes o al cónyuge. Por otra parte, la modificación impositiva supone, también, una medida de apoyo a la empresa familiar, pues permite al empresario disponer la transmisión de su empresa, sin carga fiscal apreciable, en el momento que considere más oportuno para maximizar las posibilidades de éxito de la transmisión a corto plazo y la continuidad del negocio familiar a largo plazo.

Entendidas y asumidas todas estas razones, el pasado año se estableció una bonificación del 99%

en la cuota del impuesto derivada de las adquisiciones *inter vivos* por los sujetos pasivos incluidos en los Grupos I y II de parentesco. Un año después, los datos sobre las operaciones realizadas vienen a refrendar el acierto de la política fiscal del Gobierno regional. Así, durante 2006 las donaciones realizadas en la Región ascendieron a 27.815, más de ocho veces las efectuadas en el año anterior.

Atendiendo a su valor bruto, se han realizado donaciones en 2006 por valor de 6.400 millones de euros, casi un 4% del PIB regional, lo que implica una importante dinamización de la economía madrileña y que los ciudadanos y las empresas familiares dispongan de su patrimonio familiar en el momento más oportuno, según sus necesidades.

En relación con el punto de conexión del impuesto, tenemos que atender a lo dispuesto en el artículo 24 de la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía.

De acuerdo con este artículo, el rendimiento del impuesto corresponderá a la Comunidad de Madrid, y, por tanto, el contribuyente incluido en los grupos I y II podrá aplicarse la bonificación del 99%, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Si se trata de una donación de bienes inmuebles, que éstos radiquen en el territorio de la Comunidad de Madrid.
- b) Si se trata de una donación de cualquier otro bien o derecho, que el donatario tenga su residencia habitual en la Comunidad de Madrid a la fecha del devengo.

Además, la citada ley establece como requisito la justificación del origen de los fondos y la manifestación de dicho origen. De esta manera, y como elemento de control tributario, deberá formalizarse la transmisión en documento público.

En términos de derecho comparado, la Comunidad de Madrid ha sido pionera al completar para este año la última fase de la eliminación del impuesto de Sucesiones y suprimir, ya en el pasado ejercicio, el de Donaciones, ambas dentro del ámbito familiar. A Madrid le han seguido en la defiscalización de las sucesiones comunidades como Valencia, Murcia, La Rioja y Castilla y León, si bien casi todas las demás ya han eliminado el gravamen que recae sobre los hijos menores de 21 años, ampliándose de forma progresiva a las transmisiones a favor del cónyuge y descendientes de cualquier edad.

Respecto a la modalidad de Donaciones, la desfiscalización realizada por la Comunidad de Madrid es la más amplia de todas las regiones. Únicamente la Comunidad Valenciana ha establecido para el año 2007 una bonificación similar a la madrileña pero con un límite de 420.000 euros.

### 1.3. Impuesto sobre el Patrimonio

Aunque ya se han realizado actuaciones más que importantes en la fiscalidad patrimonial con efectos positivos en la economía madrileña, el Gobierno regional es consciente de que aún quedan muchas cosas por hacer en el grupos III del Impuesto de Sucesiones y Donaciones y en el Impuesto sobre el Patrimonio, un recurso que representa el 2,5% del Presupuesto de ingresos de la Comunidad de Madrid (413 millones liquidados en 2006).

Dentro de la Unión Europea, el Impuesto sobre el Patrimonio sólo existe ya en dos países, Francia y España, con el agravante de ser nuestro país el que tiene el tipo marginal más alto con un 2,5%, si bien es cierto que el tipo medio efectivo (cuota a ingresar dividida por base imponible —valor de los bienes y derechos menos deudas—) en nuestra Comunidad es del 0,36%.

Conscientes de esta situación, la primera modificación normativa que la Comunidad de Madrid aprobó en la regulación del impuesto sobre el Patrimonio consistió en incrementar el mínimo exento de 108.182 a 112.000 euros, aumentándose hasta los 224.000 euros para aquellos contribuyentes discapacitados con una minusvalía igual o superior al 65%. No obstante, sería conveniente que se abordasen reformas más profundas, que, sin duda, las diferentes Administraciones autonómicas acometeremos antes o después.

### 1.4. Rebaja en el Impuesto de la Renta

La segunda reducción impositiva significativa aprobada por la Comunidad de Madrid ha sido la minoración de la tarifa autonómica del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas. Esta medida convierte a Madrid en la primera comunidad autónoma de régimen común en rebajar un punto en el tramo autonómico del IRPF, repartido entre los cuatro tramos de la tarifa, lo que afectará a más de dos millones y medio de madrileños que, a partir de este ejercicio, pagarán menos que el resto de contribuyentes de toda España por este impuesto.

CUADRO 2  
TARIFA DEL IRPF

Base liquidable	Cuota íntegra	Resto base liquidable	Tipo aplicable (%)	
			Madrid	Resto CC.AA.
Hasta euros	Euros	Hasta euros		
0	0	17.360	7,94	8,34
17.360	1.378,38	15.000	9,43	9,73
32.360	2.792,88	20.000	12,66	12,86
52.360	5.324,88	Resto	15,77	15,87

Adicionalmente, la minoración de la tarifa autonómica ha acentuado la progresividad del impuesto al descontarse 0,4 puntos en el primer tramo de la tarifa, 0,3 en el segundo, 0,2 en el tercero y 0,1 puntos en el último. La aplicación práctica de la medida supondrá que el 80% de los contribuyentes, cuyas rentas del trabajo son inferiores a los 32.360 euros pagarán entre un 4 y un 4,5% menos del tramo autonómico del impuesto. El resto de los contribuyentes, situados en los dos siguientes tramos del impuesto se ahorrarán de media un 3 y un 1,5%, respectivamente. En total, la reducción de la carga impositiva media por IRPF para los contribuyentes madrileños será del 2,67% (cuadros 2 y 3).

## 2. Política presupuestaria

Esta política de rebaja selectiva y ordenada de impuestos ha sido compatible con el estricto cumplimiento de la Ley de Estabilidad Presupuestaria y un Programa de Gobierno ambicioso que contenía proyectos tan importantes como la ampliación de la Red de Transporte Colectivo por Ferrocarril, la ampliación de la red de carreteras, así como la mejora de equipamientos públicos sanitarios, educativos y asistenciales.

De esta manera, los cuatro Presupuestos Generales de la Comunidad de Madrid de esta Legislatura han contado con los recursos suficientes para dotar a la región de las nuevas infraestructuras y servicios comprometidos y gestionar, por ejemplo, 32 hospitales y más de 450 centros de atención primaria, 1.213 centros docentes, 2.700 kilómetros de carreteras o 317 kilómetros de Metro. El funcionamiento del conjunto de servicios públicos de la Comunidad de Madrid, con unos niveles adecuados de calidad, precisa una plantilla de 152.245 empleados públicos.

**CUADRO 3**  
**USO DE LA CAPACIDAD NORMATIVA DE LA COMUNIDAD DE MADRID 2003-2007**  
**Beneficios Fiscales 2007**

**Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF)**

**Rebaja de la tarifa de Renta:**

Madrid ha sido la primera comunidad autónoma de régimen común en rebajar un punto en el tramo autonómico del IRPF, repartido entre los 4 tramos de la tarifa, especialmente en los tramos más bajos. Así, el 80% de los contribuyentes (rentas son inferiores a los 32.360 euros) pagarán un 4-4,5% menos

En total, los madrileños obtendrán un beneficio medio de 80 euros en 2007 como consecuencia del uso de la capacidad normativa de la Comunidad de Madrid en el Impuesto de la Renta

**Deducciones Comunidad de Madrid en el IRPF:**

<b>Por el nacimiento o adopción de hijos</b>	
Primer hijo	600
Segundo hijo	750
Tercer hijo y sucesivos	900
Partos/Adopciones múltiples	600
<b>Por adopción internacional de niños</b>	
Por cada niño	600
<b>Por acogimiento familiar de menores</b>	
Primer menor acogido	600
Segundo menor acogido	750
Tercer menor o sucesivos	900
<b>Por acogimiento no remunerado de personas mayores de 65 años y/o discapacitados</b>	
Por cada acogimiento	900
<b>Por alquiler de la vivienda habitual por menores de 35 años</b>	
Deducción alquiler	20% (máx. 840 €/año)
<b>Por donativos a Fundaciones culturales, asistenciales, sanitarias y análogas</b>	
Deducción donativos	15%
<b>Para compensar la carga tributaria de determinadas ayudas</b>	
Deducción determinadas ayudas	15%

**Impuesto sobre el Patrimonio**

Se mantiene el mínimo exento general en 112.000 euros

Mínimo exento de 224.000 euros para contribuyentes discapacitados con un grado de minusvalía igual o superior al 65%

**Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones**

La Ley de Medidas contempla la práctica eliminación de la tributación de las sucesiones dentro del ámbito familiar (padres, hijos, cónyuges y parejas de hecho), gracias a la bonificación del 99% de la cuota del Impuesto. Los madrileños tampoco tendrán que tributar por las donaciones que se realicen entre familiares, con lo que Madrid se convierte en la primera comunidad autónoma de régimen común en suprimir el Impuesto de Sucesiones y Donaciones para los Grupos I y II, permaneciendo un 1% de control tributario

**Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales**

Reducción al 4% del tipo aplicable para la adquisición de vivienda habitual para familias numerosas

Reducción del 4% aplicable a la adquisición de viviendas ubicadas en el distrito Centro y las plazas de garaje y anejos al inmueble

La evolución favorable tanto del sistema de financiación de las comunidades autónomas de régimen común, vigente desde 2003, como de la coyuntura económica en que se ha desarrollado la región de Madrid, ha permitido crecimientos estables de los ingresos presupuestarios en tasas situadas entre el 9 y el 10% anual. Estos crecimientos han sido suficientes para financiar la puesta en marcha de nuevos servicios o las ampliaciones de los mismos. Si se descuenta el efecto producido por la ampliación o puesta en actividad de estos nuevos servicios,

los crecimientos del gasto público en términos homogéneos respecto al nivel de prestación de servicios a los ciudadanos se sitúan en un 4% (cuadro 4).

En tan sólo cuatro ejercicios, el volumen de recursos presupuestarios disponibles ha evolucionado desde los 12.517 millones de euros presupuestados en 2003 a los 18.169 millones para 2007, 5.652 millones más destinados a mejorar el nivel de prestación de los servicios públicos, ampliar las infraestructuras y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

**CUADRO 4**  
**PRESUPUESTOS COMUNIDAD DE MADRID 2003-2007**

Año	2003	2004	2005	2006	2007	Crecimiento acumulado 2003-2007
Presupuesto (millones de euros)	12.517	13.848	15.099	16.576	18.169	5.652 (Δ 45,15%)

La principal característica de estos recursos de la Administración regional es que provienen prácticamente en su totalidad de ingresos propios, con escasa dependencia de las transferencias de otras Administraciones Públicas. Así, el 93% del presupuesto está constituido por recursos de naturaleza impositiva y otros ingresos, mientras que sólo el 7% se financia mediante subvenciones y transferencias de otras Administraciones, cifra que contrasta con la del resto de comunidades autónomas en las que el porcentaje que representan las subvenciones y transferencias, respecto del total de sus presupuestos, se sitúa en el 46%. En consecuencia, la Comunidad de Madrid presenta un alto grado de suficiencia financiera, financiando de modo casi exclusivo su actividad con los recursos aportados por los propios madrileños (gráfico 3).

Además, atendiendo a los recientes estudios sobre balanzas fiscales y teniendo en cuenta que el índice de cobertura de la Seguridad Social de la Comunidad de Madrid supera el 158%, cabe concluir que los madrileños son los ciudadanos más solidarios y los que más aportan a la caja común de todos los españoles, coadyuvando, de esta manera, tanto a la prestación de unos

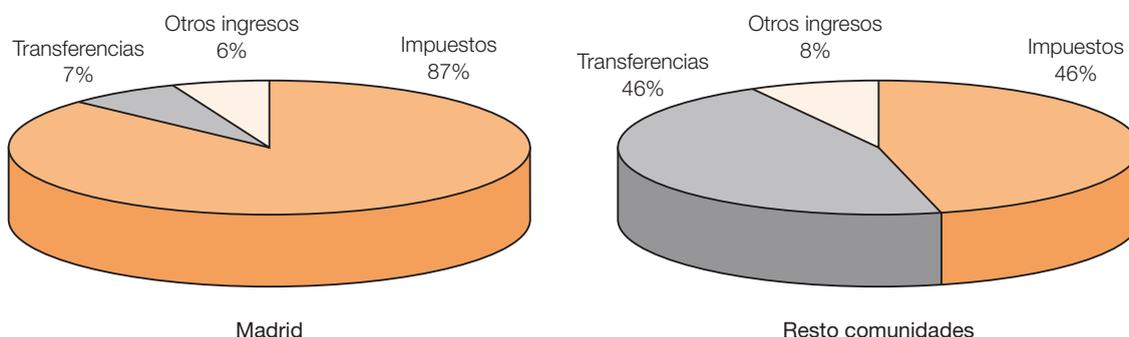
servicios públicos de calidad en todas las comunidades autónomas como al sostenimiento del nivel de renta disponible en el conjunto de regiones del Estado.

### 2.1. Equilibrio presupuestario

La política de endeudamiento de la Comunidad de Madrid se está adecuando, como no podía ser de otra manera, a la Ley de Estabilidad Presupuestaria y a las reglas del juego establecidas por el Sistema Europeo de Cuentas (SEC 95). Esta disciplina presupuestaria, a la que el Gobierno se comprometió con todos los ciudadanos al comienzo de la Legislatura, ha permitido a la Administración regional liquidar todos los Presupuestos en equilibrio o en superávit.

Con independencia de cuales hayan sido los objetivos de estabilidad presupuestaria del conjunto de las comunidades autónomas para el período 2004-2007, informados por el Pleno del Consejo de Política Fiscal y Financiera, la Comunidad de Madrid ha elaborado sus Presupuestos Generales para este período con una necesidad de financiación del 0% del PIB, en términos de Contabilidad Nacional.

**GRÁFICO 3**  
**SUFICIENCIA FINANCIERA**



Focalizando la cuestión en el presente ejercicio, esta política presupuestaria se entronca en el Acuerdo de Consejo de Ministros de 2 de junio de 2006, que establece el objetivo de estabilidad presupuestaria del conjunto de las comunidades autónomas en un 0,1% del PIB para 2007 y en un 0,0% para los años 2008 y 2009. No obstante, para la Comunidad de Madrid se ha establecido un objetivo para el trienio 2007-2009 del 0,0% del PIB en términos de Contabilidad Nacional.

Sin embargo, para el cumplimiento estricto de la estabilidad presupuestaria no es suficiente la elaboración y aprobación de los Presupuestos Generales de cada año equilibrados o con superávit en términos de contabilidad nacional, sino que es necesario que su ejecución se realice con sujeción a un grado de disciplina presupuestaria suficiente a medio y largo plazo. De esta manera, el Gobierno regional ha liquidado los tres últimos Presupuestos con un grado de ejecución superior al 96% en gastos y el 97% en ingresos.

Estos buenos resultados han posibilitado sanear el remanente de tesorería negativo acumulado, que en 1995 representaba el 18,9% del Presupuesto. En los tres últimos años, la actividad financiera del Gobierno regional ha permitido pasar de un remanente negativo de 208 millones de euros a un remanente positivo de tesorería, en términos consolidados, de casi 80 millones de euros.

Adicionalmente, el rigor en la política fiscal, tanto en la tributaria como en la presupuestaria, ha permitido que el ahorro corriente y la inversiones públicas se hayan incrementado de modo sostenido desde 1996, de manera que puede afirmarse que, en los últimos ejercicios, la Comunidad de Madrid financia toda su inversión presupuestaria con ahorro, a pesar de que su actividad es, básicamente, prestadora de servicios y, por tanto, intensiva en el consumo de recursos corrientes.

Buena muestra de la solidez de las finanzas madrileñas y el acertado rumbo que el Gobierno regional está dando a la economía es el hecho de que las agencias internacionales de rating, Standard & Poor's y Moody's Investors, empresas que evalúan anualmente la solvencia económica de diferentes entidades e instituciones, han mejorado en el último año la calificación de la Comunidad de Madrid. Estas dos empresas independientes y de reconocido prestigio internacional han coincidido en mejorar la calificación de la Comunidad de Madrid hasta situarla en los valores AA+ y Aa2, respectivamente. Así, Madrid es la comunidad autónoma de régimen común que reúne la mejor calificación crediticia de las tres empresas de rating más importantes, lo que pone de relieve

el acierto de las políticas económicas que se están aplicando en la Comunidad de Madrid.

### 3. Colaboraciones público-privadas

Para el Gobierno autonómico el compromiso adoptado con la Estabilidad se basa en la profunda convicción de que de su aplicación resultará un beneficio para la Economía. Por esta razón, y para hacer posible estabilidad, inversiones públicas y contención fiscal, el Gobierno de la Comunidad de Madrid ha contado, y seguirá contando, con la participación del sector privado.

Es por todos sabido que la participación del sector privado, regido en sus actuaciones por criterios de mercado, aporta fórmulas económicamente eficientes en la prestación de servicios públicos donde la participación de la Administración es la de garantizar que estos servicios públicos sean suministrados adecuadamente a los ciudadanos.

Los beneficios que proporcionan estos modelos se pueden resumir en cuatro ideas fundamentales: el agente privado asume los riesgos de construcción, de forma equitativa y selectiva; minimiza los costes de explotación y mantenimiento de las infraestructuras; aporta una mayor eficiencia, derivada de la transferencia al sector privado del riesgo de gestión de determinados servicios; y permite mejorar la calidad de los mismos, en la medida en que la retribución del colaborador privado está vinculada a los niveles de calidad del servicio que presta a la Administración.

En el transcurso de la última década los esquemas de colaboración público-privada han experimentado un desarrollo creciente en toda Europa, abarcando un gran número de ámbitos de actuación del sector público. Así, las autoridades públicas de los Estados miembros recurren con frecuencia a estos esquemas de colaboración para realizar proyectos de infraestructura que demandan un importante volumen de recursos, que el sector público, si valora adecuadamente los recursos utilizados en términos de coste de oportunidad, no debe abordar en solitario.

Por lo que respecta a España, la introducción de la financiación privada en la construcción y explotación de infraestructuras públicas ha sido creciente en los últimos años por parte de las distintas Administraciones Públicas, especialmente en el sector del transporte. En particular, las comunidades autónomas han comenzado a desarrollar esquemas de colaboración con el sector privado en la financiación de proyectos en sectores cada vez más diversos. Así, junto al uso de la fórmula

tradicional de concesión en materia de autopistas, la participación del sector privado se está extendiendo a la construcción y explotación de proyectos ferroviarios, a la sanidad, o al tratamiento de aguas y residuos.

La Comunidad de Madrid ha desarrollado los esquemas de colaboración público-privados para la construcción de ocho nuevos hospitales, actuación sin precedentes en una región de las características de Madrid, o para abordar parte de la ampliación de la Red de Metro y del nuevo material móvil necesario.

La utilización de los esquemas de colaboración con el sector privado en la Comunidad ha seguido un riguroso examen de idoneidad, aplicando estudios de viabilidad y rentabilidad de los proyectos que han garantizado una mayor *eficiencia*, respecto del método tradicional de provisión pública de servicios, *transparencia*, *responsabilidad* y *publicidad*.

Por tanto, la utilización de este modelo ha sido sometida al principio de *prudencia*, seleccionando muy cuidadosamente los servicios respecto de los cuales su aplicación resultaba adecuada.

#### 4. Conclusión

La política económica y fiscal abordada en la Comunidad de Madrid y la confianza de los agentes económicos han sido la fórmula de éxito para que nuestra economía prospere. Hoy más que nunca, Madrid se ha convertido en un referente para el resto de España. Madrid ya no es sólo la Comunidad donde se encuentra la capital, es una Comunidad abierta, moderna, pujante económicamente y artífice, en buena medida, del crecimiento económico de España y el resto de Europa.

La Comunidad de Madrid ya no es sólo un espacio donde ubicar los edificios administrativos, sino que se ha convertido en una capital empresarial y financiera de primer orden. Madrid, ya no es sólo el kilómetro cero de las comunicaciones españolas, sino la ventana por la que España mira a Europa y al resto del mundo.

En definitiva, hoy Madrid se ha convertido en la Comunidad de las oportunidades, en una Comunidad con unos servicios públicos modernos y de calidad y en un espacio de libertad para las empresas y los ciudadanos que quieren vivir y trabajar en ella. □

#### RESUMEN

*Los objetivos prioritarios de la política económica de la Comunidad de Madrid, la estabilidad del crecimiento económico y la creación de empleo, han sido alcanzados gracias a las políticas fiscales y de oferta abordadas por el Gobierno regional en los últimos años y la confianza de los inversores, que han encontrado en Madrid un espacio donde poder desarrollar su actividad empresarial en libertad. En este contexto, la política fiscal del Gobierno que preside Esperanza Aguirre ha tenido cinco ejes de actuación prioritarios: la rebaja selectiva y ordenada de impuestos; el equilibrio presupuestario y la renuncia al incremento de la deuda pública; la racionalización del gasto público; la especial atención al gasto social; y, por último, la mejora de los servicios públicos, en cumplimiento del Programa de Gobierno.*

*Entre las principales rebajas de impuestos que ha abordado la Comunidad de Madrid en los últimos tres años, destacan la minoración de la tarifa autonómica del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas para todos los contribuyentes madrileños y la desfiscalización de las sucesiones y las donaciones efectuadas en los grupos I y II del impuesto (ascendientes, descendientes, cónyuges y parejas de hecho).*

*Esta política de rebaja selectiva y ordenada de impuestos ha sido compatible con el estricto cumplimiento de la Ley de Estabilidad Presupuestaria y un Programa de Gobierno ambicioso que contenía proyectos tan importantes como la ampliación y renovación del Metro, el desarrollo de la red de carreteras de la Comunidad, así como la mejora de equipamientos públicos sanitarios, educativos y asistenciales. Y para hacer posible estabilidad, inversiones públicas y contención fiscal, el Gobierno de la Comunidad de Madrid ha contado con la participación del sector privado en alguna de sus actuaciones, como en la construcción de los 8 nuevos hospitales.*

*En definitiva, la política económica y fiscal abordada en la Comunidad de Madrid y la confianza de los agentes económicos han sido la fórmula de éxito para que la economía madrileña prospere. Hoy Madrid se ha convertido en la Comunidad de las oportunidades, en una Comunidad con unos servicios públicos modernos y de calidad y en un espacio de libertad para las empresas y los ciudadanos que quieren vivir y trabajar en ella.*

**Palabras clave:** *Política económica y fiscal, Rebaja selectiva y ordenada de impuestos, Equilibrio presupuestario, Racionalización del gasto público, Corresponsabilidad fiscal, Sistema de Financiación de las comunidades autónomas, Gestión y control tributario, Impuesto sobre la Renta, Impuesto de Sucesiones y Donaciones, Impuesto sobre el Patrimonio, Presupuestos Generales de la Comunidad de Madrid, Suficiencia financiera, Colaboración público-privada.*

## A modo de epílogo: Madrid, capital económica internacional

La pujanza económica de Madrid es sobresaliente. Cuando corre el segundo lustro del siglo XXI, la Comunidad Autónoma de Madrid lidera el crecimiento en el mapa nacional y la capital se ha convertido en un centro de negocios con relevancia a escala mundial.

### 1. Una incesante renovación

He aquí lo que imprime el tono a una ciudad y a una región desde hace ya dos decenios, resultado de una ininterrumpida sucesión de realizaciones, materializadas o en ejecución, y de una sobresaliente capacidad adaptativa a nuevas realidades. La perspectiva que ofrecen los últimos veinte años es contundente: si toda la economía española ha ganado con la libertad y con Europa —participación en la Unión Europea, crecimiento económico y arraigo de la democracia han ido de la mano—, la de Madrid se erige, frente a tantos tópicos de antaño y de hogaño, en la mejor expresión de la España más abierta al mundo, tras completar un largo proceso de modernización secular. Madrid, aportando un 18% al producto interior bruto y con una renta por habitante superior en un 30% a la media nacional, encabeza ahora —repítase— el ciclo expansivo de la economía española y constituye la plataforma básica de su creciente internacionalización.

El lado más tangible de esa dinámica de renovación es, naturalmente, el que concierne a los equipamientos e infraestructuras, donde en los últimos ejercicios se han abordado un buen número de ambiciosos proyectos: desde la nueva terminal aeroportuaria, hasta las nuevas radiales de peaje y la formidable ampliación de la red del Metro; desde la remodelación —con parcial soterramiento— de la M-30 y las actuaciones en los demás anillos de circunvalación, incluyendo el diseño y los primeros pasos de la novísima M-60, hasta las obras de reforma de las estaciones ferroviarias de Atocha y Chamartín, esta última también para la alta velocidad en 2007; desde el proyectado crecimiento y la mejora de dotaciones tecnológicas de Mercamadrid, la gran plataforma logística de productos alimenticios a escala europea —segunda lonja de pescado del mundo, después de Tokio—, hasta la potenciación de Ifema, después de haber alcanzado en 2006 el primer lugar entre las ferias europeas en superficie vendida a los expositores; desde la prolongación hacia el norte del centro mercantil y financiero que canaliza el paseo de la Castellana, con edificaciones singulares y un tercer centro de Con-

Para **R**, que todo lo hace bello

**José Luis García Delgado**  
Catedrático de Economía Aplicada, UCM.  
Director del Instituto Universitario de Investigación  
Ortega y Gasset

gresos en la antigua Ciudad Deportiva del Real Madrid, hasta la definición de un enclave cultural excepcional en el sur de ese eje, con museos y centros culturales de prestigio; desde los nuevos tendidos de banda ancha —cable y ADSL—, hasta el proyectado Centro de Expresión de las Nuevas Tecnologías en las instalaciones fabriles de la empresa Boetticher y Navarro, haciendo de la singular —y hoy abandonada— nave, que hace más de sesenta años construyera Torroja, un enclave de fomento e innovación tecnológica en lo que fue el corazón del viejo y durante un tiempo degradado barrio industrial de Villaverde; todo ello acompañado del esfuerzo de remodelación urbanística y los nuevos equipamientos deportivos que exige la mantenida apuesta olímpica.

No sólo la infraestructura, empero, se renueva y adapta. Centro secular de la estructura radial del transporte interior peninsular, Madrid se yergue ahora como centro neurálgico de la actividad científica e innovadora que se realiza en España, con un creciente parque de empresas y servicios de alta tecnología. La capital funcional de antaño, solamente plaza industrial de segundo orden, es hoy la capital empresarial de España, con un diversificado sector manufacturero y un poderoso sector de la construcción, con una amplísima representación de actividades terciarias avanzadas —ingeniería, diseño, asesoría, investigación, publicidad, consultoría...— y con el centro decisorio de un sistema financiero saneado y competitivo. En fin, la tradicional fuerza de atracción demográfica de Madrid en el mapa español de las corrientes migratorias, ahora focaliza la llegada de inmigrantes, acogiendo a un holgado millón de residentes extranjeros.

Una muy acentuada tensión renovadora, en suma, que amplía, a su vez, las funciones que la economía de Madrid ha desempeñado, en tanto que espacio polarizador, en el conjunto nacional durante largo tiempo. Al compás del proceso de internacionalización de la economía española y de su integración en Europa, las ventajas geográficas y administrativas que de antiguo han cimentado el desarrollo de la economía de Madrid, se revelan ahora, en ese ampliado escenario, como nuevas oportunidades logísticas y empresariales, como otros tantos resortes para que Madrid adquiera la condición de núcleo central y vertebrador de una economía crecientemente internacionalizada. De capital administrativa, a capital económica; de epicentro de los transportes interiores, a principal puente de unión de España con el resto de Europa y las principales capitales de los otros continentes, y más aún que en

términos estrictos de medios de transporte —el aéreo—, en términos de flujos financieros e iniciativas empresariales de rango transnacional. En suma, de plaza mercantil, con irradiación sobre el conjunto de España, a capital económica con proyección internacional.

Representa ello, por lo demás, la culminación del curso evolutivo de una realidad a lo largo de nuestra historia contemporánea. A partir de la supremacía decimonónica de Barcelona y desde que el novecientos comienza a dar sus primeros pasos, Madrid gana terreno, mejorando su posición conforme discurre el curso secular. La capital catalana fue indudablemente *la fábrica de España* durante la *primera* revolución industrial; pero a Madrid le ha correspondido constituir el centro productor más representativo del *segundo* de esos movimientos históricos, cuando confluyen técnicas nuevas y distintas estructuras organizativas y sectoriales de la actividad industrial. Hoy, avanzado el primer decenio del siglo XXI, lo que destaca es la posición aventajada de Madrid, ya indiscutida capital económica internacional de España en el marco de la denominada *tercera* revolución industrial, o, si se prefiere, en el contexto del sustancial cambio tecnológico de nuestro tiempo y de la nueva fase de mundialización de la economía.

Todo lo cual no es, desde luego, casual: es la consecuencia de sumar ventajas adquiridas en el proceso de industrialización y los réditos obtenidos, durante los lustros más cercanos, tanto de la inversión en infraestructuras y de la potenciación de la actividad investigadora, como de una dinámica productiva y emprendedora que rentabiliza, entre otras cosas, la permeabilidad social y cultural de Madrid y su señalada vocación de apertura. Una buena dote para afrontar el complejo tiempo que llega.

## 2. El futuro que ya es presente

La incesante renovación que caracteriza el paisaje económico y social de Madrid invita, en efecto, a mirar hacia delante. Madrid es una ciudad y una región ávidas de futuro; de esa clase de futuro que no se espera sino que se construye.

Tres consideraciones ayudarán a comprenderlo mejor. La primera es el llamativo contraste que se produce en la escena pública española actual: mientras que en bastantes autonomías se vive un proceso de introversión —de *ensimismamiento*, se ha escrito—, reduciendo a esa escala, la regional, los asuntos de cualquier indo-

le y orden, Madrid ha acentuado su carácter extravertido y cosmopolita, reafirmandose como capital y región internacionalizada. El contraste no puede dejar de beneficiar, naturalmente, a Madrid, no sólo libre de las *pesadillas vernáculas* que consumen talentos y esfuerzos de tantos, sino también alejada de cualesquiera afanes autodefinidores, lo propio de una tierra que no pertenece a nadie porque pertenece a todos (*sólo por ser algo soy madrileño*, dice la letra ignorada del desconocido himno oficial de la comunidad). ¡La identidad sólo es fecunda cuando no se piensa en ella!

No es sorprendente, por ello mismo, que Madrid, entre las comunidades autónomas españolas con mayor peso por población o por niveles de renta, sea la que más posiciones ha ganado según los indicadores que miden la prosperidad económica en el último cuarto de siglo. Dicho de otro modo: frente a algunas hipótesis que anticipaban que la economía madrileña se vería seriamente afectada por la honda descentralización administrativa consustancial al régimen autonómico, los resultados muestran un crecimiento económico de la Comunidad de Madrid claramente superior a la media nacional y particularmente distanciado del registrado en Cataluña y el País Vasco; más aún, mientras que las tasas de aumento del empleo público han sido menores en Madrid que en el conjunto del país, el crecimiento del empleo total es mayor, mostrando la Comunidad de Madrid, pues, una muy superior capacidad de generación de empleo en el sector privado de su actividad productiva. ¡Todo un aviso para navegantes!

La segunda consideración atiende a una novedad importante en la añeja bipolaridad entre la ciudad central y las zonas y ciudades periféricas madrileñas. En contra de lo que se tenía como componente difícilmente alterable, hoy es perceptible una gradual integración entre el centro y la periferia, entre la capital y los núcleos urbanos de un contorno que ya alcanza un radio de más de 50 km. En la ciudad-central se instalan las empresas de servicios avanzados y de actividades altamente innovadoras, las principales sedes de las entidades financieras y los más señalados establecimientos hoteleros, irradiando efectos difusores hacia la periferia, cuya ordenación territorial, siguiendo los ejes radiales, marca progresivamente un continuo urbano, lejos ya en el tiempo la disgregación de los primeros asentamientos. No desaparecen con ello las desigualdades, por supuesto, pero sí se hace más reticular el tejido urbano y se facilita un cierto

grado de cohesión social. Norte y sur de la ciudad y de la región metropolitana siguen marcando dos polos opuestos en índices de renta y bienestar; pero ya no hay, en oposición a un norte rico, un sur abatido y exhibiendo las secuelas de la desindustrialización.

El cambio ha sido enorme en los últimos tres quinquenios: los distritos y municipios con más alto nivel de vida siguen mejorando, pero ahora el *gran sur metropolitano* cuenta con una red de transportes tan extensa como bien equipada —Metrosur ha sido una de las mayores obras de ingeniería civil europeas realizadas en menor tiempo—, equipamientos educativos y culturales de calidad —con dos universidades públicas ya consolidadas— y con un parque empresarial con notables contenidos tecnológicos. Que en los más recientes estudios de *accesibilidad* —siguiendo refinadas técnicas de análisis de distancias, medios de transporte y determinantes logísticos—, amplias zonas del sur de la comunidad obtengan la misma excelente calificación que el área metropolitana o el corredor del Henares, por ejemplo, resulta muy representativo. Como altamente simbólico es que en el borde sur de la ciudad, a partir del que se despliega el territorio que otrora encarnaba el lado oscuro del progreso, se esté completando hoy la mayor concentración de museos y centros culturales de toda España, con justificada aspiración a situarse también en el primer rango internacional.

Tercera y última anotación: Madrid sigue destacando en la España de nuestros días por su gran vitalidad. Le ayuda a asimilar cambios profundos en su estructura productiva, con capacidad adaptativa sobresaliente a condiciones y circunstancias cambiantes. Actúa probablemente como paliativo de las disfunciones que padece por su impulsivo crecimiento urbanístico: de improvisación y avalancha de proyectos singulares, se ha hablado, frente al diseño y el orden percibidos en la urbe barcelonesa, por ejemplo. Una vitalidad, al decir de sus visitantes, contagiosa. El vitalismo de una capital económica internacional que ha comenzado el siglo XXI volviendo a ganar población, después de veinticinco años de retrocesos, y cerrando, gracias a la inmigración, la tendencia al envejecimiento en su estructura demográfica. □

## RESUMEN

*A la Comunidad Autónoma de Madrid le ha sentado bien la democracia: en el curso de los últimos decenios,*

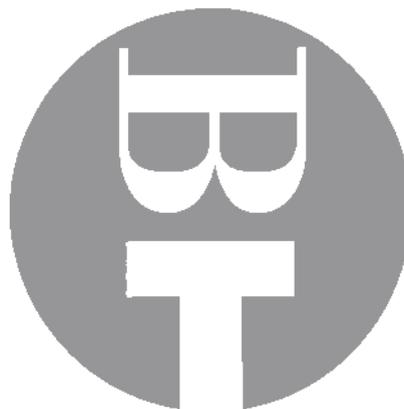
su economía ha alcanzado el primer lugar a escala nacional en renta por habitante y el conjunto de sus infraestructuras y equipamientos se renueva y amplía con fuerza, al tiempo que cobran una nueva dimensión las tradicionales funciones de vertebración que desempeñaba sobre una parte considerable del mapa español peninsular, configurándose como la capital de la economía española más inter-

nacionalizada. Su mantenido carácter abierto y adaptativo, junto con ganancias en la cohesión social y urbana dentro de su territorio, potencian su condición de auténtica capital económica internacional de España.

**Palabras clave:** Infraestructuras, Internacionalización, Apertura, Integración, Vertebración.

Si busca  
un economista,  
aquí  
lo encontrará

La Bolsa de Trabajo  
del Colegio de Economistas  
de Madrid,  
está en condiciones  
de proporcionarle el economista  
que mejor se adapte  
a sus necesidades específicas.  
Póngase en contacto  
con nosotros y lo comprobará.



Flora, 1. 28013 Madrid.  
Teléfono: 91 559 46 02 Fax: 91 559 29 16  
E-mail: cem@cemad.es

# Diversidad (de género) en los consejos de administración.

## Propuestas y asignaturas pendientes

Isabel Giménez Zuriaga

Directora General de la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros

Hasta hace relativamente poco tiempo, a escala internacional se venía prestando muy poca atención a las mujeres que participan en los consejos de administración de las empresas (1). Al medir el progreso realizado por la mujer en su incorporación a posiciones de liderazgo empresarial, el análisis suele centrarse, fundamentalmente en aquellas pocas mujeres que han alcanzado la presidencia de empresas importantes, y solamente existe información en algunas economías acerca de estas mujeres que ocupan cargos directivos (Estados Unidos, Reino Unido, Francia Australia, Japón, Canadá, Sudáfrica, y desde hace poco, España) (2).

Sin embargo, los escándalos corporativos han puesto de manifiesto el papel clave de los consejos de administración en las grandes empresas. Ser miembro de uno de ellos suele ser considerado una señal de éxito, y los pocos privilegiados que pasan la criba y son invitados a pertenecer a este club gozan de poder para definir el curso estratégico de grandes organizaciones. Las decisiones de los consejeros pueden significar la supervivencia o el éxito de empresas importantes a nivel global.

A pesar de su poder, estos consejos de administración han permanecido, en buena medida, alejados de la mirada del consumidor medio. A nivel internacional, existe en la actualidad una demanda clara de responsabilidad de los consejeros y de mayor transparencia en sus procesos de decisión, así como en los de selección de nuevos miembros. La dirección de las empresas ha pasado de ser una cuestión académica a convertirse en el aspecto central a la hora de medir la viabilidad empresarial.

Aunque la responsabilidad de los consejeros se ha hecho más compleja durante estos turbulentos tiempos, ocupar uno de estos cargos en una gran empresa sigue teniendo un gran atrac-

tivo para muchas personas. En la mayor parte de los casos, su composición es mayoritariamente masculina. La razón suele ser muy simple, y responde más a razones estadísticas que a una conspiración formal. La mayoría de los consejeros provienen de los altos ejecutivos de las grandes empresas, y muy pocas mujeres han alcanzado estos puestos. El *techo de cristal* de los puestos ejecutivos tiene como consecuencia otro *techo de cristal* en los consejos de administración.

En muchos países, como España, la mayoría de las mujeres que llegan a ocupar cargos en consejos de administración pertenecen a la familia que dio origen a la empresa y, por lo tanto, poseen un gran paquete accionarial (*Zeltia*, *Banesto*, *Fadesa*). En otros países, como el Reino Unido, las mujeres son invitadas a participar en calidad de consejeras *externas* o no ejecutivas, mientras que el verdadero poder permanece en manos de los consejeros ejecutivos, que gestionan la empresa de forma activa. En Estados Unidos, las mujeres que ocupan cargos en los consejos de administración son, básicamente, profesionales de su campo y miembros independientes, pero siguen siendo, como sucede prácticamente en todo el mundo, relativamente pocas en número, a pesar de haber aumentado su participación durante la última década.

Parece claro, pues, que las razones por las que hay un número tan reducido de consejeras son las mismas que las de que exista un número tan bajo de directivas. La más habitualmente esgrimida para justificar el escaso posicionamiento femenino en el liderazgo empresarial suele ser la de no disponer de suficiente experiencia para ocupar tales puestos, pero en el caso de España, la profesora del IESE Nuria Chinchilla dice que esta afirmación, que pudo ser cierta a principios de los noventa, no sigue teniendo validez.

La consultora Catalyst, por ejemplo, alerta sobre el hecho de que las mujeres eligen, a menudo, puestos *staff*, tales como *marketing* y recursos humanos, por su mayor flexibilidad y mejor compatibilización de la vida personal y profesional, mientras que los ejecutivos senior y los consejeros se preocupan de copar los denominados puestos clave.

Analistas y consultores empresariales han esgrimido como argumento habitual que las mujeres no están avanzando en las posiciones de poder empresarial porque, a diferencia de los hombres, carecen de la ambición y las palancas competitivas necesarias para ello. Una afamada psiquiatra de Nueva York, Anna Fels (3), defiende que las mujeres se ven muy condicionadas por ser *no ambiciosas para consigo mismas*. Desde una edad muy temprana son educadas para resultar agradables en sociedad, relegar sus objetivos personales a segundo plano y su misión principal será ser armoniosas o gustar a los demás. Consecuentemente, cuando se incorporan a la vida laboral, pueden fallar a la hora de ser promocionadas, y conseguir una carrera profesional exitosa, porque sus prioridades formales son otras.

De forma similar, Linda Babcock y Sandra Laschever (4) afirman que, en términos generales, las niñas son educadas para ser comunales, entablar relaciones sociales como prioridad personal y centrarse en cubrir las necesidades de los demás antes que las propias. Esto hace que renuncien a negociar subidas de sueldo, o requerir más responsabilidades, enriqueciendo su puesto de trabajo y favoreciendo una mejora profesional, e incluso, un posible ascenso.

Además de las razones educacionales y de cultura del trabajo, también están las religiosas. Por ejemplo, las religiones árabes o el catolicismo, en cierto sentido, consideran explícitamente la subordinación de las mujeres, que forma parte de las raíces fundamentales de la sociedad y cultura occidentales.

La tercera razón, habitualmente argumentada para justificar el escaso avance de las mujeres en el mundo empresarial, y la sociedad en general, es la difícil armonización de las responsabilidades familiares con una vida profesional plena. Una remuneración en función de cumplimiento de objetivos, en lugar de exigir la presencia física continuada en la oficina, supondría un avance en productividad, afectando no sólo al colectivo femenino en particular, sino a todos los trabajadores, por suponer un mayor y mejor aprovechamiento del tiempo, y por ende, un mayor rendimiento. La flexibilidad no está reñida con los resultados y redundaría en una mayor motivación de las personas.

Otras posibles causas, según la organización estadounidense Top Businesswoman, podrían ser la de exclusión de las mujeres de las redes informales. Al no participar en actividades extra-profesionales o lúdicas, programadas fuera del horario formal, se dejan de construir relaciones sociales estables que, con más frecuencia de lo que comúnmente se cree, resultan claves para el ascenso profesional.

Además de ello, la cultura empresarial ofrece contundentes estereotipos (y escasamente fundamentados) acerca de la limitada capacidad femenina para el liderazgo. Existen, por el contrario, evidencia en numerosas empresas en contra del ascenso de las mujeres a puestos directivos.

Por último, no existen modelos ni roles disponibles en las escuelas de negocios acerca de los estilos de dirección *femeninos*. Tan sólo la escuela IMD de Laussane o ESADE en Barcelona ofrecen programas de especialización de liderazgo para directivas, específicamente diseñados para el desarrollo de sus potenciales y la mejora de sus puntos débiles más contrastados. Sin embargo, este tipo de formación puede fomentar las fisuras, al profundizar la cultura de la diferenciación frente a la mucho más enriquecedora, a la par que necesaria, armonización que posibilite puentes de unión entre las habilidades directivas de los dos géneros.

Consecuentemente, por alguna o todas las razones antes manifestadas, las mujeres suelen estar peor pagadas y no avanzan tan rápido o tan alto en la escalera corporativa como los hombres. Por ejemplo, el economista Stephen J. Rose y Heidi Hartmann, presidenta del Instituto para el Desarrollo de Políticas de Liderazgo para las Mujeres de Washington (5), publicaron un estudio comparativo de salarios de mujeres y hombres en Estados Unidos, con datos de la Oficina de Estadísticas Laborales, que mostraba cómo en 2004 las mujeres ganaron un 44% del salario obtenido por hombres en los mismos puestos de trabajo.

**CUADRO 1**  
**RAZONES DE LA ESCASA REPRESENTATIVIDAD DE LAS CONSEJERAS**

1. Profesionales (experiencia directiva previa)
2. Culturales (educación, religión, estereotipos sociales)
3. Personales (compatibilización vida familiar y profesional)
4. Networking (redes informales)
5. Falta de programas de especialización que fomenten diversidad

Fuente: Elaboración propia.

Las razones de esta discriminación se pueden encontrar en:

- Discriminación pura y dura.
- La mayoría de los hombres y mujeres todavía trabajan en puesto segregados por sexos, dejando a las mujeres los peor remunerados.
- Pocas empresas encuentran la forma de introducir políticas de conciliación familiar y muy pocas directivas se preocupan de ayudar a las mujeres de su equipo a compaginar las responsabilidades familiares con las profesionales.

El estudio encontró cómo las mujeres eran remuneradas de forma equitativa cuando se comportaban como hombres, y dejaban sus responsabilidades familiares totalmente de lado, a menudo renunciando, incluso, a formar una familia.

Por otro lado, algunos expertos discuten la creencia de que las mujeres son menos ambiciosas que los hombres. Catalyst, por ejemplo, realizó cuestionarios a los tres primeros niveles ejecutivos de 950 empresas del Índice Fortune 1000 y realizó entrevistas en profundidad a más de treinta ejecutivos masculinos y femeninos. Las mujeres y hombres entrevistados mostraron las mismas aspiraciones profesionales para alcanzar el puesto de alta dirección, y las mujeres que tenían hijos viviendo con ellas manifestaron las mismas aspiraciones por el puesto de consejero delegado que las que no tenían familia.

Los resultados de este estudio también muestran la escasa realidad de la afirmación de que sólo las mujeres se preocupan por tener un equilibrio personal y profesional. Por ejemplo, tanto las mujeres como los hombres exteriorizaron las mismas estrategias para el avance profesional e identificaron idénticas barreras en el camino.

Catalyst también mostró similares dificultades a la hora de conciliar la vida personal y profesional, aunque agudizadas en el caso de las mujeres, con el 51% de ellas, frente al 43% de ellos. Todos los participantes, hombres y mujeres, mostraron la misma inquietud por dotar a sus puestos de mayor flexibilidad formal e informal. Sin embargo, conforme se avanza en la escala profesional, las mujeres encuentran dificultades crecientes para compatibilizar su vida familiar con un puesto cada vez más exigente y que supone una mayor responsabilidad.

Por encima de todo lo comentado con anterioridad, merece quizás la pena hacer una reflexión más detallada acerca de la importancia estratégica de puestos de trabajo tradicionalmente entendidos como *soft*, ya que en la era de la responsabilidad social corporativa, confiar y cuidar la evolución del éxito empresarial supone una mayor alineación con la forma de pensar de las mujeres,

tradicionalmente más preocupadas y sensibles con respecto a los intereses de los demás. Siendo sensibles con las reivindicaciones personales del equipo humano seremos más eficientes al contribuir a la motivación en el puesto de trabajo, y apoyaremos la sociedad, al apoyar las familias de nuestros trabajadores.

A la hora de categorizar las razones de la escasa representación femenina en el consejo, podemos establecer dos grandes familias, las barreras internas (de las propias mujeres) y las externas (de la sociedad y el entorno empresarial).

Entre las *barreras internas* estarían:

- Invisibilidad (falta de *marketing* y conocimiento por parte de *headhunters*).
- Falta de autoestima (cultura y educación recibida).
- No estrategia de carrera (renuncia voluntaria para compaginar la vida familiar).
- Perfeccionismo.
- Miedo (a lo desconocido, a sobresalir).
- Aparente renuncia a la familia (aunque no haya necesariamente que escoger entre familia y profesión).
- Pocas mujeres en la línea de salida (muchas abandonan antes).

Por su lado, las principales *barreras externas* serían:

- Escasez de puestos en consejos y numerosos candidatos, al ser muy codiciados en el mercado de ejecutivos.
- Proceso de selección (que incluye búsqueda de perfiles por parte de *headhunters*).
- Amistad o familia *versus* profesional.
- Poca rotación y concentración de los consejeros.
- Miedo a cambiar e innovar en los consejos. No incluyen a las mujeres en sus prioridades.
- Sólo se nombran personas de confianza, en las que difícilmente estarán las mujeres, por su escasa participación en las redes de poder informales.
- El peso histórico del papel de las mujeres, la tradición.

Sin embargo, existen numerosas razones a favor de la diversidad de género en los consejos de administración, ya que las mujeres aportan una perspectiva diferente en la toma de decisiones. La diversidad genera ideas y aprendizaje. Los equipos diversos afrontan mejor los cambios y conocen más a sus clientes.

*Just as we strive for diversity in our workforce, we should strive for diversity of thought and experience on our boards. Monolithic backgrounds are destined to foster monolithic thinking.* William Donaldson, Chairman of the SEC.

A pesar de los peligros de las generalizaciones, se puede afirmar que existe una serie de habilidades directivas mucho más frecuentes entre las mujeres, como puedan ser:

- Pensamiento multitarea.
- Dirección de equipos.
- Comunicación.
- Habilidades sociales.
- Vincular lo racional a lo emocional.

Cada vez más empresas articulan políticas para contratar y retener trabajadores de diferentes culturas y orígenes. Otras promueven la diversidad y sus beneficios para el establecimiento de la visión corporativa. Y muchas hablan orgullosas de sus políticas de diversidad en sus informes anuales y campañas publicitarias.

Desafortunadamente, la realidad de la diversidad de género en España permanece todavía en un estado embrionario, en buena parte debido a razones culturales. Sin embargo, políticas forzadas o de implantación de cuotas pueden conseguir el efecto inverso, generando el rechazo de una comunidad financiera que lo considera un argumento feminista, reivindicativo y falto de contenido, al margen de ofender a las relativamente escasas profesionales que han construido su trayectoria en franca minoría, a partir de cualificación y resultados objetivos, nunca por el género.

El pensamiento monolítico supone perder oportunidades, temas por resolver, y soluciones potencialmente inabordables. La investigación sobre el impacto de las mujeres en equipos de liderazgo, muestra cómo a menudo la diversidad elimina el estancamiento. La diversidad de género, en particular, aporta otros beneficios vitales para los consejos de administración. De esta manera, si una empresa se toma en serio la implantación de un modelo de liderazgo dinámico y diverso, un buen comienzo podría ser disponer de más mujeres en su consejo de administración.

Pero para aquellos que se muestren más reacios a considerar la incorporación de mujeres a su equipo directivo se les puede mostrar, además, cifras que avalan las bondades de este colectivo social. El grupo de investigación de Nueva York Catalyst muestra cómo las empresas con mayor número de directivas obtienen un ROE 35% mayor y un TRS (total return to shareholders) 34% mayor que para un estudio del período de cinco años entre 1996 y 2000. Por su parte, el Centro de investigación del Techo de Cristal de la Universidad de Pepperdine de Malibú (California) defiende para un período de tiempo mucho más largo (1980-1998) que las empresas con mejores políticas de promoción y posicionamiento en la incor-

poración de mujeres son las que obtienen mejores resultados económicos, 69% por encima de la media del Fortune 500.

De forma similar, el Conference Board of Canada, que analiza la evolución de las empresas canadienses con dos o tres mujeres en el consejo de administración entre 1995 y 2001, ha encontrado que estas empresas son más proclives a tener beneficios en los siguientes seis años a su incorporación.

De forma más curiosa, en su informe del año 2002, este centro desmonta algunos de los mitos más extendidos a propósito del impacto de las mujeres en los consejos. Estos mitos incluyen malinterpretaciones como que las mujeres sólo son válidas para las áreas empresariales más *soft*, como puedan ser *marketing* y recursos humanos, o que no poseen capacidades para las actividades financieras o estratégicas necesarias en la alta dirección, o que las mujeres quebrarán la unidad de decisión en los consejos. Todo lo contrario, el Conference Board concluye que *lejos de centrarse exclusivamente en áreas soft, los consejos con más mujeres son más rigurosos que los conformados sólo por hombres a la hora de supervisar los departamentos de auditoría o gestión y control de riesgos*. De forma más específica, la investigación encontró que:

- El 74% de los consejos con tres o más mujeres identificaban criterios explícitos para medir la estrategia, frente al 45% de los consejos masculinos.

- El 94% de los consejos con tres o más mujeres monitorizan explícitamente la implementación de la estrategia corporativa, frente al 66% de los consejos masculinos.

El Conference Board de Canadá va incluso más allá en sus conclusiones, afirmando que *la diversidad de las mujeres enriquece la aplicación de herramientas de liderazgo directivo, al suponer más y mejores perspectivas, y esta diversidad ayuda a que haya diálogo constructivo, y opiniones disidentes, que conducen a la unidad del consejo*.

Otros beneficios clave serían, por ejemplo, que la diversidad de género en los consejos y el equipo directivo senior ayuda a reclutar y retener talento femenino valioso. Además de ello *los informes de los consejeros delegados de consejos en los que participan mujeres contribuyen a tener una actitud positiva entre los trabajadores femeninos*.

También según *el Conference Board de Canadá*, las ventajas que las mujeres aportan en términos de conducta ética son, asimismo, claramente significativas:

- El 94% de los consejos con tres o más mujeres aseguran disponer de guías relevantes

para afrontar los conflictos de interés, comparados con el 68% de los consejos masculinos.

— El 86% de los consejos con tres o más mujeres afirman contar con un código de conducta para la organización, comparado con el 66% de los consejos masculinos.

Las mujeres parece que también amplían el enfoque de análisis de los consejos. Cuantas más mujeres hay consejeras, el Conference Board de Canadá encuentra un mayor incremento en el uso de las herramientas no financieras, tales como la innovación o las variables relacionadas con la responsabilidad social corporativa, a modo de ejemplo.

Otra importante consideración es el hecho de que las mujeres suelen disponer de un conocimiento mayor y más completo sobre los mercados de consumidores y de los clientes. Buena prueba de ello es que en Estados Unidos ya controlan el 80% de los presupuestos familiares y gestionan sus propios recursos, realizan un 47% de las decisiones de inversión, y concentran el poder de compra de más del 75% de los productos y servicios.

La influencia de las mujeres en el mercado de *business to business* está también creciendo, y los ratios de mujeres emprendedoras per cápita son mucho más elevados que la media en los países más industrializados.

Desafortunadamente, las estadísticas de la participación de mujeres en los consejos de administración avanza de forma muy lenta, con apenas progresos, acaso por las razones antes argumentadas, y porque los pecados de omisión son mucho más difíciles de rastrear que los de discriminación abierta. En agudo contraste, el número de emprendedoras y empresarias avanza a pasos agigantados, siendo toda una paradoja que a pesar de su amplio conocimiento de la realidad empresarial no se confíe en ellas para asesorar desde el consejo de otras empresas de las que no sean propietarias directas.

Para aquellos que todavía tengan prejuicios en contra de la participación de mujeres en los consejos de administración, quizás convendría recordarles que la inteligencia no discrimina en función de la raza, edad o el sexo, y renunciar a los mejores profesionales (sin etiquetas) es un coste demasiado alto en la era de la competitividad.

De cualquier modo, una cultura forzada de la inclusión o de las cuotas no conseguirá resultados, y puede generar rechazo social y efectos contrarios a los deseados. La participación de consejeras femenina no tiene por qué mejorar directamente los resultados empresariales, pero lo cierto es que cuando a una mujer se le ofrece un puesto en el consejo de

administración de una empresa, el reto profesional es tan grande que, normalmente, concentrará todos sus esfuerzos en dar lo mejor de sí misma y obtener el máximo valor añadido para la empresa a través de su participación activa, por miedo a la estigmatización, al partir de una minoría.

Las empresas deben ser conscientes de los activos tan valiosos que pueden aportar las mujeres en sus puestos directivos. Los consejos de administración deben reconocer, al menos, la potencialidad de estos activos y las empresas deberían considerar la inclusión de perfiles femeninos para los puestos a cubrir.

1. Estas *políticas activas de incorporación de mujeres a puestos directivos* deberían articularse a través de un plan basado en el análisis pormenorizado de las habilidades actuales y la experiencia de los consejeros e identificación de posibles *gaps* a cubrir.

De hecho, los consejos deberían realizar una búsqueda activa de potenciales candidatos, pero también de candidatas que podrían cubrir dichos huecos. Esto significa expandir el alcance y profundidad de la búsqueda de nuevos consejeros. Por ejemplo, los seleccionadores de consejeros podrían entrar en contacto con grupos de empresarias, o solicitar recomendaciones de ejecutivas con prestigio, tanto dentro como fuera de la empresa.

Contactar con universidades y escuelas de negocios también son excelentes vías para conseguir atraer potencial talento para el liderazgo.

2. *Otra recomendación sería la de dotar programas de asistencia a los nuevos consejeros y directivos (mujeres o hombres) para afrontar con éxito sus nuevas responsabilidades*; tales como el *mentoring*, la orientación corporativa o las reuniones para informar en profundidad sobre las áreas clave del negocio y los activos del sector. Estos programas benefician no sólo a los recién incorporados sino también al resto de los consejeros.

Además de ello, los programas de diversidad deberían incluir medidas específicas y medibles, con clara asunción de responsabilidades, pero esto no significa, necesariamente, abogar por una política de cuotas. Ni todos los hombres disponen de talento para ser altos ejecutivos ni todas las mujeres tampoco. Las iniciativas de diversidad examinan y evalúan resultados, no números.

De cualquier modo, los consejos no son los únicos responsables de la escasa incorporación de mujeres. Las mujeres también deben desarrollar una política activa de búsqueda de oportunidades potenciales a nivel de consejos de administración. Nadie puede esperar sentado a que le lluevan las ofertas.

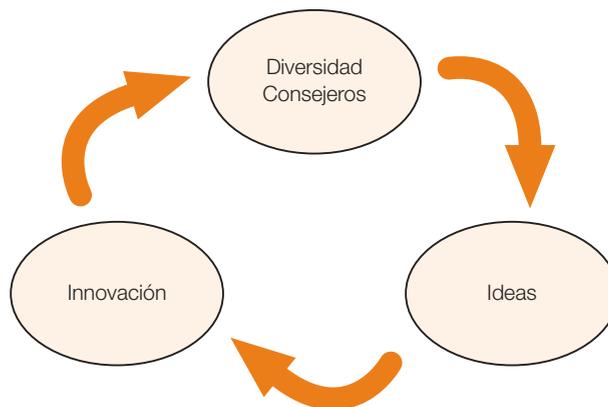
Para atraer las invitaciones de consejos, las mujeres, asimismo, deberán modificar sus pautas históricas de conducta, haciendo promoción de los resultados alcanzados en su trayectoria profesional previa, construyendo y desarrollando sus redes de contactos; buscando y tomando al vuelo oportunidades de mejorar su currículum. Y si, finalmente, entran a formar parte de un consejo, deben desear invertir su tiempo y talento en aprender y contribuir a generar una discusión saludable sobre los temas importantes para el futuro de la empresa. Una vez se disponga de más mujeres que tomen el timón de su rumbo profesional, los frutos de sus esfuerzos quizás las ruborizarán al permitir recoger lo que sembraron en forma de nuevas oportunidades.

Hay una razón poderosa para defender la diversidad de género en los consejos de administración. Tal y como prueba la investigación, las empresas con mujeres en sus consejos pueden esperar mejores resultados, y no sólo en términos financieros. La mayor representación femenina también puede traducirse en una mejor gestión de riesgos y control de auditoría, así como supervisión ética y un asesoramiento más amplio y minucioso orientado al éxito empresarial.

Igualmente importante es que con más liderazgo femenino, las empresas son más capaces de atraer talento femenino. Envían un mensaje positivo sobre su empresa a las mujeres que ya trabajan acerca de que sus contribuciones son muy valoradas. Y, además, demuestran a trabajadores, inversores, y resto de *stakeholders* que a la hora de obtener mejores resultados empresariales la diversidad realmente importa.

Y verdaderamente, así es. Cuando las empresas reúnen a gente diversa (especialmente, a nivel del equipo directivo y de consejos de administración), las ideas fluyen y florece la innovación. Se

**GRÁFICO 1**  
**CÍRCULO VIRTUOSO, COMPETITIVIDAD**  
**EMPRESARIAL Y CUALIFICACIÓN EN LOS**  
**CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN**



realizan mejores decisiones y aparece un círculo virtuoso de aprendizaje continuo y sostenido. En una economía en la que el conocimiento conduce a resultados, la diversidad es un activo muy valioso. De no existir, las empresas perderán, no sólo en términos de competitividad, sino también en los del gobierno corporativo (ver gráfico 1).

Si en las empresas familiares son bienvenidos los consejeros independientes por ayudar a estos negocios a salir del *pensamiento único*, en las empresas en general la aportación de las mujeres debe ser tenida cada vez más en cuenta, y existen numerosas razones objetivas para ello, tal y como argumentan los estudios publicados hasta la fecha. De no ser así, estaremos destruyendo valor.

### Conclusiones

El excesivo protagonismo en titulares de prensa y debates informales de la diversidad de género en la reciente presentación en sociedad del denominado *Código Conthe* (6) ha puesto, una vez más, de manifiesto un cierto maniqueísmo. Esta cortina de humo no puede ocultar el principal talón de Aquiles y asignatura pendiente del gobierno corporativo internacional: la cualificación y evaluación de la eficacia de los consejeros, tal y como reflejan las conclusiones del interesante estudio recientemente publicado por IESE (7). La legitimación del gobierno corporativo como herramienta de competitividad de las empresas pasa necesariamente por demostrar que el con-

**CUADRO 2**  
**CONSEJOS PARA MUJERES ASPIRANTES**  
**A CONSEJERAS**

Haz saber a los compañeros que tienes aptitudes más que suficientes para el puesto

Desarrolla los contactos. Las mujeres, a veces, no se relacionan tanto como los hombres

Aprende a expresar lo que quieres con amabilidad, pero con firmeza

Intenta ser persistente. Convertirse en consejera no ejecutiva puede ser un proceso tedioso

Haz hincapié en tus puntos fuertes, e intenta reservarte las dudas para ti misma

Si consigues llegar a lo más alto, prepárate para afrontar la soledad

Fuente: Thomson y Graham, 2005.

sejo de administración es un órgano de gobierno que aporta valor al negocio; en caso contrario, todas las recomendaciones y códigos podrían caer en saco roto, encareciendo un sistema que podría ser aligerado (desde presidencia o desde la junta general de accionistas) por accesorio.

En un universo bursátil como el español, con tasas de recurrencia, endogamia y localismo superiores a su entorno, y propiedad más concentrada en los emisores, resulta cada vez más perentoria una renovación acorde con los tiempos (sexo, edad, raza, formación, nacionalidad) del cuadro de consejeros, máxime cuando el entorno internacional es cada vez más exigente y los accionistas empiezan a tomar la palabra y se muestran más activos, criticando lo que no les gusta y haciendo propuestas de cambios.

Además de ello, parece que los modelos de negocio tradicionales están en profunda revisión. Conviene quizás recordar que el mercado no valora apellidos ni estirpes, sino más bien talento y originalidad, catalizadores de resultados y buenos ratios. La savia nueva es más que necesaria si queremos que la plaza financiera española esté más diversificada, y contemos con empresas de gran tamaño, internacionales y competitivas. Los recientes ejemplos de Amancio Ortega (Inditex) y Enrique Bañuelos (Astroc) pueden ser paradigmáticos en la oxigenación de nuestro parque. □

#### NOTAS

- (1) «Diversidad de género en los consejos de administración de las sociedades cotizadas y en las cajas de ahorros», *Papeles de la Fundación de Estudios Financieros*, núm. 12, 2006.
- (2) *CWDI Report 2002*.
- (3) *Necessary dreams: ambition in women's changing lives*, Fels, Anna.
- (4) *Women don't ask: negotiation and the gender divide*. Babcock, L., y Laschever, S.
- (5) *Institute for Women's policy research*.
- (6) Código Conthe. Informe del grupo especial de trabajo sobre buen gobierno de las sociedades cotizadas, mayo 2006.
- (7) Fraguas, R. (2003): "Patologías de los consejos de administración en España", tesis doctoral IESE.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Babcock, L. y Laschever, S. (2003): *Women don't ask: negotiation and gender divide*, Princeton, Nueva York: Princeton University Press, 2003.
- Belenkey, M.; Clinchy, B.; Goldberger, N. y Tarule, J. (1986): *Women's ways of knowing: the development of self, voice and mind*, Nueva York: Basic Books.

- CNMV (2006): «Informe del grupo especial de trabajo sobre el buen gobierno de las sociedades cotizadas», mayo.
- Cox, T. (1993): *Cultural diversity in organizations: Theory, practice, and research*, San Francisco: Berrett-Koehler.
- Cross, E. (1994): *The promise of diversity*, Nueva York: Irwin.
- (2000): *Managing diversity: The courage to lead*, Westport, CT: Quorum Books.
- Chinchilla, N. y León, C. (2004 y 2005): *La ambición femenina. Cómo reconciliar trabajo y familia*, Santillana, 2004, Punto de Lectura, 2005.
- Fels, A. (2004): *Necessary dreams: ambition in women's changing lives*, Nueva York: Pantheon Books.
- (2004): *Do women lack ambition?*, abril, *Harvard Business Review*, 82.
- Fraguas, R. (2003): «Patologías de los consejos de administración en España», tesis doctoral IESE.
- Graham, J. y Thomson, P. (2005): *El lugar de una mujer está en la dirección*.
- Gómez Ansón, S. (2006): «Diversidad de género en los consejos de administración de las sociedades cotizadas y en las cajas de ahorros», *Papeles de la Fundación de Estudios Financieros*, núm. 12.
- Meyerson, D. y Fletcher, J. (2000): «A modest manifesto for shattering the glass ceiling», *Harvard Business Review*, núm. 78 (1), págs. 126-138.
- The Conference Board of Canada (2006): «Report on diversity: priorities, practices and performance in Canadian organizations», Diciembre.
- Thomas, D. y Ely, R. (1996): «Making differences matter: A new paradigm for managing diversity», *Harvard Business Review*, núm. 74 (5), págs. 79-90.
- Trice, H. y Beyer, J. (1993): *Creating corporate culture*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice Hall.
- Zane, N. (1997): «Interrupting historical patterns: Bridging race and gender gaps between senior white men and other organizational groups», en Fine, M.; Weis, L.; Powell, L. y Wong, M. (eds.), *Off white: Readings on race, power, and society*, págs. 343-353. Nueva York: Routledge.

#### RESUMEN

Hasta hace relativamente poco tiempo, a escala internacional se venía prestando muy poca atención a las mujeres que participan en los consejos de administración de las empresas.

Los escándalos corporativos han puesto de manifiesto el papel clave de los consejos de administración en las grandes empresas. Sus decisiones pueden significar la supervivencia o el éxito de empresas importantes a nivel global. A pesar de su poder, estos consejos de administración han permanecido, en buena medida, alejados de la mirada del consumidor medio. En la mayor parte de los casos, su composición es mayoritariamente masculina. La razón suele ser muy simple, la mayoría de los consejeros provienen de los altos ejecutivos de las grandes empresas, y muy pocas mujeres han alcanzado estos puestos.

**Palabras clave:** Ambición, Consejeros, Consejos de administración, Diversidad de género, Evaluación, Gobierno corporativo, Habilidades directivas, Liderazgo, Renovación.

# Los orígenes de las finanzas. Un comentario

Antonio Torrero  
Universidad de Alcalá

Hacer un comentario sobre el libro *Los orígenes de las finanzas* destacando, o criticando, el contenido de las veintiuna aportaciones, además de la introducción de los editores, no me parece tarea fácil si se pretende brevedad. El tema general me parece tan interesante, y las investigaciones tan rigurosas y sugerentes, que el comienzo obligado es aconsejar su lectura a los interesados por la historia y la cultura que sientan amor por los libros; no solo el contenido es valioso, también la edición es magnífica.

Si el lector de este comentario es economista, y si su especialización o actividad está ligada a las finanzas, no dudo en recomendarle vivamente su lectura. Se reafirmará en algo obvio: hay pocas cosas nuevas bajo el sol, pero aprenderá y, sobre todo, se planteará interrogantes.

Desde mi punto de vista, la calidad y utilidad de un libro de Economía reside en su capacidad de inspirar la reflexión del lector. Leyendo este libro las preguntas surgen volando casi de cada página.

## 1. La modernidad de las finanzas

En todos los aspectos de las finanzas tenemos precedentes históricos y en algunos muy antiguos. Sin embargo, las finanzas no han tenido la misma trascendencia y actualidad a lo largo de la historia. En los últimos veinticinco años se ha producido una gran eclosión de lo financiero. Estamos en una época en la cual las finanzas han adquirido una importancia extraordinaria. Hasta la década de los ochenta del pasado siglo los aspectos financieros apenas se consideraban en los manuales de economía. En la actualidad más de la mitad de los aspirantes a obtener un Master en Business Administration se especializan en finanzas.

Es conocida la posición de M. Friedman en el tribunal que valoró la tesis doctoral de Markowitz en la Universidad de Chicago en 1952. Friedman no objetaba la calidad ni el desarrollo matemático pero argumentaba que la tesis no era materia económica.

Desde entonces la atención hacia lo financiero no ha hecho sino crecer. La concesión de varios premios Nobel de Economía a especialistas financieros (entre ellos al propio Markowitz en 1990), la pujanza de las numerosas revistas científicas dedicadas a las finanzas, la atención creciente de las escuelas de negocios y de las facultades de economía, la importancia del sector financiero como fuente de empleo, la presencia de los asuntos financieros en los medios de comunicación, en fin, prueban con claridad la trascendencia de las finanzas en la actualidad. El libro objeto de este comentario, que se ocupa de la génesis de las innovaciones financieras, trata, pues, de un asunto vigente de gran importancia.

## 2. Etapas estelares de la innovación financiera

Evocando el título de la obra muy conocida de mi admirado Stefan Zweig, pensé titular este apartado: Momentos estelares de la innovación financiera, pero creo que es más adecuado aludir a períodos en los cuales las aportaciones teóricas se materializan en avances extraordinarios en la práctica de las finanzas. He seleccionado cinco etapas estelares muy bien tratadas en el libro. En la Nota final apuntaré también alguna ausencia.

### 2.1. China y el papel moneda

En el trabajo de Von Glahn y en el de Goetzmann y Köll se analizan las razones por las cuales

se impuso en China el papel moneda, desconectado de cualquier signo metálico que lo dotara de respaldo material, en los primeros siglos del pasado milenio. Como expresa Von Glahn:

*En contraste con el pensamiento monetario occidental, que se centra en el problema de determinar un precio justo por los bienes interrelacionados en las transacciones a partir del mercado, el pensamiento monetario y político chino estaba encaminado a permitir al gobernante sortear las vicisitudes entre la escasez y la abundancia para, finalmente, proveer a los sujetos con los bienes necesarios para cubrir sus necesidades (pág. 72).*

La medida y el prestigio de los gobernantes era esencial para mantener la aceptación del papel moneda. El exceso de emisiones para cubrir las necesidades bélicas y las inevitables consecuencias inflacionistas pusieron fin a la innovación:

*El papel moneda en China fue un experimento que duró casi cuatrocientos años. Irónicamente desapareció en el siglo xv justo cuando se estaban desarrollando los mercados financieros de la Europa occidental (Goetzmann y Rounwenhorts, pág. 18).*

## 2.2. El cálculo del valor actual

El cálculo del valor actuar de un flujo esperado de ingresos constituyó un paso esencial para el desarrollo financiero de Europa en las centurias centrales del pasado milenio. La contribución de Leonardo De Pisa (Fibonacci) con su libro *Libro Abaci* de 1202 sería la base para la aplicación del cálculo matemático en los siglos siguientes. Un precedente español fueron los trabajos de Savasorda, un judío enciclopedista del siglo xii que escribió en Barcelona *un tratado matemático de aritmética y geometría, pero también resolvió problemas que implicaban precios, cantidades y dinero* (Goetzmann, pág. 143) (1).

## 2.3. Bonos y deuda en las ciudades-estado italianas

Las necesidades financieras de las ciudades italianas generaron el uso de emisiones de deuda dando lugar a la aparición de un mercado secundario para su negociación y a una creciente sofisticación financiera.

Es importante destacar varios aspectos en relación a la deuda pública: la función política de

la transformación de la riqueza privada en poder militar; el fomento de la cohesión de la población con el poder político al compartir la suerte gobernantes y gobernados; y la distribución de la renta y las atenciones que dispensaban las instituciones benéficas tenedoras de los títulos (Pezzolo, pág. 181).

## 2.4. El desarrollo financiero de Europa

Los cuatro capítulos centrales del libro (del 9 al 12) analizan los avances de las finanzas en los países europeos, en particular en Holanda, Inglaterra y Francia, en los siglos xvii y xviii. Tienen lugar en esas centurias innovaciones importantes. Entre ellas el origen de los modernos mercados de acciones con la formación de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales en 1602; y los precedentes del capital riesgo fundamentados con las expediciones comerciales marítimas:

*Bastantes de esas aventuras, sin embargo, eran tan productivas que los inversores de muy buena gana hacían frente al capital necesario para los viajes y la mayoría de las comunidades de comerciantes entraban en competencia para lograrlo (Neal, pág. 185).*

Aparecen, asimismo, las emisiones de deuda perpetua para financiar obras públicas, algunas de ellas aún en vigor después de varios siglos; los modernos mercados de derivados que surgen en Amberes; y las rentas vitalicias ligadas a la esperanza de vida de los perceptores, precedente de la seguridad social.

## 2.5. Los experimentos de John Law

El capítulo 13 realizado por Murphy es importante. Las innovaciones financieras permitieron progresos muy notables. Generaron también perturbaciones como la burbuja de los tulipanes de Holanda que alertaron sobre las consecuencias de los excesos especulativos.

Los dos episodios claves fueron los de la Compañía del Mississippi en Francia y la Burbuja del Mar del Sur en Inglaterra. Murphy destaca la audacia y temeridad del inspirador de estos proyectos, y también la calidad como teórico monetario de John Law. Su punto de partida era que las economías dependían excesivamente de los sistemas monetarios metálicos, y que otros instrumentos financieros junto a los billetes de banco podían ser utilizados como dinero (págs. 252, 253) (2).

### 3. La intermitencia del progreso de las finanzas

Como señalé al comienzo, las innovaciones financieras y la trascendencia de las propias finanzas no siguen una trayectoria de continuo progreso. Son normales las revisiones regulatorias, las reformas institucionales y las prohibiciones que alteran lo que podría denominarse una trayectoria ordenada y continua de progreso de las finanzas dentro de un único sendero. El libro comentado es pródigo en señalar discontinuidades e interrupciones. La razón fundamental de esta evolución es que las finanzas son un material extraordinariamente sensible con efectos muy positivos para la economía, pero que propende también a excesos generadores de crisis que, en ocasiones, requieren la intervención de los gobiernos y la aportación de dinero público.

La intermitencia de las finanzas se explica por los cuatro hechos siguientes:

1. Lo financiero se ha considerado, sobre todo en períodos críticos, un chivo expiatorio de los problemas económicos.
2. Las guerras, acompañadas normalmente por la inflación, alteran de forma drástica el contenido real de los instrumentos financieros.
3. Los procesos inflacionistas erosionan la confianza en las finanzas como depósito de riqueza.
4. Las crisis financieras provocadas por los excesos en la valoración de las expectativas en algunos períodos, da lugar a que se revisen las instituciones y las normas reguladoras.

Las variaciones que se han producido históricamente en la capacidad adquisitiva del dinero fueron objeto de esta reflexión de Keynes:

*Pero estoy seguro de que una de las razones por las que en la práctica no acumulamos más dinero al considerar las consecuencias mágicas del interés compuesto, en un período largo, es el hecho de que no confiamos en que la acumulación continuará indefinidamente. Sin duda está justificada por la experiencia del pasado la expectativa de que algún suceso la interrumpirá (3).*

### 4. La evolución de los mercados españoles

El capítulo 21 del libro, a cargo de los profesores Ontiveros y Valero, analiza la evolución de los mercados financieros españoles en las últimas décadas. Es un digno colofón de la obra comentada. Me permito llamar la atención del lector sobre tres aspectos de esta aportación.

El primero, los autores pertenecen a una especie profesional muy rara en España: son académicos con una carrera docente espléndida que compatibilizan con una actividad empresarial de notable éxito en el campo financiero. Esta doble presencia influye en una visión amplia y pragmática del fenómeno financiero.

El segundo, el extraordinario desarrollo financiero de España desde la década de los ochenta. Las cifras son espectaculares y verifican, una vez más, la proposición de que las variables financieras crecen mucho más rápidamente que las reales, en especial en períodos de auge económico sostenido y en presencia de reformas institucionales que favorecen la actividad de las finanzas.

El tercero, el éxito de las reformas institucionales diseñadas por la Administración, pero con un nivel alto de aceptación y colaboración de los agentes privados.

### 5. Nota final

Los editores de libro señalan en la Introducción:

*¿En que principios básicos están basadas las modernas finanzas? Pensamos que las finanzas tienen tres fundamentos: la transferencia de valor a través del tiempo, la capacidad para contratar sobre futuros y la negociabilidad de los derechos (pág. 4).*

Muy cierto. Apuntaré, no obstante, a otros cuatro fundamentos: a las finanzas como depósito de riqueza; a su capacidad para promover reestructuraciones empresariales y sectoriales; a la función de los mercados financieros como proveedores de información que guía a los agentes y facilita la mejor asignación de los recursos; y al papel de los mercados como controladores de la gestión empresarial.

La actualidad de las finanzas promoverá, sin duda, nuevas aportaciones sobre los precedentes históricos de las innovaciones financieras. Seguramente otras instituciones y etapas innovadoras serán objeto de atención. Me permito señalar algunas: la innovación que supuso la aceptación del patrón oro; la función reestructuradora de las empresas a finales del siglo xix y comienzos del xx en los Estados Unidos; la eclosión innovadora de la década de los años veinte del pasado siglo; y la fiebre creadora de los productos derivados de las tres últimas décadas.

Termino como empecé: un libro espléndido y sugerente.

### NOTAS

- (1) Me permito recomendar al lector interesado en el desarrollo de las matemáticas aplicadas a las finanzas, en particular a la medición del riesgo, la obra del veterano analista financiero P. L. Bernstein (1996).
- (2) Este juicio positivo es compartido por Schumpeter que sitúa a Law entre los primeros teóricos monetarios de todos los tiempos (1954, págs. 295).
- (3) Carta a F. P. Ramsey (1928) (XII, págs. 785-787). Keynes ha sido uno de los economistas que han reflexionado más sobre el dinero como institución analizándolo tanto desde la perspectiva conceptual como en su evolución histórica. En este último aspecto son frecuentes las referencias en su obra a la situación del dinero en la antigüedad. Sobre este asunto, el lector interesado puede consultar el *Treatise on Money* (1930) (V, págs. 10-19; VI, págs. 258-261) y, sobre todo, los trabajos contenidos en el capítulo II Keynes and ancient currencies (XXVIII, págs. 223-294).  
Las referencias bibliográficas de la obra de Keynes corresponden a los *Collected Writings* editados por la Royal

*Economic Society*. En el libro objeto de esta recensión no se alude a estas aportaciones.

### BIBLIOGRAFÍA

- Goetzmann, W. N. y Rouwenhorst, G. (eds.): *Los orígenes de las finanzas. La innovaciones que crearon los modernos mercados capitales*, Ediciones Empresa Global, Madrid, 2006. Primera edición en inglés: Oxford University Press, 2005.
- Bernstein, P. L. (1996): *Against the Gods. The Remarkably Story of Risk*, John Wiley & Sons, USA.
- Schumpeter, Y. A. (1954): *History of Economic Analysis*, Primera edición de Oxford University Press, utilizo la sexta reimpresión de George Allen & Unwin (Japan, 1967), hay versión española: Ariel, Barcelona, 1971, La Fundación del Instituto de Crédito Oficial (Barcelona, 2004) lo ha publicado de nuevo con una Introducción magnífica del profesor Estapé.



## Claves de la Economía Mundial 2006

VV.AA.

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX),  
Instituto Complutense de Estudios  
Internacionales (ICEI), Madrid (2006). 484 págs.

La sexta edición de *Claves de la Economía Mundial* constituye una aportación importantísima al conocimiento de la situación de la economía internacional y, más concretamente, sobre la actividad económica española en su orientación exterior. Los profundos cambios experimentados en la economía internacional, fruto de la cooperación multinacional, así como de la expansión del comercio internacional, como consecuencia de los procesos globalizadores, tiene repercusiones específicas en las economías (hasta ahora) denominadas nacionales y, naturalmente, en la economía española.

El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), en colaboración con el Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI), ha elaborado un nuevo informe, ya el sexto, de gran interés para los economistas y, especialmente, para aquellos que orientan su actividad profesional hacia el comercio exterior y la exportación. La obra se inspira en tres propósitos. El primero, resaltar aquellos temas *estructurales* sobre la economía interna, es decir, no incidentes sólo en el corto plazo. El segundo se centra en la situación de la economía mundial, analizando las características que determinan la evolución de cada una de las grandes regiones económicas. A ello cabe añadir un tema central que, en esta ocasión, está orientado al estudio de la *competitividad*, en el cual, además de una visión teórica, se aportan las experiencias de cuatro grandes compañías exportadoras. Por último, acompañando a los más de cuarenta artículos de opinión, una segunda parte de la obra incorpora un amplio informe estadístico por países y regiones.

Lo que cabe resaltar del informe son, principalmente, dos aspectos: En sus casi quinientas páginas, el informe resulta especialmente interesante por la amplitud de su contenido, compaginado con la unidad de criterio en la orientación y en la identidad en las conclusiones de la mayor parte de los colaboradores. Ello es, sin duda, resultado de una intensa labor de coordinación por parte de aquellos que han sabido ensamblar los más de cuarenta artículos escritos por un amplio abanico de especialistas en el tema de la economía internacional. Ni la edad, ni la experiencia académica, ni las titulaciones, premios o cargos, son suficiente criterio para evaluar el alto nivel de los colaboradores que aportan su elevado conocimiento en la investigación sobre los distintos aspectos de la economía internacional, y sobre sus repercusiones en la actividad orientada al exterior de nuestras empresas competitivas. De esta forma, abordamos el contenido de esta obra y de las aportaciones de sus autores, lo cual, aparte de sobrepasar los límites de esta reseña, cabría considerarse como una mera enumeración de los contenidos. Pues bien, en cierto modo va a ser así. El lector interesado se va a encontrar con una primera parte de *Análisis y Opinión* y un subapartado de *Entorno Internacional*, en la que se plantean temas como *¿Mantendrá el dólar su hegemonía frente al euro?* por un experto como Guillermo de la Dehesa; o bien la valoración de la Ronda Doha y el éxito (relativo) de la OMC; las fuentes de financiación para el desarrollo; el protocolo de Kioto (sus posibilidades y limitaciones); o bien los bienes públicos internacionales en cuanto a su demanda insatisfecha. Fijense en la variedad de los temas y, al mismo tiempo, en la relevancia de los mismos. Sinceramente, merecen la pena los cinco. No mencionaremos a los autores y sus amplísimos currículos por falta de espacio. Dentro de la primera parte de *Análisis y Opinión* un segundo subapartado se refiere al *Entorno Empresarial*,

coordinado por Zulima Fernández Rodríguez, en el que se establecen en cuatro artículos el papel de los emprendedores en el entorno empresarial, las tecnologías de la información y la comunicación como motor de la internacionalización de la empresa, así como de los mercados estratégicos internacionales y los retos empresariales hacia los mismos. Tras el entorno internacional y el entorno empresarial, el tema central de la primera parte es la competitividad como una perspectiva empresarial. La introducción a cargo de Juan Antonio Maroto Acín nos abre el camino hacia ocho colaboraciones significativas y variadas como son algunas cuestiones tan importantes como un balance a largo plazo (1984-2004) de la estrategia y la competitividad de la empresa española: la empresa española ante la frontera de la innovación; las estrategias financieras; el impacto de la formación directiva en la mejora de la competitividad; la empresa socialmente responsable y la microeconomía de la competitividad; o colaboraciones tan importantes como el *Outsourcing* y *deslocalización: elementos de búsqueda de la ventaja competitiva*, en el que el catedrático Álvaro Cuervo García plantea su visión del fenómeno, el cual reviste una amplia repercusión social de cuyas consecuencias habría que dedicar un ejemplar íntegro de esta u otra publicación. No menos interesante resulta la importancia del capital social como factor incidente en la competitividad de las empresas españolas y, por último, las bases de datos e indicadores para la medida de la competitividad elaborados por Juan Antonio Maroto Acín, que aportan una metodología innovadora y que orientan tanto al profano como al investigador o al empresario en la búsqueda e investigación de las fuentes, no sólo básicas, sino en profundidad de los indicadores más relevantes, en cuanto a las bases de datos y variables significativas para la medida de la competitividad.

Dentro de la primera parte se abre una puerta a la aportación empresarial y, en esta tribuna, se incorporan las experiencias de cuatro grandes grupos que, en esta ocasión, se centran en sus inversiones en Asia.

Rafael Fernández Sánchez y Javier Echenagusia Belda nos introducen en las experiencias de Cooperación Corporativa Mondragón (MCC), que posee más del 30% de sus fábricas en el exterior: China, India en el Cono Sur; FICOSA (fabricante de componentes de automoción) en China desde hace diez años; FERMAX, con una experiencia de más de veinte años en sistemas de control de acceso a edificios que incluye la instalación de un centro productivo en Shangai; y, por último, Panda Software, que es propietaria de más de cuarenta franquicias exclusivas en otros tantos países asiáticos, ha participado en otra empresa conjunta en China y es responsable, entre otras actividades, nada menos que de la seguridad del banco central de ese país. Son, por tanto, una selección de empresas que reflejan, a través de la opinión de sus directivos, las capacidades competitivas de nuestro entramado industrial y de servicios en el exterior. En la segunda parte, en el análisis estadístico de *Regiones y Países*, se ofrece una amplia información sobre las estadísticas básicas mundiales, así como los flujos de los distintos componentes de la balanza de pagos (exportaciones, importaciones, inversión extranjera), así como de aportaciones originales como el *ranking* de los países y corporaciones transnacionales según el gasto en I+D del sector privado, o bien el realizado por las filiales de las corporaciones transnacionales en el total de I+D del sector privado en cada país. En conjunto, la segunda parte se clasifica según criterios geográficos en Europa, América, Asia y Oceanía y África. Cada uno de los apartados geográficos viene precedido de una introducción y una estadísticas básicas.

Estos datos van seguidos, en cada área geográfica, por cinco o seis

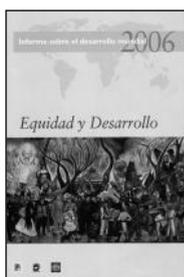
artículos que abordan y puntualizan directamente los problemas que acucian a cada continente. Resulta imposible reseñar aquí los temas analizados, su vigencia y el grado de conocimiento que sobre ellos poseen los diversos comentaristas, pues todos y cada uno de ellos resultan de la máxima actualidad y del mayor interés. En Europa, el pacto de Estabilidad y Crecimiento, la directiva Bolkestein, el caso de Turquía; en América Latina, las desigualdades como problema para el desarrollo, los problemas de la inversión extranjera frente a las nuevas orientaciones políticas, etc.; en Asia, el análisis de la prolongada crisis del Japón, el sorprendente desarrollo de China, el papel de Asia Oriental en los desequilibrios globales, el nuevo rol de India; en África, el drama de la deuda externa, los recursos energéticos (desde Argelia hasta el África subsahariana), los problemas y las preferencias comerciales, así como el Programa de Doha para el desarrollo. El lector puede hacerse una idea de la aportación de la obra al conocimiento de la situación económica internacional y, muy especialmente, del posicionamiento de España en este entorno tan competitivo, globalizado y, por otro lado, tan conflictivo, por factores que sobrepasan el ámbito económico y se integran en los grandes enfrentamientos de tipo político.

La obra viene acompañada de una guía visual en CD-Rom que resulta complementaria prácticamente al momento de visualizar gráficos y representaciones, cuadros estadísticos y bases de datos. En resumen, una obra que ha sido elaborada por un equipo de expertos estudiosos que cabe integrar entre los grandes *gurús* de su especialidad (catedráticos, doctores, profesores de universidad de prestigio internacional), pero también doctorandos, investigadores en tesis específicas aún no finiquitadas y empresarios con amplísima experiencia que nos narran sus avatares para penetrar en mercados desconocidos.

El amplio soporte estadístico, tanto macroeconómico como demográfico y representativo del bienestar social de áreas y países que desembocan en gran medida en el ámbito empresarial, inversor, comercial, etc., y su estructuración en términos geográficos y conceptuales, contribuye a que esta nueva publicación de *Claves*, en su sexta edición, resulte un instrumento utilísimo para los empresarios exportadores, los investigadores, los estudiantes y, en general, para todos aquellos interesados en la situación de la economía mundial y, especialmente, en la actividad exportadora, con una orientación basada en las nuevas coordenadas que la globalización nos impone.

Hoy en día, en que las grandes corporaciones empresariales subrayan su prestigio a través de ediciones y muestras monográficas de fomento del arte y la cultura, absolutamente encomiables, convendría recordarles que también es imprescindible, en un mundo condicionado por la investigación y el desarrollo, una labor orientada a la ayuda de profesionales, investigadores y empresarios como la que ha realizado el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y el Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI).

**Víctor Simancas**



## Informe sobre Desarrollo Mundial 2006 - Equidad y Desarrollo

*Banco Mundial*

Mundiprensa Libros y Mayol Ediciones, S.A.  
Madrid y Bogotá, año 2005.  
250 págs.

En la edición anual a que nos tiene acostumbrados, afortunadamente, el Banco Mundial, se ha seleccionado este año como tema monográfico la desigualdad de oportunidades entre países y capas sociales. El informe presenta evidencias de la desigualdad de oportunidades, no sólo entre países, sino dentro de los mismos. Esta falta de equidad es causa de enormes desigualdades en el avance hacia el desarrollo. Para solucionar estos efectos nefastos resulta prioritaria la acción pública que participe decididamente en soslayar los desequilibrios y que promocióne oportunidades a los más desfavorecidos.

Las enormes diferencias en términos de ingresos, salud y educación han provocado desigualdades en las oportunidades de individuos, etnias, grupos y clases que no se ven resueltas o aminoradas ni siquiera a largo plazo, o, lo que es peor, que incluso éstas se han agudizado. La introducción de Paul D. Wolfowitz, presidente del Banco Mundial, es suficiente para revolver nuestros estómagos y debería, aunque curiosamente no parece hacerlo, despertar nuestras conciencias ante tamaña injusticia planetaria, acompañada de un dispendio global incomprensible en gastos armamentísticos, en defensa de los intereses de las farmacéuticas multinacionales que encarecen los medicamentos elementales, o de políticas fracasadas de la Organización Mundial del Comercio, que contribuyen a la miseria de países subdesarrollados a causa de políticas arancelarias defensoras de minorías de agricultores de países del máximo nivel de desarrollo.

Según Wolfowitz, *hasta la oportunidad misma de vivir está distribuida de forma dispareja: mientras que menos del 0,5% de los niños nacidos en Suecia muere antes de su primer cumpleaños, cerca del 15% de los que nacen en Mozambique no logran llegar a este punto. En El Salvador, la mortalidad infantil es del 2% para los hijos de madres con educación, pero asciende al 10% para aquellos cuyas madres no han tenido ninguna escolaridad. En Eritrea, la vacunación infantil se acerca al 100% para los niños del quintil más rico de la población, pero apenas llega al 50% del quintil más pobre.*

Este panorama desolador se desarrolla a lo largo del informe estructurándolo en *Panorama General*, en el que se manifiesta la falta de equidad entre y dentro de las naciones; la importancia de la equidad para lograr el desarrollo y la necesidad de la nivelación de los campos económico y político. Comenzando por una introducción en la que se establecen aspectos conceptuales sobre equidad y desigualdad de oportunidades, las trampas de la desigualdad —políticas, económicas, socioculturales—, también, los efectos institucionales— se procede a analizar, en una parte primera, la falta de equidad dentro y entre países. Naturalmente que el análisis de la desigualdad debe llevarse a cabo en función de parámetros objetivos: la salud, la educación, los niveles económicos, las diferencias de grupo determinantes de la desigualdad, las agencias e instituciones que no resultan equitativas (sobornos, asistencia jurídica) para lo cual se ha buscado como ejemplo externo Pakistán, en donde la corrupción alcanza niveles máximos, y, por último, la deplorable discriminación argumentada en toda clase de trampas pseudolegales a que está sometida la mujer en el planeta.

Como se ha mencionado, el capítulo siguiente se centra en una perspectiva global de la equidad apoyándose en parámetros objetivos: salud, educación, ingresos y gastos; y para ello se ha recurrido a un amplio soporte

estadístico. Es interesante el apartado referente al *empoderamiento*, entendiéndolo por tal *promover la equidad mediante la acción pública que exige cambios en las configuraciones existentes de poder e influencia. Debido a que las instituciones establecidas privilegian ciertos intereses y marginan otros, hacer que las instituciones de gobierno sean más democráticas y mejoren más la equidad exige reformas que incrementen las posibilidades de participación efectiva de grupos tradicionalmente marginados.* Sobre este tema se mencionan los ejemplos de los campesinos brasileños y, especialmente, en India, donde la protección estatal y la democratización de la gestión de los campesinos y propiedad de la tierra han logrado avances impensables secularmente, y nos estamos refiriendo a cientos de miles de ciudadanos que han multiplicado su nivel de renta y de vida, a la toma de decisiones consensuadas, a una participación de la mujer del 40% en los comités diseñadores de proyectos, etcétera.

En la segunda parte se desarrolla el *Por qué es importante la equidad*, relacionándola, en una primera parte, con las orientaciones éticas y filosóficas, su vinculación a las instituciones legales y la relación con la justicia y, por último, la reducción de la pobreza y la desigualdad de los ingresos.

No menos importante resulta la valoración que la misma inversión, propia y ajena, realiza de los mercados, el nivel de riqueza y el estatus social. La inversión resulta insuficiente, pero en una espiral expansiva hacia la prosperidad, es evidente que una población más próspera y con mayor poder adquisitivo puede motivar una amplitud de los mercados que atraiga a la actividad empresarial y a la inversión. En ello influyen el mercado y la estructura de la propiedad de la tierra, el encadenamiento al monocultivo y su ruptura hacia otras alternativas es decisivo en el desarrollo y la dependencia, el papel de los seguros

en cuanto a riesgos evitables, el capital humano y, naturalmente, su formación; y, lo que es más importante, su capacidad para la movilidad laboral y las nuevas tareas.

Un tercer apartado de la segunda parte hace hincapié en la distribución del poder y la calidad institucional, entre las que la desigualdad política posee un peso determinante para el desarrollo, creándose círculos viciosos y, en algunos casos, mediante transiciones hacia instituciones más equitativas, generan círculos virtuosos. Para ilustrar los vaivenes de los regímenes políticos y sus aciertos y errores, se elige en el informe el ejemplo de Indonesia, pasando de un régimen comunista a una dictadura militar, a un proceso electoral y a una permanente pobreza social que sólo se ha superado mediante transformaciones institucionales y una masiva participación de la población en el proceso de desarrollo. En este punto, hemos de cuestionar la idoneidad del país ejemplo seleccionado por el Banco en este informe.

Una tercera y última parte nos ofrece las soluciones a la desigualdad a través de la nivelación de las reglas de juego económicas y políticas y, naturalmente, se centra en las oportunidades para alcanzar la primera infancia, la salud, la educación básica, la igualdad de oportunidades para lograrla, la asistencia social y, especialmente, el manejo de los riesgos derivados de las grandes pandemias.

Al mismo tiempo se hace hincapié en la construcción de sistemas equitativos de justicia, en la mayor equidad en el acceso a la tierra y en la oferta equitativa de infraestructuras. Son todos ellos temas de una enorme profundidad que, efectivamente, han de ser abordados frontalmente y en los que, opinamos, los buenos consejos e intenciones del Banco se enfrentan a intereses endémicos muy difíciles de soslayar y remover.

El informe apoya sus argumentaciones, en este apartado, en un ejemplo concreto: los impuestos y de cómo éstos pueden (y deben) permitir que

un mayor esfuerzo fiscal se vincule directamente a la calidad de las instituciones. Todo un resumen de política fiscal de muy difícil aplicación a aquellos países menos desarrollados. Los capítulos 9 y 10 de la tercera parte están íntimamente vinculados, aunque difieran en la orientación. Mientras el primero de ellos, *Mercados y macroeconomía*, se basa en la relación entre mercado y equidad y en cómo alcanzar la equidad en los mercados financieros, ¡en los mercados laborales!, en los mercados de productos y en las necesarias reformas comerciales o, en último término, como alcanzar la equidad a través de la gestión macroeconómica; el segundo capítulo y último, es una declaración de principios en la que, restando importancia al mercado como elemento automático de equilibrio de las fuerzas económicas y de la dotación de recursos, se realiza una llamada a la necesidad de ayuda para el desarrollo y a las presiones para que los mercados globales funcionen de una manera más equitativa, de forma que la transición hacia la igualdad sea lo más rápida y eficaz posible. El informe constituye una aportación fundamental para el conocimiento de la situación de la economía mundial. El hecho de que se haya centrado en la equidad (o en la desigualdad) en la presente edición de 2006 contribuye a que posea mayor relevancia. Nos recuerda cuán lejos estamos, o peor aún, cuánto nos hemos alejado, de los objetivos del milenio. A paso de tortuga, sin la decidida aportación de los países más avanzados, como los de la OCDE, inmersos en conflictos bélicos de enorme coste e incierta finalización, con recortes presupuestarios en las organizaciones internacionales de ámbito mundial, ¿cabe ser optimista? Parece que hay regiones que experimentan un espectacular avance económico, como China e India —aunque no siempre social—, así como otros países del sudeste asiático y Latinoamérica; pero existen otras, como el Asia central y occidental, sometidas

a fuertes tensiones bélicas de carácter religioso, y, especialmente, a asolado por las guerras, las pandemias y la pobreza, que obligan a mostrarse pesimistas. El Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo es consciente de ello y así lo muestra en un informe que debería despertar nuestras conciencias y las de nuestros gobiernos.

**Víctor Simancas**



### **Economía política de las transiciones democráticas: México y España**

Santos M. Ruesga (compilador),  
Rolando Cordera Campos,  
Fernando González-Laxe y  
Roberto I. Escalante Semerena  
(coordinadores)

Universidad Nacional Autónoma de México,  
Facultad de Economía, México, 2006. 374 págs.

El presente libro nace de los textos surgidos de las comunicaciones, ponencias y debates del *Seminario sobre transiciones democráticas: México y España*, celebrado en abril de 2004 en la Universidad Autónoma de México bajo los auspicios de su Facultad de Economía, y lo cierto es que parece un tema bastante oportuno, ahora que la transición española parece que atraviesa una pequeña *crisis de demérito* frente a otras aventuras libertarias del pasado. En este caso, esta transición española es comparada con la que se está viviendo en México. Y es que, lejos de ese *demérito*, el proceso de transición política española sigue siendo de gran interés el mundo académico y científico de Latinoamérica. Unas veces como ejemplo a seguir, otras para reflexionar sobre las diferentes alternativas de democratización que se pueden presentar en contextos en donde regímenes dictatoriales tienen que, necesariamente, dar paso a la democracia.

El texto define como elementos clave de la transición española dos aspectos fundamentales: el consenso político y social y Europa, que se entienden como dos pilares claves de nuestra democracia, y que por desgracia se encuentran en la actualidad en una crisis profunda. El consenso político es casi inexistente y la idea de Europa no está nada clara. Sólo el consenso social parece sobrevivir y es casi consecuencia de la bonanza económica en la que llevamos algunos años inmersos independientemente del color político de los gestores. No obstante, esa transición debe entenderse dentro de la idiosincrasia

propia del pueblo español, difícilmente exportable a otros entornos con climas políticos distintos al nuestro. El camino hacia la democracia mexicana es necesariamente distinto, *no sólo porque el punto de partida difiere en cuanto a contenidos e instituciones, sino también en cuanto a los elementos políticos e institucionales de la propia transición*, afirma el compilador y los coordinadores. No obstante, *hay elementos concomitantes que confieren un elevado interés al análisis comparado*. Ambos procesos se dan en contextos interregionales de globalización económica y de relevancia de los ámbitos de integración económica en los que se sumergen ambos países y que por sí solos justifican la necesidad de este libro. El texto se estructura en cuatro partes más una presentación inicial —quinque capítulos en total— y un apéndice final, seguido de un apartado bibliográfico. Tras la presentación, la primera parte abordará las «Transiciones», como tema genérico. Así, en el capítulo dos, Fernando González-Laxe escribirá sobre «La transición democrática española», describiendo los que para él fueron «Los márgenes de maniobra y los procesos emprendidos». El tercer capítulo, de Rolando Cordera Campos, tratará sobre la llamada «Tercera reforma en México». En el cuarto capítulo, el profesor García de la Cruz disertará sobre la «Transición política y económica en España». Ciro Murayama Rendón perfilará, en el capítulo quinto, unos «Apuntes sobre la transición a la democracia en México». Finaliza esta primera parte con el trabajo de Luis Benigno Martínez Toval, «Un producto *made in Spain*: la transición política y económica». Llegado este punto, y vistos los aspectos generales, el libro concreta su análisis en diferentes formas sectoriales de interpretar los procesos de transición. Es por ello que la segunda parte tratará de las «Transiciones financieras» y en la que se abordará, en el capítulo séptimo, «Los pilares de la construcción del sistema financiero español», elaborado por José Venancio Calcines Cristal, y en el capítulo octavo, «La transición financiera en México», realizado por Carlos Tello.

Un aspecto sectorial más es el que se estudia en la tercera parte del libro con la llamada «Transición laboral». En ella tienen cabida los análisis de Alejandro Álvarez Bejar, «La transición inconclusa de México», el capítulo décimo del profesor Ruesga y que lleva por título «Transición y reforma laboral en España» y el trabajo de Clemente Ruiz Durán sobre las «Transiciones demográficas, laborales y de protección social: México y España». La última parte, sobre la «Transición social», consta de cuatro trabajos. «Transición del sistema social. Marco internacional y factores internos», de Miguel Ángel Rivera Ríos. «Evolución de la pobreza rural en México y la reforma de la política rural», de Fernando Rello. El capítulo catorce, «Cambio climático y energía renovable», de Benjamín García Páez. Y, finalmente, el capítulo quince, de Ignacio Perrotini Hernández y Juan Alberto Vázquez Muñoz, sobre «La reforma de la seguridad social en México: el impacto del SAR (Sistema de Ahorro para el retiro) en el ahorro, la inversión y el desarrollo económico». Termina el libro con un apéndice cuantitativo sobre «Las pruebas de estabilidad de los modelos econométricos» y con una cuidada sección bibliográfica. Libro, en resumen, interesante y sencillo de leer. Se facilita la tarea de comprensión con un resumen al principio de cada capítulo que da una idea de lo que se persigue en cada uno de los trabajos. Un libro, que añade a su valor didáctico y pedagógico ciertos tintes solidarios y de comprensión hacia el otro, aunque en este caso, ese otro, sea casi como nosotros. Es de esperar que el libro sume a esos valores anteriormente expresados un mejor conocimiento y reconocimiento de dos pueblos tan lejanos y cercanos a la vez, tan propios como ajenos. No estaría de más que junto a la consolidación de los procesos democráticos de ambos países, tan parejos, tan parecidos, vaya de la mano un mayor acercamiento entre sus gentes.

**José Antonio Negrín de la Peña**



## Crisis financieras. Enseñanzas de cinco episodios

Antonio Torrero Mañas

Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A.,  
Madrid, 2006. 116 págs.

Para poder explicar adecuadamente las crisis financieras y hacerles frente, es necesario conocer los episodios de inestabilidad financiera ocurridos en el pasado. Esta es la idea de la que parte este libro, y como el mismo autor señala en las páginas de presentación, el objetivo de esta obra es *exponer cómo se ha producido la acumulación del conocimiento sobre las crisis financieras a partir del análisis de cinco eventos significativos*. El origen de esos fenómenos, las medidas de política económica que se adoptaron y su desenlace proporcionan una experiencia que ha de ser de utilidad ante nuevos episodios de inestabilidad financiera.

En un primer capítulo introductorio, el profesor Torrero delimita los contornos del fenómeno de las crisis de los mercados financieros para, a continuación, entrar ya de lleno en los cinco episodios que el autor considera que más han contribuido a conformar la visión actual de las crisis. Éstos son: la Gran Depresión de 1929-1933; el crac bursátil de 1987; el estallido de la burbuja japonesa; la crisis de Long-Term Capital Management de 1998 y la burbuja tecnológica de finales de los noventa.

De cada uno de estos acontecimientos, Torrero realiza una revisión de la literatura existente, sintetizando los aspectos más relevantes de una forma clara y asequible para el lector no especializado en finanzas.

En el capítulo dedicado a la Gran Depresión, el autor constata que, aun existiendo una falta de consenso sobre numerosos aspectos —incluida la causa que provocó esta crisis—, a la luz de la moderna teoría financiera desarrollada en los últimos veinte años, se ha llegado a considerar que la Reserva Federal estadounidense se equivocó al poner freno a la actuación

de los mercados, provocando el comienzo de la depresión y su posterior agravamiento. De esta manera, no sería el crac bursátil de 1929 el causante de la Gran Depresión, sino uno más entre los factores coadyuvantes a la misma.

En el caso de la crisis bursátil de 1987, la reacción de la FED —con Greenspan recién nombrado nuevo presidente de la institución— fue radicalmente distinta. El desplome bursátil de octubre de 1987 se produjo cuando los títulos habían llegado a niveles de clara sobrevaloración. Pero la intervención de la FED en esta ocasión, proporcionando de inmediato liquidez al mercado y apoyando al sistema financiero, consiguió impedir que los excesos bursátiles afectaran al funcionamiento de la economía, logrando una rápida normalización. La experiencia de la gran depresión de 1929 fue fundamental a la hora de abordar esta nueva crisis.

Por lo que se refiere al estallido de la burbuja japonesa de finales de los ochenta y principios de los noventa, se consideró que, al tener la sociedad y la economía japonesa sus peculiaridades, no debía tomarse como referencia otras crisis financieras anteriores. El resultado fue que, tras el desplome de la valoración de los activos, se produjo una larga crisis en la economía japonesa, al tardar en producirse los ajustes institucionales requeridos.

La crisis del *hedge fund* Long Term Capital Management (LTCM) supuso un nuevo reto para las autoridades económicas estadounidenses. Su elevadísimo nivel de endeudamiento, que implicaba a las grandes firmas de Wall Street, así como la escalada del riesgo asumido por el fondo supusieron que, tras los acontecimientos en Rusia de agosto de 1998, se desencadenara una dinámica explosiva que condujo a la intervención del fondo por parte de la FED, debido a una posibilidad real de colapso de los mercados. Para devolver la confianza a los mercados y evitar una crisis sistémica, la FED implicó a las entidades financiadoras del LTCM en su salvamento. Termina

el capítulo con una reflexión del autor sobre la conveniencia o no de este tipo de intervenciones, que acaban beneficiando a determinados actores del mercado y perjudicando a los más vulnerables, mostrándose más bien partidario de *la revisión de los mecanismos actuales, acentuando la regulación, la vigilancia, y acotando la libertad de creación, sobre todo, de las operaciones OTC*.

El siguiente capítulo se ocupa de la burbuja tecnológica de finales de los noventa y el fenómeno de la denominada *nueva economía*. La valoración de las acciones, y en particular las de las empresas de nueva tecnología, subieron a niveles imposibles de predecir, sin ningún tipo de actuación por parte de la FED para frenar esa subida. Sin embargo, al producirse la caída bursátil, la FED actuó con decisión, reduciendo los tipos de interés para compensar los efectos contractivos de la caída de las valoraciones.

Finalmente, Antonio Torrero clasifica los cinco episodios revisados en dos tipos: las crisis extensas y largas (la Gran Depresión y el estancamiento japonés), en las que la respuesta de las autoridades fue errónea; y las crisis parciales y de corta duración (las otras tres), que se caracterizan por una actuación de los responsables económicos rápida y correcta. Y concluye el libro con una interesante reflexión sobre la creciente globalización de las finanzas en aras de una mayor eficiencia en la asignación de los recursos, mientras se mantienen controles en los mercados de bienes. ¿No sería más razonable lo contrario?

M.<sup>a</sup> Eugenia Callejón



## Historia Económica de España

Agustín González Enciso y  
Juan Manuel Matés Barco  
(coordinadores)

Ariel Economía, Barcelona, 2006. 1020 págs.

Hace ya algún tiempo, en esta misma sección, se reseñaba un manual de Historia Económica de España (1). Por aquel entonces se afirmaba que no eran muy comunes los libros de Historia Económica de España como tal, con ese nombre y con la vocación de ilustrar los hechos económicos de nuestra nación en un espectro temporal de muy largo plazo, desde los orígenes hasta nuestros días. Historia Económica de España se ha escrito mucha y se sigue haciendo demostrando una muy buena salud investigadora, lejos de los deseos programáticos de los nuevos planes de estudio, que relegan a nuestra disciplina al ostracismo más deplorable. Esta nueva situación también es una triste novedad, ya que esta disciplina ha tenido una larga tradición que incluso puede remontarse a la creación de la primera cátedra de economía civil y comercio en Zaragoza por la Sociedad Económica Aragonesa de Amigos del País, desempeñada por Lorenzo Normante y Carcavilla en el lejano año de 1784. Autores como Flores Estrada, Asso, Capmany, Cavanilles, Larruga, Lucas Labrada, Campomanes, Sempere y Guarinos, Laporta, Gallardo, Gallard, Canga Argüelles o Jovellanos analizaron los diversos problemas de la economía española utilizando la experiencia que proponía los acontecimientos económicos del pasado. Posteriormente, fueron los historiadores del derecho y de las instituciones españolas los que contribuyeron al desarrollo de la historia económica. Algunos de ellos fueron Gumersindo de Azcárate, Rafael Altamira, Joaquín Costa, Eduardo de Hinojosa, Claudio Sánchez-Albornoz, Luis García de Valdeavellano y José Antonio Rubio Sacristán, manteniendo, en algunos casos, una gran vinculación con los economistas de la escuela de Flores de Lemus, sobre todo con Ramón Carande,

con quien fundaron el *Anuario de Historia del Derecho Español*, en 1924. Es la presencia de este libro, igual que lo fue aquel de 2002, un motivo de júbilo indescriptible, tanto para el mundo de la Economía, en general, como el de nuestra disciplina, en particular, al echarse en falta textos que revisen la Historia Económica de España desde la antigüedad hasta nuestros días, como aquel texto de Jaume Vicens Vives de 1959, o el manual de la UNED escrito por el profesor Simón Segura. Esta *Historia Económica de España*, además, se inserta en la acreditada colección de libros de texto de la editorial Ariel, lo que sitúa la materia en un lugar predominante dentro de los esfuerzos editoriales actuales. Se trata de un libro de cuidada edición, que quiere ser mucho más que un mero manual de una asignatura. Este libro nace con la pretensión de ser un texto que informe, con una extensión razonable, de forma rigurosa y a la vez útil, destinada a los estudiantes que deban (o quieran) cursar esta asignatura. Y a un público interesado por los hechos económicos pasados de nuestra nación común. Como manual no se identifica con un temario concreto, pero sí que aborda la práctica totalidad de los temas que se tratan en cualquier programa de historia económica de España de las universidades españolas. El libro se estructura en seis partes más una primera de introducción, siguiendo los ejemplos de ilustres enciclopedias de Historia de España, que contextualizan el devenir de los hechos económicos dentro de *Los factores naturales y estratégicos de la Historia de España*, es decir, dentro de su marco geofísico y poblacional. Entra en materia en la primera parte del libro con *La economía preindustrial*. En ella se recoge la Historia Económica de España desde la antigüedad hasta el siglo XVIII. Existe cierta tradición docente e investigadora que desequilibra claramente el estudio de la Historia Económica de España entre la Historia a partir del siglo XIX y la anterior. Este texto no es menos y dedica una parte de seis a dieciocho siglos de Historia (doce

más si contamos la breve referencia al período prerromano), y cinco partes a los siglos XIX y XX. La primera parte se divide en cuatro capítulos. En el primero de ellos se habla de «La herencia antigua y medieval». Con este título se deja claro que lo posterior surge gracias, o a pesar, de lo que se narra aquí. Parece poco para tanta responsabilidad. El segundo capítulo de esta primera parte hablará de «El siglo XVI: una etapa de crecimiento», en el que a través del análisis estructural, se pasa revista a los sectores de la economía española del período, haciendo especial hincapié a la situación de la Hacienda y finanzas públicas, diferenciando los distintos territorios que componían la Monarquía hispánica. El capítulo cuarto narrará «La crisis del siglo XVII», volviendo a las viejas tesis que contraponen el desarrollo de los siglos XVI y XVIII frente a la crisis del siglo XVII, tesis que se consolida en el capítulo siguiente cuando se define al siglo XVIII como de *Crecimiento y expansión económica*. La segunda parte aborda, también a través del análisis estructural, los hechos económicos más destacados del siglo XIX. De este modo, el capítulo sexto relatará «Las transformaciones de la agricultura en el régimen liberal», analizando los cambios institucionales del liberalismo, la expansión agraria y la aportación de la agricultura al crecimiento económico del país. El capítulo séptimo versa sobre la primera etapa de la industrialización, en la que después de describir el marco general de los procesos de industrialización, repasa el proceso español bajo el epígrafe «Auge y estancamiento de las industrias manufactureras», título suficientemente explicativo de la opinión del autor sobre nuestro proceso industrializador, finalizando con un esclarecedor capítulo sobre las causas del *atraso* industrial español. El capítulo octavo tratará el tema de «Los transportes y las comunicaciones: la transición de modelos tradicionales e industriales», en donde se analiza el sector desde el legado del antiguo régimen hasta sus consecuencias y efectos económicos. Los capítulos nueve, diez y once se dedican al comercio. Al interior

el primero; al exterior, el segundo y al nuevo comercio colonial, el tercero. Sobre el primero, el autor destaca el tortuoso camino seguido hasta la unificación del mercado nacional, lo que en otros ámbitos se ha llamado el mercado común español, en donde la eliminación de los puertos secos, la unificación de pesos y medidas, la adopción de la peseta, la armonización fiscal de todos los territorios (derechos de puertas y consumos) o el desestanco de la sal jugaron un importante papel. En el capítulo décimo sobre el comercio exterior se pondrá de relieve la ardua pugna entre las políticas comerciales liberalistas y proteccionistas. En el undécimo, merece capítulo aparte «El nuevo comercio colonial español en el siglo XIX», que pone de relieve la nueva situación comercial entre la Península y los territorios de ultramar. «El desarrollo del sistema bancario» da título al duodécimo capítulo, en el que se repasa la evolución del sistema bancario español del diecinueve. El estudio de «La hacienda del Estado liberal», en el capítulo trece dará paso a tres capítulos más específicos y aglutinantes de los anteriores sobre aspectos laborales —*Trabajo y trabajadores en la España del siglo XIX*—, regionales —*Variaciones regionales de la economía española del siglo XIX*—, o sobre la crisis de finales de siglo —*La economía en la crisis finisecular (1880-1913)*—.

La tercera parte se dedica al *Período de entreguerras (1914-1936)*, esta división cronológica pone de manifiesto el corte que supone en el desarrollo de la economía española, tanto la I Guerra Mundial, como la Guerra Civil, y el hecho diferencial de los acontecimientos económicos en este lapso de tiempo. De hecho, los capítulos diecisiete, dieciocho y diecinueve tienen en sus títulos claras connotaciones positivas, *La modernización agrícola*, *El desarrollo de la gran industria* y *Los transportes y comunicaciones en la España de la primera modernidad*, finalizando esta parte con un título más aséptico, tal vez por el tema a tratar de la «Política y hacienda en el período de entreguerras».

Que el siglo XX es de difícil unidad narrativa lo justifica las dos partes siguientes del texto, que frente a la homogeneidad descriptiva decimonónica, se haga necesaria la división del estudio del siglo XX en la parte anterior y en dos más. La cuarta parte habla de la *Guerra Civil y Dictadura (1936-1975)* y aquí tampoco existe un único período de estudio. Hay una *Economía de guerra (1936-1939)*, que debe ser tratada de forma lógicamente distinta que al resto de la economía del franquismo, pero ésta, además, debe considerarse en tres períodos claramente diferenciados. Lo que se ha denominado *Primer franquismo (1939-1949)*, una *Década de transición (1950-1959)*, y una *Etapas de desarrollo (1960-1974)*. Cada etapa tiene su correspondencia capitular en el texto. El período que comprende entre 1975 y la actualidad no suele ser objeto de los libros de Historia Económica. Sí lo es en los textos de Historia actual, Historia Política, Estructura Económica o Economía Española. Sin embargo, la perspectiva de más de veinticinco años permite ya un análisis histórico de *corazón y mente fría*. Este es el objetivo de la quinta parte del libro en donde se dan cita, en el capítulo veintiséis «La transición centrista (1975-1982)», en el veintisiete, «La economía durante la etapa de los gobiernos socialistas (1982-1996)» y «La España en la unión monetaria (1996-2004)», del capítulo veintiocho. De nuevo dos capítulos-colorarios estudian «Los mercados de trabajo en la España del siglo XX» y la «Especialización sectorial y trayectorias económicas en las regiones en España durante el siglo XX».

La sexta parte finaliza el libro con un título un tanto sugestivo «Hacia la modernidad y la convergencia». Y es sugestivo porque una vez hecho el análisis histórico se concluye con tres capítulos que quieren ser, desde el pasado, una referencia de futuro. Es lógico poner los pilares del futuro de nuestro país en asuntos como la ciencia, el urbanismo (casi en términos de calidad de vida) y nuestra situación con respecto al resto de las economías mundiales. Pues bien, el capítulo treinta y uno trata de «La ciencia

en España», y lo hace preguntándose si la ciencia está al servicio del ciudadano para, a continuación, hacer una exégesis del estado de la ciencia en España desde 1600 hasta la actualidad. La pregunta final es si se ha hecho una transición también en la ciencia. Tal vez, en el porqué de la pregunta esté la respuesta. Del mismo modo, cabría preguntarse, como hacían los Ilustrados, por nuestra *pública felicidad*, nuestro estado de bienestar y nuestra conciencia de progreso. Tal vez, en el gobierno más cercano a los ciudadanos, en el gobierno de las ciudades podamos encontrar la respuesta. El capítulo treinta y dos aborda el tema de «Las ciudades en la modernización de España», y es que en los cambios y transformaciones de éstas se encuentra el mejor espejo de los cambios y transformaciones de nuestro país. Como conclusión, el capítulo «El contexto internacional de la economía española (siglos XIX y XX)» da por finalizado el libro. Después de asistir a nuestro *crecimiento* como país es necesario (y acertado) vernos frente a los demás y es aquí, y no por casualidad, donde el diferencial de capital humano puede advertirnos a futuro. El problema del inmovilismo o del *qué inventen ellos*, puede ser el gran lastre de nuestra prosperidad futura. Aprendiendo del pasado, reflexionando en el presente, habremos ganado al futuro. Ojalá, el presente libro sirva para ello, el esfuerzo realizado es grande. El libro está bien escrito, es atractivo, tiene abundantes gráficos y una actualizada bibliografía que se presenta en capítulo a parte con naturaleza propia —el trigésimo tercero—. Esperamos que el grano caiga en tierra fértil y ofrezca frutos abundantes. El texto lo merece.

**José Antonio Negrín de la Peña**

#### NOTAS

- (1) Comín, F.; Hernández, M. y Llopis, E. (eds.) (2002): «Historia Económica de España. Siglos X-XX», publicada en *Economistas*, núm. 94, págs. 99-100.



## Estructura económica de España. Sectores y desequilibrios básicos

VV. AA.

Editorial AC, 2005. 207 págs.

Es bien sabido que la economía de un país tiene un variado elenco de actividades productivas que permiten, gracias a su expansión, que la sociedad que sustenta ese entramado prospere, tanto desde un punto de vista macroeconómico como de los agentes participantes en su desarrollo. En el caso de España, un nutrido grupo de expertos, capitaneados por los catedráticos de la UNED Juan Irazo y Jaime Requeijo analizan, de modo riguroso, la estructura económica del país, mediante el estudio de los sectores que la componen, y sin esconder los desequilibrios que aquejan a los mismos para, de esta manera, señalar aquellos aspectos más críticos sobre los que las autoridades y responsables deben hacer hincapié a la hora de mejorar los indicadores económicos correspondientes. La presente publicación se divide en nueve capítulos, en siete de los cuales se añade una breve bibliografía. Además de los mencionados, también participan en la elaboración de este manual los profesores Mónica Pedrosa, Javier Salido, José Martínez, Nieves Arranz y Fernando Carrasco, todos ellos pertenecientes a la Universidad Nacional de Educación a Distancia. El primer capítulo versa sobre la transformación experimentada en la economía española durante los últimos sesenta años. En él, y apoyado por diversas tablas numéricas explicativas del texto que las acompañan, se hace un detenido examen desde los primeros momentos autárquicos hasta la economía de libre mercado, pasando por el punto de inflexión que supuso el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea. Se cierra esta panorámica histórica con las propuestas para un futuro donde los sectores productivos sean más

competitivos y las políticas fiscales sean más favorecedoras desde el punto de vista social.

La segunda sección está dedicada al estudio del sector primario de la agricultura y la pesca, piezas clave del sistema alimentario nacional, pero con un peso decreciendo en el porcentaje sobre el total productivo. Las características propias de la agricultura se han visto modificadas por la necesidad de adecuación con la Política Agraria Común (PAC), donde las subvenciones y las regulaciones en los precios y mercados han afectado decisivamente a la evolución de estos sectores primarios.

La tercera parte de la obra analiza uno de los aspectos más actuales que se están produciendo en estos momentos, no sólo a nivel nacional, sino desde la óptica mundial. Se trata del sector energético, estratégico a la par que necesario para la adecuada marcha diaria de los países. Se desgranar los factores que hacen que España sea excesivamente dependiente del petróleo, la gran vulnerabilidad energética y los altos costes soportados, aunque se atisba un principio de mejora en el sector eléctrico, que camina inexorablemente hacia su liberalización.

Otro de los sectores que más cambios han experimentado en las últimas décadas es el industrial, que ha pasado de vivir situaciones de profundos procesos de transformación, desmantelando potentes industrias obsoletas, a resurgir con bases competitivas donde poder rivalizar con otros países cuyos costes son inferiores. Toda la problemática asociada es examinada en la cuarta parte.

La terciarización de la economía española es puesta de manifiesto en el capítulo quinto del libro, analizando las causas que han llevado al sector servicios a convertirse en el líder indiscutible en la participación de los principales indicadores económicos. La evolución ha sido significativa, avanzando a la vez que la sociedad se iba desarrollando y España se iba

equiparando económica y socialmente a los países de su entorno.

Uno de los sectores que más han evolucionado en relación a modernizar sus estructuras y sus servicios es el financiero. Se dedican los apartados sexto y séptimo a profundizar en los extensos cambios producidos en este sector, tanto a nivel de los productos e instrumentos financieros como en la inclusión del sistema bancario y crediticio en el Sistema Europeo de Bancos Centrales, con las consiguientes modificaciones provocadas en los países de la Unión Europea, y dentro de éstos en los que pertenecen al selecto club de la Unión Monetaria.

El capítulo octavo está destinado a desmenuzar con profundidad uno de los males endémicos de la economía española y que se lastra desde décadas, esto es, el desempleo. Después de ahondar en las causas que históricamente han hecho de España uno de los países con las tasas consecutivas más altas de desempleo en la zona europea, se plantean las posibles soluciones. La última sección trata de otro de los elementos macroeconómicos más tristemente famoso por su comportamiento negativo: la inflación. Se distingue en el estudio entre las causas que provocan la inflación de modo general y un análisis más pormenorizado del caso español, donde se muestran las características propias y los efectos que las políticas fiscales, de rentas y la falta de competencia en el sector servicios provocan en el continuado aumento de los precios.

En definitiva, la lectura de este libro va a permitir al estudioso que se acerque a sus páginas ser capaz de alcanzar un conocimiento profundo de los elementos más significativos desde el punto de vista de la estructura económica de España para, así, entender los fundamentos sobre los que descansan las posibles soluciones a los grandes desequilibrios que afectan a nuestra economía.

**Jesús Domínguez Rojas**



## La clase obrera en España. Continuidades, transformaciones, cambios

Daniel Lacalle

Ed. El Viejo Topo, 1, Madrid, 2006. 246 págs.

Parece que referirnos a la *clase obrera* resulta anacrónico en el presente. En primer lugar, por el adjetivo, *obrero*, cuando todos sabemos que el concepto manejado por Marx y Engels ha sufrido unas tremendas transformaciones. Las condiciones de explotación bajo una burguesía dominante han cambiado, fruto de las reivindicaciones trabajadoras, hacia mejor: ya no hay, en el mundo desarrollado, niños o mujeres embarazadas trabajando en las minas; las jornadas de dieciséis horas durante seis días se han eliminado.

Y en cuanto al sustantivo, *clase*, la importancia de la agricultura, los braceros, propios del siglo XIX se han reducido en torno al 5% de la población activa. De otro lado, la industria clásica, que ha mantenido un peso en el PIB muy estable a lo largo de las últimas décadas en torno al 25-30%, ha experimentado transformaciones (enorme reducción de sectores —naval—, fusiones —siderurgia—, etc.) que han disminuido su rol en cuanto al papel clásico del trabajador combativo por sus intereses y defensor hasta el extremo de sus derechos. Surge, por otro lado, la enorme expansión de la construcción, que se abastece en gran parte de mano de obra inmigrante, en unas condiciones a veces escandalosas de subcontrataciones sobre subcontrataciones... que incumplen sistemáticamente la legalidad vigente en cuanto a garantías y seguridad, pero cuyos sujetos pasivos no se atreven a reivindicar sus derechos ante la precariedad del puesto de trabajo. Estos trabajadores destajistas sí pueden asimilarse a ese concepto tradicional del obrero decimonónico.

Por último, en nuestro país ha habido una enorme expansión del sector servicios que participa en más de dos terceras partes de la población activa. Este sector, lleno de peculiaridades específicas, es quizás el que más acapara la atención del autor de la obra. Porque el hecho de que una gran masa de *white-collars*, con formación generalmente universitaria, aspirantes a alcanzar puestos directivos en la empresa y, por tanto, a entregarse a ella en alma y vida, no invalida que pertenezcan a una clase obrera —aunque muchos de ellos no se consideran a sí mismos así— ya que constituyen clase —un estamento amplísimo de la sociedad laboral que vende su único activo: su fuerza de trabajo— y obrera, en la medida en que sus condiciones de trabajo se ajustan a este término: precariedad laboral, fluctuación de los horarios, disposición plena al servicio de la empresa, salarios indeterminados en base a estímulos, a la productividad o a aspectos preestablecidos, etcétera. Sobre la permanencia de la clase obrera en España, el autor, Daniel Lacalle, ha analizado las transformaciones radicales que se han producido en las últimas tres décadas, aportando nuevas ideas respecto al paso desde el trabajo a destajo primitivo hasta la precariedad laboral presente, de manera que el autor analiza las que, para él, han sido las claves que explican la transformación de la estructura laboral y las clases sociales en nuestro país. La formación académica de Daniel Lacalle (Zaragoza 1939) es la de ingeniero aeronáutico, aunque ha tenido una intensa vocación hacia la sociología y hacia todos los aspectos laborales y sindicales, los cuales le aportaron experiencias prácticas que enriquecieron su conocimiento del tema que nos ocupa. No hay que olvidar la simbiosis entre la teoría y la praxis. Su afán investigador se concreta actualmente como miembro del consejo directivo de la Fundación de Investigaciones Marxistas y coordinador de la sección de Economía

y Sociedad. Sus elevados conocimientos técnicos le orientaron a analizar, fundamentalmente, las nuevas tecnologías y las implicaciones de la nueva sociedad de la información y la comunicación, especialmente sobre los aspectos sociales en que ésta repercutía. De esta forma, sus publicaciones versan, en su mayor parte, en la problemática social de los técnicos en la nueva sociedad tecnológicamente avanzada: *El conflicto laboral en profesionales y técnicos* (Madrid, 1975); *Técnicos, científicos y clases sociales* (Madrid, 1976); *Profesionales en el estado español* (Madrid, 1976); *Actitud e ideologías sindicales de los técnicos* (Madrid, 1980-1990); *Los trabajadores intelectuales y la estructura de clase* (Madrid, 1982); *Clases sociales y capitalismo* (Madrid, 1990); y *La estructura de clases en el capitalismo* (Madrid, 1995). Hagamos una sinopsis del contenido del libro para, después, comentar aquellos aspectos que son más relevantes. La obra que nos ocupa se encuentra dividida en cuatro partes. La primera, «Claves sociales y clase obrera», se subdivide en cuatro apartados: uno introductorio (*El umbral del siglo XXI*), otro específico (*Mujeres, inmigrantes y trabajadores intelectuales*), otro genérico (*Los cambios en el proceso de trabajo y en las clases sociales*), y, por último, un repaso a los cambios (*Del Estatuto de los Trabajadores a nuestros días*). La segunda parte, «Los trabajadores intelectuales», goza de una proclividad del autor hacia el tema. También se subdivide en cuatro apartados: *Trabajadores intelectuales y clases sociales*, *Los trabajadores de la cultura*, *La función social de científicos y técnicos* y *El sindicalismo de clase y los trabajadores intelectuales*. Más crítica resulta la tercera parte, en la que se aportan datos y opiniones sobre el *Mercado laboral*, *Las políticas neoliberales*, *Sobre la precariedad laboral* y, muy importante, *Para una reforma del mercado de trabajo*.

Finaliza el libro con una cuarta parte, «Organización y derechos de los trabajadores», que nos afecta profundamente. *¿Qué queda del sindicalismo de clase en España?*, se pregunta el autor, respondiendo *un sindicalismo de clase para el siglo XXI*; a través de *La participación de los trabajadores* y en el marco de *Los derechos laborales en la UE*. Puede apreciarse que el contenido es amplio, es actual y, sobre todo, es inquietante. ¿Somos optimistas?, ¿hemos perdido los logros alcanzados tras un siglo de luchas obreras?, ¿será posible que las clases hayan sido subsumidas en esa sufrida clase media pseudopropietaria, que parece abarcarlo todo?, ¿cómo cuadra ello con una desigualdad en que las 500 mayores fortunas posea la riqueza de 2.500 millones de habitantes del planeta? Daniel Lacalle no puede contestar a tan amplios temas y se centra en la realidad de nuestro país. En su opinión, los hechos no son favorables.

En cuanto al primer apartado, cabe decir que, en los veinticinco años transcurridos desde el Estatuto de los Trabajadores, se ha producido una dicotomía que desemboca en dos grandes colectivos: los asalariados con derechos en trabajos de relativa calidad (amparados por un contrato fijo e indefinido) y los asalariados precarios (la mayoría jóvenes menores de treinta años), sin derechos en trabajos-basura y con contratos de una inseguridad casi absoluta, estando mucho más afectados, en este colectivo, las mujeres, los inmigrantes y los trabajadores intelectuales. En relación a las prestaciones sociales y la calidad de vida, el acceso a la vivienda se ha transformado en el problema primario de grandes estratos sociales y, especialmente, de la juventud. En el último apartado de su segunda parte, resalta la actitud de los trabajadores intelectuales (TI) frente al sindicalismo de clase, resaltando que sus actitudes e ideologías sindicales pueden resultar un sinsentido. Parece que el tema ha desaparecido de

cualquier foro de reflexión o debate. Pero el problema no por ello está resuelto. Existe una consolidación del sindicalismo de clase en la Administración; los trabajadores intelectuales participan mayoritariamente en la industria y los servicios, sindicándose un 60%, del cual los sindicatos de clase alcanzan entre un 60 y un 90%. Resulta curioso que al analizar la abstención, ésta resulte mayor cuando no se presentan sindicatos corporativos que cuando sí lo hacen. Por último, el autor aporta datos estadísticos sobre las grandes diferencias sectoriales entre sindicatos de clase y sindicatos corporativos, Administración, grandes y medianas empresas, etcétera. La tercera parte, «El mercado laboral», como ya se ha dicho, es una dura crítica a las posturas neoliberales, basadas en la flexibilidad salarial, la flexibilidad en la entrada y salida del mercado de trabajo y en la flexibilidad de la gestión interna de la mano de obra (especialmente la jornada). A modo de conclusión, Lacalle cita al sociólogo francés Jean Lojkine: los proyectos patronales y estatales sobre *flexibilidad* se reducen a *intensificar el tiempo de trabajo, disminuir los salarios y reducir al personal*. Lacalle lo remata, acertadamente, en el capítulo 10, refiriéndose a la precariedad laboral con el título «Del obrero afluente a asalariado precario, pasando por el trabajador en paro». Los derechos de los trabajadores quedarían garantizados mediante los derechos para la entrada en el puesto de trabajo (ETT), durante su estancia en el puesto de trabajo (subcontratación, salud, jornada...), la salida del puesto de trabajo (desempleo, despido, prejubilaciones...) y otros derechos adecuados a la normativa de la UE. Sobre la cuarta y última parte, apenas podemos extendernos, a pesar de considerarla la más sugerente del libro. Aunque el mismo autor llega a plantearse la permanencia de la clase obrera, *lo que está ocurriendo es que la clase obrera está desmigajándose, desintegrándose* (E. J. Hobsbawm),

mantiene la existencia de la conciencia de clase —los ricos viven a expensas de los pobres—, la desigualdad tiene su origen en el trabajo, y de que las desigualdades, oposiciones, expropiaciones, son inherentes al funcionamiento del sistema social en el que se dan: el capitalismo. La supervivencia del sindicalismo de clase, necesitado de amplias transformaciones, apoyado en colectivos específicos (jóvenes, mujeres, inmigrantes), es el tema que el autor defiende como necesidad y alternativa a los desequilibrios sociales imperantes.

Es fácil comprender que un tema analizado por docenas de autores en miles de páginas no pueda verse resumido en esta obra. Pero sí cabe resaltar algunos puntos fundamentales. En primer lugar, Daniel Lacalle ha realizado un trabajo de investigación que se sostiene en un apoyo estadístico consistente. En segundo lugar, ha profundizado en los sectores más cuestionables (los trabajadores de la investigación), que, además de resultar los de mayor interés para él, aparentan constituir un estrato social difícilmente encuadrable en las clases obreras. En tercer lugar, a pesar de la aparente desmembración de la *clase obrera* y de su integración en los sindicatos de clase, el autor demuestra cómo las nuevas realidades sociales exigen que amplios colectivos sociales defiendan sus derechos frente a unos postulados socioeconómicos cada vez más ultraliberales y ultraconservadores, que actúan en detrimento de los derechos laborales y de la calidad de vida de algunos estratos cada vez más amplios de trabajadores.

**Víctor Simancas**



## **Dirección asistida. Cómo conducir equipos a la excelencia**

*José Manuel Casado*

LID Editorial Empresarial, S.L., 2006. 270 págs.

En una sociedad tan evolucionada como la nuestra es todavía necesario seguir avanzando en el descubrimiento de nuevos procedimientos que permitan conseguir saltos cualitativamente mejorados frente a la situación anterior. Este axioma que, tanto el ser humano como una infinidad de seres vivientes han desarrollado a lo largo de la evolución, es aplicable, sin ambages, a la gestión de los recursos humanos de la empresa. Así lo considera José Manuel Casado, uno de los mayores expertos a nivel mundial en gestión de recursos intangibles. Conocedor de los más recónditos secretos que los procesos y métodos para una óptima administración del capital humano deben seguir en las organizaciones, este experimentado autor desafía el estatus establecido y propone, a lo largo de poco menos de tres centenares de páginas, un recorrido donde el lector, al finalizar, haya sido capaz de aprender cómo se pueden liderar equipos directivos capaces de afrontar con éxito los retos a los que se deben enfrentar, en una economía y sociedad cada vez más complejas y donde las interacciones de los diversos agentes, principalmente los que rodean al directivo, aumentan las dificultades que hay que resolver. Es de destacar en esta obra el prólogo que realiza el conocido y multidisciplinar pensador Eduardo Punset, en el que más que un despliegue de los típicos elogios formales sobre el libro y el autor, dibuja las líneas maestras que dan una idea clara de la profundidad intelectual en la que la lectura de la publicación va a introducir al lector.

En este mismo sentido es empleado un lenguaje ameno, donde las anécdotas, las referencias históricas, los ejemplos reales y las continuas citas a personalidades de reconocido prestigio han ido plasmando con sus innovadoras ideas, se dan la mano para conducir las páginas del

documento por sendas donde la sensación de comprensión avanza inexorablemente. Otro elemento a tener en cuenta es la riqueza en los conceptos vertidos, que multiplica la percepción que se tiene de estar asimilando lo que el autor quiere transmitir. La obra se compone de una decena de capítulos, cada uno de los cuales está segmentado en varias unidades didácticas, que van explorando desde una amplia variedad de ópticas la temática tratada en cada una de las secciones.

En el primer capítulo se realiza una descripción del nuevo escenario cambiante en el que las sociedades van a tener que desenvolverse, y donde los ejecutivos van a tener que lidiar con estructuras sociales y empresariales muy distintas a las que se han podido observar hasta ahora. Así, la fuerza emergente de la mujer, no sólo en el mercado laboral general, sino en las cúpulas directivas, o la fuerza laboral de los mayores, suponen un cambio de actitud por parte de los responsables para asumir las nuevas formas de organización socioeconómicas.

En el segundo apartado se pone en entredicho las pautas de actuación directivas tradicionales, proponiendo frente a ellas conceptos que recogen un nuevo enfoque en el que priman elementos novedosos y que pretenden dotar, tanto al directivo que los emplee como a la organización empresarial que los asuma, un potencial que permita alcanzar elevados niveles de excelencia en la gestión de la empresa. En relación con esta idea surge el nuevo directivo, que pasa de ser un tipo duro a ser una persona con unas nuevas capacidades que le convierten en un auténtico y natural líder. De esto último trata el capítulo cuarto.

Por su parte, el quinto bloque analiza uno de los componentes esenciales que van a permitir conseguir el objetivo de liderar personas dentro de los proyectos asumidos, y que no es otro que la comunicación, tratada desde diversos ángulos que ratifican su importancia y su óptimo manejo. Gracias a este aprendizaje se es capaz de, como se señala en el siguiente capítulo, tener una

buena base para realizar una adecuada negociación, prioridad de todo dirigente. Las secciones que aparecen a continuación reflexionan acerca de los principios sobre los que se sustenta la capacidad de dirigir personas, mostrando pautas concretas de comportamiento que ayudan a realizar ejercicios personales para adquirir la destreza necesaria en tan difícil tarea, así como una lección magistral sobre lo que se debe y no se debe tener en cuenta a la hora de pretender motivar a los componentes de un equipo al que se dirige. Finalmente, los últimos dos capítulos versan sobre la eficiencia que un directivo debe alcanzar y que está íntimamente relacionada con la lograda por su equipo, y con el trabajo en equipo, exponiendo con maestría los recovecos de las relaciones entre un decisor y sus colaboradores. Después de todo lo anterior, el experto directivo tiene deparada una última sorpresa, dispuesta en un epílogo nada convencional, pues curiosamente se expresa el modo de comenzar la lectura del libro. No es algo baladí, sino que existe un razonamiento que hace encajar esta premisa en un lugar tan poco habitual y que, junto a cada uno de los diez planes de acción a seguir después de la exposición de cada una de las diez ideas que son reflejadas en los mismos capítulos, ensalzan la fortaleza de los pilares sobre los que giran todos los aspectos adicionales. Consecuentemente, el presente libro no es un mero contexto donde se exponen con mayor o menor acierto teorías más o menos novedosas. Muy al contrario, se torna como una referencia obligada para todos aquellos que, lejos de buscar un tradicional manual de recursos humanos, se atrevan a desmenuzar las importantes ideas y enseñanzas que pueden extraerse de los párrafos de la obra, convirtiendo a ésta en una ágil herramienta de consulta y aprendizaje, desde una perspectiva humana y desde una humildad de exposición que enaltece aún más si cabe la generosa contribución que el autor brinda.

**Jesús Domínguez Rojas**



## Revisión administrativa en vía tributaria. Recursos y reclamaciones con jurisprudencia y ejemplos

Andrés Sánchez Pedroche

Editorial CEF, 2006. 1.046 págs.

Superada la regla tradicional basada en el hecho de que la Administración no podía equivocarse, emanada del principio monárquico en que no se admitía el error del Gobierno como ocurría con el resto de los mortales, aparece en el título V de la Ley 58/2003 General Tributaria, la regulación de diferentes mecanismos jurídicos que están destinados a la depuración o eliminación de las actuaciones jurídicas de la Administración sobrevenidas en la apreciación del interés público o de las circunstancias objetivas concurrentes al dictar el acto.

El libro es una recapitulación de todos los fundamentos legales existentes en la actualidad que tienen relación directa o indirecta con los procesos de revisión administrativa. Este tipo de modificación (revisión o eliminación) se puede producir por vía de los mecanismos existentes a tal efecto, y están encuadrados en cuatro grandes bloques: los procedimientos especiales de revisión, el recurso de reposición, las reclamaciones económico-administrativas y el recurso contencioso-administrativo. Las algo más de mil páginas que conforman el volumen están separadas en ocho grandes secciones, adjuntando una amplia y útil bibliografía. Además de la exposición y análisis que supone el tema central, la lectura se ve acompañada en todo momento por las continuas referencias en materia de jurisprudencia, así como con numerosos ejemplos que propician un elevado grado de comprensión por parte del lector.

Aparece una amplísima introducción a modo de capítulo primero, donde se desvelan los aspectos principales en un planteamiento general, que van a dar

forma a lo que posteriormente se desarrolla en los siguientes capítulos. Al finalizar este preámbulo, el lector está en plena disposición de abordar el análisis del resto del libro con la confianza de haber trazado las líneas maestras de las posteriores explicaciones.

Ya en el segundo gran apartado, aparece el análisis efectuado a los procedimientos especiales de revisión, que se pueden resumir en la revisión de actos nulos de pleno derecho, la declaración de lesividad de actos anulables, la revocación, la rectificación de errores y la devolución de ingresos indebidos.

Más adelante, la lesividad o, dicho de otro modo, el acto o proceso promovido por la Administración en demanda de que se anule un acto administrativo anterior dictado por ella misma, es tratado en toda su complejidad en el capítulo tercero de la obra.

En esta vorágine administrativo-legal, aparece la exploración jurídica de la problemática asociada a la revocación de los actos tributarios, entendida como tal la retirada definitiva por la Administración de un acto suyo anterior mediante otro de signo contrario, permitiendo subsanar los perjuicios causados a los contribuyentes, o que tengan un efecto de mejora en la situación de los mismos.

La sección quinta está destinada a tratar el procedimiento de rectificación, de errores materiales, de hecho y aritméticos. En este sentido, una gran novedad consiste en la introducción como error de hecho el resultante de los propios documentos incorporados en el expediente administrativo, suponiendo esta variación una trascendental transformación en el procedimiento. No menos importante e interesante resulta el estudio que se realiza en el sexto capítulo acerca del procedimiento de devolución de ingresos indebidos, o expresado con otras palabras, el pago que resulta improcedente conforme a Derecho o el derecho de crédito que

la persona que efectuó el ingreso tiene frente a la Administración que recibió la suma indebida.

Para que todos estos procedimientos se lleven a efecto, debe haber existido con anterioridad una propuesta de revisión. O bien por el procedimiento de oficio, o bien dicha revisión se efectúa mediante recurso de reposición, cuando el contribuyente considera lesionados sus derechos. Para un mayor conocimiento, se desgranar los actos que entran en la categoría de impugnables, al igual que todo lo que rodea a esa decisión, es decir, el plazo de presentación, el lugar, el órgano competente para la resolución, la duración del mencionado procedimiento, los efectos que aparecen tras la interposición del recurso, así como los nuevos recursos ante la resolución del recurso presentado.

Es el capítulo octavo de una amplitud similar a los anteriores en su conjunto. No es de extrañar, ya que el autor, Andrés Sánchez Pedroche, analiza con rigurosidad y con una medida y comedida amplitud, todos los aspectos relevantes que tienen que ver con la reclamación económico-administrativa. El lector está ante un nuevo acierto del Centro de Estudios Financieros. Hay que señalar, como elemento positivo en el momento de valorar tan ingente obra, que la estructura del manual permite, gracias a sus continuas referencias y ejemplos, que aun con más de un millar de páginas, el estudio de la temática abordada se convierta en un devenir mucho más liviano que lo que el grosor del volumen a primera vista podría sugerir. En definitiva, es un referente para el estudioso que quiera conocer en profundidad y con plena garantía de aprendizaje todo lo concerniente a la revisión administrativa en vía tributaria, no tiene otra opción que acudir a la presente publicación.

**Jesús Domínguez Rojas**





