

# ECONOMISTAS

COLEGIO DE  
MADRID

## Economía de Madrid

Julio Alcalde Inchausti  
Luis Blázquez Torres  
Juan Bravo Rivera  
Juan R. Cuadrado Roura  
Sergio Díaz Valverde  
Francisco Fernández Sáinz  
Ramón Ferraz  
José Manuel Galindo Cueva  
Aurora García Ballesteros  
José Luis García Delgado  
Gregorio Izquierdo Llanes  
Ana López  
Ángel López de la Mota  
Fermín Lucas  
Alberto Matellán Pinilla  
Mercedes Molina Ibáñez  
Enrique Ossorio Crespo  
Juan Ignacio Palacio Moreno  
Antonio Pulido

95  
2003  
Año XXI



**ECONOMISTAS**

COLEGIO DE MADRID

Febrero 2003 - Número 95

**Consejo de Redacción**

Emilio Ontiveros (Director)  
 José M.ª Pérez-Montero (Secretario)  
 Carmen Alcaide  
 José Antonio Alonso  
 M.ª Eugenia Callejón  
 Alvaro Cuervo  
 Joaquín Estefanía  
 Yolanda Fernández Lommen  
 José Luis García Delgado  
 José Manuel González-Páramo  
 Juan Emilio Irazo  
 Manuel Lagares  
 José Antonio Martínez Soler  
 Javier Monzón  
 Rafael Myro  
 Ignacio Santillana

La sección «En Portada»  
 ha sido coordinada por  
 Juan E. Irazo, Director  
 General del Instituto de  
 Estudios Económicos

**Diseño de Portada**

Manuel Estrada

**Edita**

Colegio de Economistas de Madrid

**Redacción y Administración**

Flora, 1 - 28013 Madrid  
 Teléfono: 91 559 46 02  
 revista.economistas@cemad.es

**Produce e Imprime**

Raíz Técnicas Gráficas

**Depósito Legal**

M-13.155-1983  
 ISSN 0212-4386

Esta revista ha sido patrocinada  
 por la Consejería de Economía  
 e Innovación Tecnológica,  
 Dirección General de  
 Economía y Planificación,  
 de la Comunidad de Madrid



Colegio de  
 Economistas  
 de Madrid

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****Crecimiento económico y sus determinantes**

- |    |  |  |
|----|--|--|
| 6  | Luis Blázquez Torres                                 | La economía de Madrid. Confianza y competencias      |
| 16 | José Luis García Delgado                             | Teoría de Madrid                                     |
| 21 | Antonio Pulido y Ana López                           | Madrid: economía dinámica                            |
| 28 | Julio Alcaide Inchausti                              | Transferencias de renta interregionales              |
| 34 | Juan Ignacio Palacio Morena                          | Emigración y crecimiento económico                   |
| 40 | Aurora García Ballesteros                            | La inmigración en la población madrileña             |
| 47 | Sergio Díaz Valverde                                 | El empleo en la Comunidad de Madrid                  |
| 52 | José Manuel Galindo Cueva                            | El mercado inmobiliario en la Comunidad de Madrid    |
| 60 | Gregorio Izquierdo Llanes y Alberto Matellán Pinilla | Las infraestructuras en Madrid                       |
| 65 | Juan R. Cuadrado Roura                               | Madrid, centro nacional e internacional de servicios |
| 73 | Mercedes Molina Ibáñez                               | Las inversiones extranjeras                          |

**Financiación y fiscalidad**

- |    |  |  |
|----|--|--|
| 79 | Juan Bravo Rivera y Enrique Ossorio Crespo | Un nuevo sistema de financiación para Madrid |
|----|--|--|

**Empresas de Madrid**

- |     |                           |   |
|-----|---------------------------|---|
| 87  | Ramón Ferraz              | Caja Madrid, entidad financiera de la Comunidad de Madrid                                 |
| 91  | Ángel López de la Mota    | El aeropuerto como motor económico. Beneficios generados por Madrid-Barajas en su entorno |
| 98  | Fermín Lucas              | Las ferias, motor de desarrollo   |
| 104 | Francisco Fernández Sáinz | EADS en la Comunidad de Madrid  |

**110 Tribuna**

- |     |  |  |
|-----|--|--|
| 110 | Roberto Montero Granados y Dolores Jiménez Rubio     | La financiación de la sanidad ajustada por índices de necesidad                |
| 119 | Miren Barrenetxea Ayesta y Antonio Cardona Rodríguez | La brecha digital como fuente de nuevas desigualdades en el mercado de trabajo |

**129 Crónicas**

- |     |                      |   |
|-----|----------------------|---|
| 129 | M.ª Eugenia Callejón | Debate sobre «Crisis de ejecutivos y buen gobierno» |
|-----|----------------------|---|

**132 Libros**





## Economía de Madrid

La fortaleza de la economía madrileña en los últimos años se ha apreciado, tanto en el ritmo de actividad como en la creación de empleo, muy superiores a los registrados en el conjunto nacional. Así, el crecimiento acumulado del PIB en la Comunidad de Madrid entre 1995 y el 2001 fue del 28%, más de cuatro puntos superior a la media nacional, mientras que, en ese mismo periodo, la sexta parte del empleo creado en España ha correspondido a Madrid. Este mayor dinamismo se debe a la presencia de un sólido y moderno tejido industrial, junto con una privilegiada localización, aprovechando su condición de capital y el carácter radial de la red de comunicaciones y transportes, que convierten a Madrid en un gran centro financiero, con elevada presencia de sedes de empresas y entidades financieras, y comercial, gracias, también, a su alta densidad de población con elevado poder adquisitivo: el PIB *per cápita* de la región es un 33% superior a la media del país. Asimismo, cabe destacar la notable terciarización de la economía madrileña; en concreto, los servicios de mercado representan algo más del 63% del valor añadido de la región, ocho puntos más que en el conjunto de España. Destaca el papel relevante de actividades de mercado carácter innovador, como las comunicaciones, la intermediación financiera o los servicios avanzados a empresas, cuyo desarrollo depende de la disponibilidad de adecuadas infraestructuras y de personal altamente cualificado.

En consecuencia, ha sido necesario un notable esfuerzo inversor en capital físico, humano y tecnológico. Por un lado, la situación privilegiada de Madrid en materia de infraestructuras y equipamientos ha impulsado el crecimiento, al potenciar la productividad del sector privado e incentivar el asentamiento empresarial, y ha contribuido al bienestar social. Por otro lado, la Comunidad cuenta con una mano de obra joven y altamente cualificada y con una importante presencia de actividad científica e investigadora, lo que permite a Madrid ser la Comunidad donde mayor penetración ha tendido la *Nueva Economía*. En este sentido, la disponibilidad de factor trabajo también está relacionada con el importante fenómeno de la inmigración, alrededor del 9% de la población total madrileña, lo que permite compensar el envejecimiento de la población y reafirma el carácter tradicional de región abierta.

En la actualidad, la Comunidad de Madrid constituye el territorio más atractivo para la localización de capital internacional, siendo la primera región receptora de inversiones del exterior, a gran distancia de las demás. La implantación del euro ha fortalecido el potencial de crecimiento de la región, en la medida en que, por un lado, ha facilitado el proceso de internacionalización de nuestras empresas y, por otro, España, y en particular Madrid, se ha convertido en la principal vía de acceso de la UE hacia Iberoamérica. Para afianzar esta posición de privilegio, y con el fin de atraer nuevas inversiones productivas en un mercado globalizado y caracterizado por la creciente competencia, es necesario seguir apostando por el dinamismo y la competitividad empresarial, manteniendo el actual clima de confianza y estabilidad entre los agentes económicos y sociales. Pero, además, Madrid debe apostar por la calidad de vida y el equilibrio social y reforzar su identidad cultural, educativa e investigadora, en aras de seguir atrayendo un turismo, tanto de ocio como, especialmente, de negocios, ferias y congresos, segmento donde Madrid se configura como uno de los principales destinos a nivel mundial.

## La economía de Madrid. Confianza y competencias

El 1 de enero de 2002 se hacía realidad la consecución de la Unión Económica y Monetaria, uno de los retos más importantes para los Estados y los pueblos de Europa desde la creación de la Comunidad Europea. Por primera vez en la historia de Europa, más de trescientos millones de ciudadanos utilizamos un medio de pago común, manejamos una misma moneda sin estar sujetos a interpretaciones o cálculos de equivalencia y conversión, lo que constituye sin duda un factor de cohesión en términos de avanzar en la identidad común, como verdaderos protagonistas de la construcción europea.

Esta integración en la UEM presenta una serie de ventajas macroeconómicas que deben ser utilizadas; ventajas tales como una mayor estabilidad económica, supresión de los riesgos de cambio en la zona euro, promoción de políticas económicas saneadas, reforzamiento del mercado único y un claro favorecimiento de la inversión. La introducción plena del euro como moneda única de los doce países que integran la Unión Económica y Monetaria le está permitiendo ya, alcanzar un destacado papel como divisa fuerte en el plano internacional, operando como medio de pago en los ámbitos financieros y de inversión, como moneda reserva en los usos oficiales (por delante del yen y de la libra esterlina) y actuando como unidad de cuenta junto al dólar estadounidense. Todos estos ámbitos se relacionan tanto con los mercados financieros como con la economía real.

Además, la introducción del euro tiene efectos positivos tanto sobre las inversiones como sobre el comercio exterior. En el comercio intracomunitario desaparecen los costes de transacción por la utilización de la moneda única. En el comercio exterior extracomunitario el euro se va a convertir con el tiempo en una moneda vehicular, abriéndose paso frente al dólar. Por último, y gracias a la labor del Banco Central Europeo, como ya se está demostrando, las ventajas también son apreciables y en este sentido cabe destacar el aumento de la competencia en los mercados domésticos, la desaparición de las devaluaciones, una inflación estable y con poca variación, junto con unos tipos de interés bajos y estables, simplificación de los trámites y documentos en las relaciones internacionales y una mejora de transparencia en los mercados y del sistema de precios para la toma de decisiones.

### 1. El euro beneficia a la Comunidad de Madrid

Todas las ventajas derivadas de participar como integrante y socio fundador de un mer-

Luis Blázquez Torres

Consejero de Economía e Innovación Tecnológica  
de la Comunidad de Madrid

cado y una moneda común han supuesto, sin lugar a dudas, un beneficio para la Comunidad de Madrid y para sus ciudadanos, pues no sólo lo han convertido en una autonomía de futuro, construida sobre los sólidos pilares de la actividad económica, de la creación de empleo y de la iniciativa empresarial, sino que han hecho de ella una plaza financiera con peso específico propio en Europa y una puerta abierta a la Unión Europea hacia los mercados de toda Iberoamérica. Hemos de considerar el euro, no como un punto de llegada, sino como un punto de partida hacia nuevos retos y oportunidades. La integración en la Unión Económica y Monetaria (UEM) está favoreciendo tanto a los países integrantes de la UE, como a sus regiones o comunidades autónomas, en términos de crecimiento real y empleo. Es por ello que, como región capital, debemos aprovechar este nuevo contexto europeo y ponerlo al servicio de la sociedad generando una mayor riqueza que permita, con un reparto más igualitario, mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos.

Una de las principales consecuencias de la introducción del euro ha sido la creación de un inmenso mercado de interior que está modificando el entorno comercial de todas las empresas de la zona euro, tanto de aquellas que operan sólo en el mercado nacional, como de las que trabajan en varios mercados de dicha zona. En este sentido, no hay que olvidar la altísima presencia de sedes centrales de empresas y entidades financieras sobre el suelo de Madrid, más del 60% del total español, que responde desde una perspectiva económica a la posición céntrica de nuestra capital en el territorio español, reforzada por el carácter radial de su red de comunicaciones y transportes. Igualmente hay que resaltar su altísima densidad de población (659 habitantes/km<sup>2</sup>) de alto poder adquisitivo, que configura un área comercial de casi el 13% del total nacional, en contraste con la bajísima densidad de la España interior, y su fuerte dinamismo económico. Durante los últimos años se ha producido un fuerte crecimiento de las exportaciones. Basta señalar como muestra que la región de Madrid, con menos de un 13% del total de la población y con una superficie del orden de 1,6% del total nacional, aporta más del 17,3% del Producto Interior Bruto español y que concentra el 71,9% de la inversión exterior. La región de Madrid se sitúa a la cabeza de la inversión en el exterior, siendo Latinoamérica el primer destino de ésta.

## 2. Confianza en la economía madrileña. Base sólida y fuerte dinamismo

El año 2002 ha estado marcado por la ausencia de estabilidad del entorno: las economías más potentes del planeta en fases de desaceleración (Estados Unidos, Japón...), una Unión Europea que ha ralentizado sensiblemente sus ritmos de crecimiento, profundas crisis de algunos países latinoamericanos, etc. No obstante, España ha conseguido mantener su actividad en este contexto (de hecho es, junto con Grecia, el país de la UE-11 que ha registrado los mayores ritmos de avance en 2001 y 2002 según Eurostat). Asimismo, la fortaleza de la economía madrileña ha quedado patente al no verse excesivamente afectada por los malos resultados del entorno. Sin embargo, es lógico que la desaceleración se traslade en cierta medida a nuestra región, de manera que el año 2001 asistimos a una reducción del ritmo de crecimiento alcanzado en el 2000 de seis décimas hasta el 3,3% y es previsible el mantenimiento de esta tendencia en el 2002.

Así, 2002 podría finalizar con un crecimiento interanual entorno al 3,0%, apenas tres décimas inferior al del pasado año 2001 y claramente superior al previsto para España, un 1,9% y para la Unión Europea un 1% (últimas previsiones de la CE en noviembre de 2002), resultando unos amplios diferenciales de crecimiento a favor de la Comunidad de Madrid. Esto implicaría dos relevantes conclusiones: la primera, que lo peor de la fase de desaceleración iniciada a finales del 2000 habría tocado a su fin, y que en ningún momento las tasas habrían alcanzado los niveles de desaceleración manifestados por las economías europeas y americanas.

Los buenos resultados obtenidos en los últimos años se han apoyado en una situación bastante favorable de la demanda propiciada por una importante mejora del mercado de trabajo, así como por un control de los precios mayor que en otras comunidades con crecimientos similares y el mantenimiento de los tipos de interés en niveles relativamente bajos.

Desde la óptica de la oferta, el elevado crecimiento del PIB se explica por un excelente comportamiento del conjunto de los sectores, destacando la construcción, que según la última información publicada por el Instituto Nacional de Estadística ha sido el sector que más ha tirado de la economía madrileña en los últimos tres años (gráfico 1).

La evolución de la economía madrileña en los últimos años ha dado muestras de una gran

empresas; y un sector turismo que tiene una conciencia clara de encontrarse en el principal punto turístico de España, y con unas potencialidades enormes aún por desarrollar.

No obstante, los mayores índices de especialización aparecen en dos ramas industriales: papel, edición y artes gráficas, con un peso un 60% superior en nuestra región y equipo eléctrico, electrónico y óptico, un 74% más importante en Madrid que en España. Así, podemos comprobar cómo actividades punteras, que requieren una mano de obra altamente cualificada encuentran en Madrid un espacio ideal para su desarrollo.

Así, a pesar de que una de las principales características de la industria madrileña es su diversificación, aparecen especializaciones productivas en determinados sectores, como las que se han comentado. Las necesidades del enorme mercado residente generan un amplísimo abanico de oportunidades en el que proliferan las industrias dedicadas a la elaboración de bienes para el consumo final (farmacia, bebidas y tabaco, libros, ropa, muebles...). Por otro lado, se observa una presencia también muy importante en la región de industrias dedicadas a la fabricación de bienes de equipo con un elevado nivel tecnológico (principalmente electrónica). Por último, también puede hablarse de una cierta especialización en industrias intermedias que surten a las actividades citadas anteriormente (como la química y el sector de artes gráficas) y a otros sectores como la construcción (industria del cemento).

En cualquier caso, toda especialización surge como una respuesta a la existencia de ventajas comparativas respecto a otras regiones. En este caso, Madrid se vale de la elevada formación y capacitación laboral de su mano de obra, de la relevante presencia científica e investigadora y, cómo no, del tamaño y características del enorme mercado metropolitano.

#### 4. Fuerza de trabajo

Los análisis e informes económicos más recientes señalan a la Comunidad de Madrid como una de las regiones españolas más desarrolladas y dinámicas, con unos índices de crecimiento económico en ascenso y con un alto nivel de convergencia europea con las regiones más desarrolladas, situándola entre las regiones con mejores perspectivas de desarrollo de la eurozona, hechos que han provocado que nuestra Comunidad atraiga a una parte muy importante de la población inmigrante, con el consiguiente aumento de la

población. El capital humano de nuestra región supera actualmente los 5,4 millones de habitantes y según las últimas proyecciones realizadas por el Instituto de Estadística de la CM, nuestra Comunidad alcanzaría las 5.853.000 personas en el 2006 y 6.161.000 en el año 2011.

La fuerte dinámica económica de la región favorece la concentración de población trabajadora, lo que a su vez, reduce el peso relativo del resto de los grupos de edad. Se trata de una fuerza de trabajo especialmente joven en relación con la de otras regiones punteras en Europa. De hecho, los grupos de edad más significativos de la pirámide corresponden a los adultos-jóvenes recientemente incorporados al mercado de trabajo. De éstos debe destacarse su excelente nivel de capacitación laboral, lo que unido a su numerosa presencia, incorpora un enorme potencial de crecimiento a la economía regional.

En cuanto al crecimiento demográfico, los últimos resultados de las estadísticas del movimiento natural de la población muestran una recuperación de todos los indicadores de nacimientos, debido principalmente a dos razones: por una parte, se ha producido un importante aumento de la población inmigrante extranjera en nuestra región que, a fecha 1 de enero de 2002, ascendía a 456.047 personas, la mayor parte de ella procedente de Latinoamérica, norte de África y Europa del Este (se estima que entre el 8-9% de la población es inmigrante), con tasas de fecundidad superiores a la de las madrileñas. Por otro lado, parte de la generación del *baby-boom* se encuentra en la edad elegida para tener hijos, lo que, sin duda, debe influir en el número de nacimientos.

Respecto al saldo migratorio, aunque actualmente se ha frenado muy significativamente la entrada de población desde otras regiones o países, el fuerte aumento de la población trabajadora favorecerá sin duda el crecimiento económico en un futuro inmediato, al tratarse de población en edad de trabajar y también tendrá efectos en la estructura por edades.

El fuerte crecimiento económico de nuestra región en los últimos años ha tenido un claro reflejo en la creación de empleo, 637.600 puestos de trabajo desde 1995. Madrid es la región española que ha creado empleo a un ritmo más intenso, con una tasa de crecimiento del empleo desde 1995 del 37,8%, superando claramente a la media nacional que se sitúa en el 30,9%. Ello ha permitido que no sólo se haya absorbido el aumento del número de activos, sino que se ha conseguido elevar la tasa de actividad, situándose en un 56,7%, 2,4 puntos por encima de la tasa de España.

Los costes salariales totales en la Comunidad de Madrid, en el primer semestre del 2002, se situan en 2.224 euros por trabajador/mes, un 16% superior a la media nacional, estando Madrid a la cabeza del *ranking* nacional, lo que pone de manifiesto el alto poder adquisitivo de los trabajadores madrileños debido a su mayor productividad y cualificación profesional. El gasto medio *per cápita* (año 2002, primer trimestre) es de 2.178 euros al trimestre, un 24% por encima de la media nacional, siendo Madrid la primera región española.

Estos indicadores muestran claramente que se ha incrementado la capacidad de consumo de los madrileños reforzando una de las características básicas de nuestra economía: una potente demanda interna con gran capacidad de consumo, aspecto que se ve claramente reflejado en los indicadores que miden la paridad de poder de compra que nos sitúan un 20% por encima de la media europea y un 34% por encima de la media nacional. Esta situación refleja claramente que disponemos un mercado interno con una amplia base laboral, a la vez que con unos niveles bastante altos en renta disponible *per cápita*, lo cual ha permitido una importante mejora en los niveles de calidad de vida de los ciudadanos madrileños.

## 5. La política económica del gobierno de la Comunidad de Madrid

Desde el inicio de su mandato, el gobierno de la Comunidad de Madrid ha centrado su actuación en el ámbito económico en los siguientes conceptos:

- Promover una base y entorno capaz de atraer nuevas inversiones productivas a Madrid, mejorando los factores de atracción de la región y dándolos a conocer a escala internacional.

- Apoyar la mejora de la competitividad de las empresas madrileñas, en especial de las Pymes, generando un tejido industrial y de servicios avanzados a las empresas sólido e innovador.

- Establecer un clima de confianza y estabilidad entre los agentes económicos y sociales, que tienen un amplio reflejo en los acuerdos sociales alcanzados con las organizaciones empresariales y sociales y en una muy baja conflictividad laboral, es otro de los factores que contribuye de forma decisiva a hacer atractiva nuestra región para las empresas.

El objetivo prioritario es avanzar en aquellas actuaciones que tengan como objeto alcanzar un incremento de la competitividad empresarial, así

como la del territorio. Para ello se seguirán manteniendo las políticas activas de empleo en todos los ámbitos, conjuntamente con la formación y se realizará un gran esfuerzo en cuanto al apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico empresarial, en especial en el ámbito de las Pymes.

La política de desarrollo regional de la Comunidad de Madrid contempla, entre otros, los siguientes aspectos:

### 5.1. Apoyo a las infraestructuras productivas

En este marco de actuación, la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica ha puesto en marcha una política de generación de modernas infraestructuras industriales, con el fin genérico de crear los cimientos sobre los que asentar el desarrollo presente y futuro de la región de Madrid y situar a la Comunidad en los primeros lugares de la economía europea en cuanto a generación de riqueza.

Junto a la creación de nuevo suelo para las actividades productivas —más de diez millones de metros cuadrados de nuevo suelo industrial en la presente legislatura con las once nuevas actuaciones programadas y en marcha—, el gobierno regional, a través de la Consejería de Economía e Innovación tecnológica, ha apostado por una mejora de las infraestructuras productivas, que aparecen como un elemento clave de la política económica para incrementar el potencial de desarrollo de las regiones. Estas mejoras se han traducido en numerosos planes de ayuda a la inversión en todo tipo de infraestructuras que han sido promovidas por las diferentes direcciones generales y organismos que componen la Consejería.

### 5.2. Apoyo a la gestión empresarial

El compromiso de creación de riqueza y empleo no debe implementarse mediante el crecimiento de lo público, sino por la vía de fomentar mayor competitividad regional, prestar mayores servicios con menores costes y gestionar eficazmente. En consecuencia, la Comunidad de Madrid tiene por objetivo coordinar los recursos y las actuaciones de todas las Administraciones para aumentar la eficiencia administrativa, facilitando y unificando los trámites para el desarrollo de iniciativas empresariales y toda la información relevante al respecto.

La Comunidad de Madrid debe continuar siendo un territorio atractivo para la inversión extranjera, en este sentido se deben seguir fomentando las inversiones de infraestructuras, tanto productivas como de comunicación.

Con toda seguridad, la base *servicios-industria* madrileña seguirá experimentando en la próxima década cambios estructurales que afectarán no sólo a los patrones de especialización regional, sino también a modos de gestión empresarial, necesidades de formación de trabajadores, modalidades de empleo, etcétera.

La Comunidad de Madrid debe, pues, consolidar unas especializaciones terciarias que no excluyan a la industria, sino que se basen en ésta, ya que el sector industrial debe vincularse cada vez más con el sector servicios y sobre todo con aquellos servicios de apoyo a la industria en el plano productivo. La economía madrileña se fundamenta en el liderazgo de los servicios a partir de una industria moderna y competitiva. Adoptando una perspectiva de medio y largo plazo, el establecimiento de una estrategia de competitividad industrial para Madrid no pasa necesariamente por promocionar directamente sectores concretos, sino por atender las necesidades competitivas genéricas de una pluralidad de actividades susceptibles de contribuir significativamente, y con criterios de mercado, al crecimiento del producto regional.

## 6. Plan de choque I+D

Desde la Comunidad de Madrid se ha fomentado el aumento de la oferta formativa universitaria. Madrid es hoy, con sus trece universidades y sus casi trescientos mil alumnos, el primer centro de enseñanza superior de España; si a ello le añadimos los cerca de cincuenta centros públicos de investigación con los que contamos, nuestra región se configura como el principal difusor de la investigación y desarrollo en España. Estamos orgullosos de que Madrid sea hoy la comunidad que realiza mayor esfuerzo innovador en España. Este hecho concuerda con la realidad de una región en la que trabaja la mayor parte del personal investigador de nuestro país, somos la comunidad que más aporta al gasto total en I+D de España, el 31%.

Según el indicador global de penetración regional de la nueva economía, elaborado por el Centro de Predicción Económica (CEPREDE) de la Universidad Autónoma de Madrid en julio de 2002, nuestra Comunidad ocupa la primera posición con un índice global de 155 sobre una media nacional de 100, siendo seguida por Cataluña, con un índice de 123. Este indicador es una síntesis que resume la posición relativa de cada comunidad en un conjunto de variables como, el

gasto in I+D, el personal ocupado en I+D, patentes, empresas de tecnología, uso del comercio electrónico, exportaciones/importaciones del sector TIC y equipamiento de los hogares con tecnologías de la información y comunicación.

Con los indicadores anteriores vemos claramente la concentración en nuestra Comunidad de este tipo de actividades, con un peso muy superior a su participación en el PIB nacional.

En este momento de ralentización económica mundial, la lucha empresarial por estar presente en los mercados, estará lógicamente vinculada cada vez más a la competitividad que puedan alcanzar las empresas sobre la base de la innovación y la incorporación de las nuevas tecnologías.

A pesar de los logros obtenidos en los últimos años, somos conscientes de la necesidad por apostar por la más rápida difusión de la *Sociedad del Conocimiento* en nuestra región como método prioritario que nos permita mejorar sustancialmente la productividad y competitividad de nuestras empresas, de forma que podamos posicionarnos en el grupo de cabeza de las regiones más competitivas en Europa. Por ello, la Comunidad de Madrid, a través de la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica, ha diseñado un plan de choque para el período 2002-2003, con una dotación presupuestaria de 360 millones de euros, cuyo objetivo es contribuir a la difusión de la innovación tecnológica en las empresas.

Entre las distintas actuaciones que contempla el plan de choque, destacaré la introducción de servicios tecnológicos avanzados en los polígonos industriales a lo largo de unos nueve millones de metros cuadrados, la creación de cuatro millones de metros cuadrados de suelo tecnológico, el desarrollo de infraestructuras de accesibilidad a banda ancha, la puesta en marcha de cuarenta centros de difusión tecnológica, la creación de una base territorial de quinientos agentes de innovación, etcétera.

## 7. Madrid como principal destino mundial de ferias y congresos

El turismo madrileño ya se ha recuperado de los efectos negativos provocados por los atentados en Estados Unidos del 11 de septiembre de 2001, y se augura un final de año muy positivo para el sector. El comportamiento del turismo en la Comunidad de Madrid fue mejor en septiembre que en agosto, al incrementarse el número de turistas extranjeros en un 9,3% con respecto al año 2001 y el de los residentes en España en un 4,7.

En la misma línea, el número de viajeros aumentó en un 6,8% respecto de septiembre del ejercicio precedente.

Con estas cifras, la región logró superar durante el pasado mes de septiembre la *cifra récord* de 539.000 viajeros y cerca de 1.150.000 pernoctaciones, con un crecimiento de la ocupación por habitaciones que llegó hasta el 71,9%. Estos datos marcan una tendencia diferente de la que se ha presentado en el conjunto de España y demuestran la *gran fuerza* del turismo madrileño y los efectos de los programas de promoción que se están desarrollando por el actual equipo de gobierno regional.

Madrid se configura como la cuarta comunidad más visitada de España tras Canarias, Andalucía y Cataluña, comunidades que sí tienen litoral. Nuestro reclamo es el turismo de ocio y el de negocios.

El triángulo del arte, formado por los museos del Prado, Reina Sofía y Thyssen Bornemisza, es uno de los principales reclamos a la hora de la elección de Madrid como destino turístico, cabe añadir también el atractivo de ciudades consideradas Patrimonio de la Humanidad, como Alcalá de Henares o Aranjuez.

Un buen ejemplo de ocio en nuestra región lo constituye el Parque Warner, en el que se han invertido 379 millones de euros y ha creado 1.600 puestos de trabajo. La elección de su ubicación en la zona sur de Madrid, en la localidad de San Martín de la Vega, no ha sido por casualidad, corresponde al compromiso de reequilibrio territorial de la CM. No cabe duda de que el éxito de Madrid pasa por el éxito de los municipios de la región.

Otro de los principales motores del sector en la Comunidad es el turismo de negocios. Madrid se configura como segundo destino mundial en turismo de reuniones detrás de Londres equiparándose con París, a lo que sin duda, contribuyen a consolidar tanto Ifema como el Palacio de Congresos. Junto con el aeropuerto, Ifema es el segundo motor de desarrollo de Madrid. La actividad del recinto ferial, que en 2001 fue visitada por más de tres millones de personas, genera al año 1.300 millones de euros, motivado principalmente por el perfil del turista de negocios, con un alto poder adquisitivo.

Con el fin de dinamizar la economía, crear más valor añadido en la región y lograr la eficacia para poder autofinanciarse en un futuro, Ifema ha ampliado sus instalaciones. Con esta ampliación, en la que se han invertido unos 95 millones de euros, el Parque Ferial Juan Carlos I ha aumentado su capacidad en un 50%, con lo que en la ac-

tualidad dispone de una superficie de 150.000 m<sup>2</sup> de exposición. La Feria de Madrid, que en 2001 facturó casi 106 millones de euros y obtuvo un beneficio de cerca de 18 millones de euros, espera, como consecuencia de las nuevas dimensiones, un crecimiento de su volumen de negocio del 25% y un resultado próximo a los 23 millones de euros. Ifema acogió la celebración de 62 ferias en 2001, y en 2002 dará cabida a 72. Ifema se encuentra entre las cinco primeras ferias europeas y nuestro reto está en convertirnos en la primera feria a nivel europeo en cuanto a actividad en un plazo de cinco o seis años.

## 8. Madrid como región capital

Madrid, como región capital, es foro de debate, reflexión e impulso para los acontecimientos de la vida política, económica y social española; primer centro financiero y de servicios, consolidada segunda región industrial y núcleo aglutinador de un potencial humano, económico y natural de significadas dimensiones. Centro neurálgico de comunicaciones donde convergen en ella, actividades industriales, financieras y de servicios que, junto con una adecuada infraestructura a nivel de dotación de polígonos y áreas industriales, dispone de una actividad ferial, que en sólo veinte años de vida se ha colocado entre las primeras de Europa.

Una moderna red de transportes y comunicaciones, hacen de la región madrileña una de las Comunidades españolas y una de las regiones europeas más atractivas para el asentamiento empresarial. Cabe recordar que en 1992 Madrid fue la Capital Europea de la Cultura. Desde esa fecha todos los aspectos económicos, culturales y de negocios han sufrido un auge no comparable a ninguna otra región europea.

El gobierno de la Comunidad de Madrid es consciente del papel que la empresa representa como elemento clave para la estabilidad del sistema económico, por su flexibilidad para adaptarse a los cambios y por su importante potencial en la generación de puestos de trabajo. Apostamos por el dinamismo, la competitividad y la productividad del tejido empresarial, fomentando de una parte el asentamiento industrial en nuestros sectores productivos y, de otra, la modernización de las empresas ya existentes. Nuestra región está dotada de una buena estructura productiva, que debemos hacer más competitiva de cara a la realidad de un mercado cada vez más abierto y globalizado.

Es, por tanto, nuestro objetivo, impulsar la actividad económica y crear las condiciones objetivas de rentabilidad de la inversión, haciendo a las empresas más competitivas y proporcionando las infraestructuras necesarias a tal fin. El apoyo a las iniciativas empresariales será el mejor camino de desarrollo, de bienestar y de progreso y, desde la administración regional, nos sentimos solidarios con este compromiso. □

### RESUMEN

*La Comunidad de Madrid, con una población que supera los 5,4 millones de habitantes, ha logrado en el período 1995-2002 ser la región más dinámica del conjunto nacional, lo que ha hecho converger a nuestra comunidad a los niveles de las regiones más avanzadas de Europa. Su estructura económica especializada en servicios pero con un importante motor industrial ha permitido generar 637.000 empleos desde 1995. La administración autonómica ha apoyado el desarrollo de infraestructuras, la gestión empresarial y el I+D con objeto de lograr nuevas inversiones, mejorar la competitividad y lograr el clima de confianza necesario que garantice un desarrollo próspero y equilibrado.*

**Palabras clave:** Economía de Madrid, Introducción del euro, Sector servicios, Empleo, Política económica, I+D, Turismo.

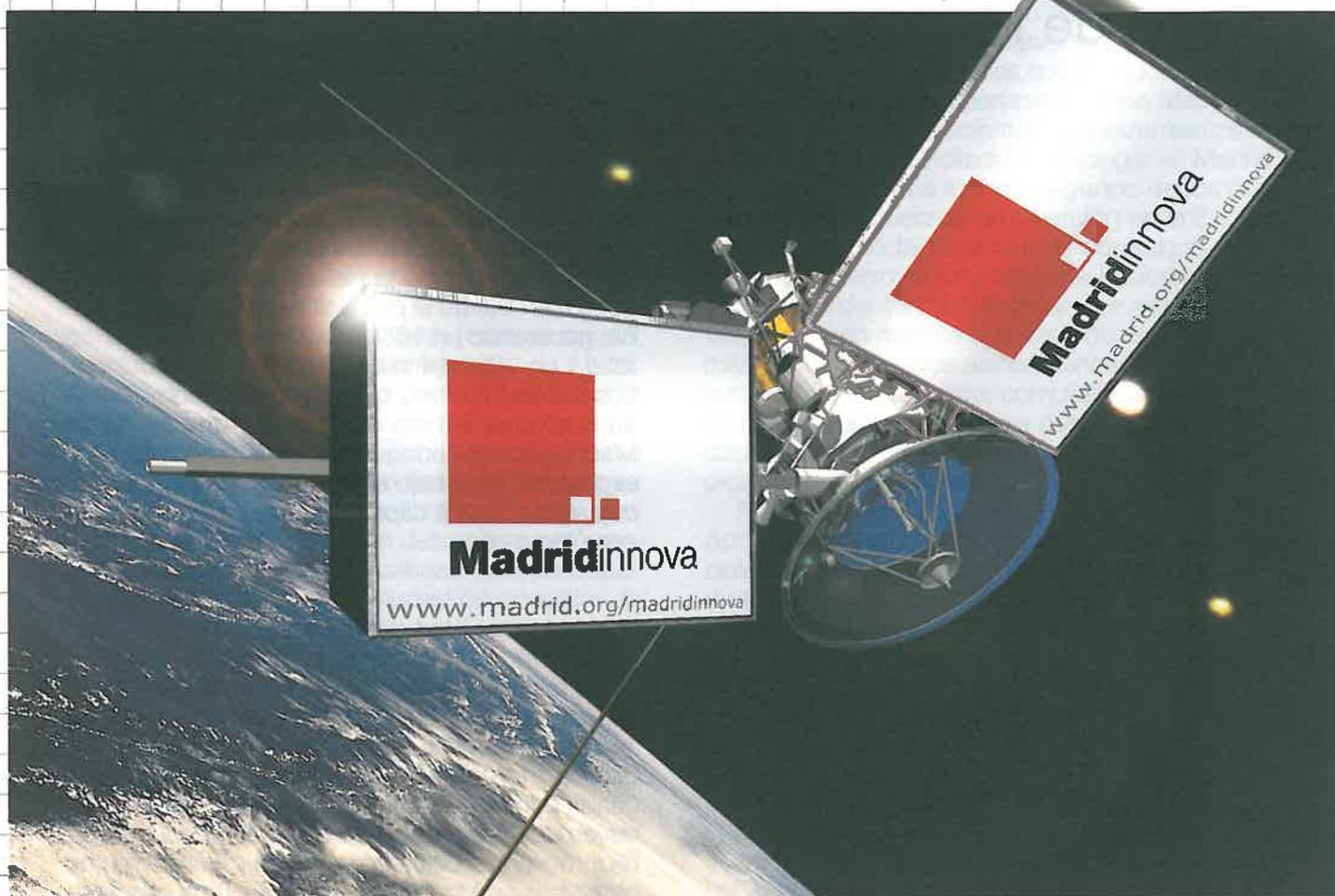


**Comunidad de Madrid**

CONSEJERIA DE ECONOMIA E INNOVACION TECNOLOGICA



**SI ERES EMPRESARIO, PUEDES LLEGAR MUY LEJOS**



## Para promover la Innovación Tecnológica de las Empresas Madrileñas

- ✓ Programas de Ayudas a la Innovación.
- ✓ Más de 7 millones de metros cuadrados para actividades económicas de carácter tecnológico.
- ✓ Una Red de Centros de Empresas y de Centros de Difusión Tecnológica al servicio de nuevos proyectos empresariales.

### **INFÓRMESE EN:**

Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE)

C/ José Abascal, 57

28003 Madrid.

Tlf: 91 399 74 00

Fax: 91 399 74 78

tria, se troca en iniciativas institucionales y apoyo a programas de alcance en el estudio científico, ampliando la presencia física de la *ciencia de corte* por el tejido urbano de la ciudad, con realizaciones que devendrán en algún caso emblemáticas. Así, particularmente en las últimas décadas del siglo XVIII, Madrid pasa a ser el núcleo científico más importante de España, con proyectos tan ambiciosos como el Gabinete de Máquinas, desde 1788 en el Palacio del Buen Retiro y del que surgirá en 1802 la Escuela de Caminos y Canales; la Academia de las Ciencias, precedente remoto de las universidades politécnicas actuales, y el Real Gabinete de Historia Natural, respondiendo todos a un mismo objetivo: concentrar en la capital del reino el *arte aplicado* más avanzado de la época. Sólo en parte se conseguirá completar lo ideado, pero en la ciudad emergen, antes de que el ochocientos inicie su andadura, realizaciones bien representativas de tal empeño: el Jardín Botánico, el Colegio de Cirugía y el Observatorio Astronómico, con edificios que, junto al que albergará la Biblioteca Nacional, contribuyen a definir un remodelado espacio urbano.

La envergadura potencial de todo ello sólo en una porción muy reducida encontrará continuidad en el curso del siglo XIX, desmoronándose incluso partes sustanciales del ambicioso conjunto antes proyectado: el mantenimiento aun durante décadas de una organización social fundada en los privilegios de la nobleza y el clero, y la propia entrecortada historia española de los tres primeros cuartos de la centuria, no aportarán, desde luego, alicientes para conseguir avances sustanciales. Habrá que saltar por eso de siglo para que, ya en el novecientos, comiencen a darse pasos decididos en la configuración de Madrid como capital española de la ciencia, por su capacidad para albergar instituciones dedicadas a la investigación y empresas con mayor capacidad de innovación tecnológica.

Desde los comienzos del siglo XX, en efecto, no ha dejado Madrid de afirmar esta condición. Si primero fueron la Junta para la Ampliación de Estudios y la malla de centros de investigación experimental y humanística que alentó el institucionalismo gineriano, y luego el Consejo Superior de Investigaciones Científicas, más tarde llegarán otras creaciones institucionales representativas de la iniciativa estatal en este ámbito. A su vez, las instalaciones fabriles en que la economía de la ciudad se va especializando, ganan en complejidad tecnológica, situándose a la cabeza de las inversiones en I+D de España. Y, por su parte, el crecimiento y la multiplicación de los recintos

universitarios, con la contribución que ellos hacen al *capital humano* disponible en todas las actividades productivas, constituye en nuestros días otro de los rasgos caracterizadores de Madrid.

De un Madrid que ostenta y asume una posición de liderazgo científico en el mapa español cualesquiera que sean los indicadores que se utilicen para medir tal fenómeno: los gastos en I+D (investigación y desarrollo), el personal especializado o los resultados (documentos y proyectos) de la actividad científica, reveladores todos de una pujante actividad (pública y privada, dependiente de la Administración o impulsada por las empresas) en los dominios de la ciencia y la técnica. Lo que también cabe afirmar, en fin, de lo concerniente a la industria editorial cuando el siglo XXI despegue.

#### 4. Madrid, capital económica

Aunque no dejaba de presentar ventajas el estar situada en un cruce natural de caminos en el centro geográfico de la Península, Madrid, villa convertida en corte por Felipe II en medio de una meseta de declinante pujanza, no gozó durante mucho tiempo de buena fama como ciudad industrial y emprendedora, viéndose en ella más bien un asiento de rentistas y burócratas, cuando no de comerciante privilegiados o de financieros ávidos de medrar al calor de los negocios del Estado. Sin embargo, frente a esa imagen *parasitaria*, desde la segunda mitad del ochocientos ha ido imponiéndose una imagen muy distinta de Madrid, como reflejo de la realidad dinámica de su economía, acorde con una función de capitalidad que trasciende del componente político para justificarse como polo de atracción pero también de difusión de capitales, de personas y de iniciativas. De riqueza económica, en una palabra.

En lo fabril, si Barcelona fue indudablemente *la fábrica de España* durante la *primera* revolución industrial, no pudiéndose poner en duda su supremacía decimonónica a escala española, Madrid acabará constituyendo, conforme avanza el siglo XX, el centro productor más representativo de la *segunda* de esas revoluciones, en la que se funden nuevos recursos energéticos (con la electricidad abanderando inicialmente un cambio sustancial), innovaciones tecnológicas diversas, distintas estructuras organizativas y sectoriales de la actividad industrial, y nuevas pautas en las relaciones laborales. En el curso secular del novecientos, desde luego, Madrid no ha dejado de ganar terreno dentro del conjunto de la producción industrial española, con el despliegue de un amplio y diver-

sificado tejido empresarial que ha desbordado con mucho el núcleo metropolitano. Un fuerte crecimiento industrial, en suma, acompañado de otro similar en el ámbito de las actividades terciarias, con sobresaliente representación de actividades de nuevo cuño —como las dedicadas a ofrecer servicios a las empresas: ingeniería, diseño, asesoría, consultoría, etc.— y con renovación de actividades tradicionales, como la comercial, por ejemplo, en cuyo dominio, las grandes superficies van imponiendo sus ventajas competitivas y su adaptabilidad a los gustos de los demandantes.

Desde una perspectiva temporal alargada, la capitalidad financiera de Madrid es, empero, el flanco económico que ha adquirido mayor solidez y preeminencia en estos tres últimos siglos. Sobre la base de los banqueros decimonónicos y, sobre todo, de los nuevos flujos de capital que llegan con el siglo xx, se articula en Madrid un sector financiero de sólidas trazas, dominante durante décadas en España, y que ha sabido adaptarse al exigente escenario internacional y a los nuevos desafíos, comenzando por la moneda única. También, como prueba de esa primacía, Madrid ha consolidado su condición de capital de la inversión exterior, tanto receptora como emisora, situándose a la cabeza del intenso proceso de internacionalización que ha acompañado a la integración de España en Europa en los últimos quinquenios.

El resultado conjunto de todo ello, en el umbral del siglo xxi, es la posición aventajada de Madrid para afirmar su condición de capital económica de España, ahora en el marco de la denominada *tercera* revolución industrial, o, si se prefiere, en el contexto del sustancial cambio tecnológico de nuestros días y de la nueva fase de mundialización de la economía. Lo que no es, desde luego, casual: es la consecuencia de sumar ventajas adquiridas en el proceso de industrialización (centro neurálgico del sistema de transportes interiores, capitalidad financiera, diversificación del tejido industrial, alta representación de las empresas de servicios avanzados) y de los réditos, durante los lustros más cercanos, tanto de ambiciosos programas de inversión en infraestructuras y de potenciación de la actividad empresarial, como de una dinámica productiva y emprendedora que sabe rentabilizar, entre otras cosas, la permeabilidad social y cultural de Madrid y su señalada vocación de apertura.

distinguen la economía de Madrid, acabe siendo un rasgo de orden sociológico: la veterana y creciente disposición de la capital de España para aglutinar recursos y voluntades, y para conseguir una fecunda simbiosis entre lo tradicional y lo nuevo en cada momento, entre lo castizo y lo cosmopolita, entre el comercio y la industria, entre lo público y lo privado. Y haberlo hecho, estar haciéndolo sin ensorberbecerse, con esa *humildad* consustancial a lo madrileño de que han hablado algunos de sus mejores conocedores, como Ramón Gómez de la Serna y Fernando Chueca Goitia, dos de ellos bien ilustres. □

## RESUMEN

*Pieza central y de creciente importancia en la economía española, Madrid asienta su pujanza económica en cuatro hechos básicos: su probada condición de ciudad y comunidad abiertas, con capacidad de atracción de recursos materiales y humanos pero también de irradiación de oportunidades de trabajo y prosperidad; su condición de punto nodal de la red interior del transporte peninsular, con demostrada adaptabilidad a las nuevas tecnologías de la información y la nueva economía; su condición de sede preferente de centros y programas de investigación científica; en cuarto lugar, y causa y resultado a la vez de todo lo anterior, su adquirida condición de capital económica de España, con un denso y diversificado tejido productivo industrial, financiero y de servicios, donde están bien representadas las actividades de alto contenido tecnológico y carácter avanzado. Cuatro bases desde las que Madrid cumple funciones de cohesión y vertebradoras de toda la economía española, y de enlace de ésta con el espacio europeo y transatlántico.*

**Palabras clave:** Economía de Madrid, Polarización e irradiación productiva, Centro de transporte, I+D, Capitalidad financiera y económica, Vertebración del territorio.

## 5. Coda

Probablemente, lo que más sobresalga al término de cualquier recorrido por los fenómenos que



# Más de 1.000 Formularios y Contratos

sólo por  
**49€**  
+ gastos de envío

Si lo solicita antes  
del 20 de Marzo,  
SIN GASTOS de envío

- Fiscales
- Laborales.
- Mercantiles.
- Civiles.
- Penales.
- Ambientales.
- Administrativos.
- Urbanismo.
- Nuevas  
Tecnologías.

Incluye más de 200  
modelos de escritos  
a la Administración  
Tributaria.



Colegio de Economistas de Madrid

**datadiar club**  
www.datadiar.com/club

**902 092 888**

<http://www.datadiar.com/internetcd>

Microsoft  
**bCentral**  
www.bcentral.es

**CincoDías**

**DEUSTO**  
Jurídico

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

## Madrid: economía dinámica

### 1. Introducción

Convergencia y diferencial de crecimiento son dos conceptos de actualidad en economía del desarrollo, pero que responden a realidades diferentes e incluso antagónicas.

En términos muy elementales podríamos decir que la convergencia entre países o regiones y, en último término, el *catching-up* (la captura) de los más avanzados por los que parten en posiciones de retraso, exige que los que están en cabeza no sean, sistemáticamente, los más dinámicos. La justificación, general, de una cierta ley de convergencia parte del hecho de las mayores oportunidades que presentan los países o regiones menos evolucionados, dónde quedan aún sin poner en marcha los proyectos de más alta rentabilidad y dónde cualquier mejora en capital físico, humano o tecnológico supone, proporcionalmente, un mayor impacto.

Sin embargo, la realidad observada a escala internacional pone en evidencia que la convergencia no es una ley universal ni, tan siquiera, mayoritaria. Los países o regiones más dinámicas pueden mantener sus posiciones de privilegio durante muchos años e incluso décadas, aprovechando su mayor capacidad organizativa, su capacidad de atracción para nuevos proyectos, su adaptabilidad al cambio que exigen nuevos acontecimientos y nuevas tecnologías.

La política regional a nivel local, estatal o de la UE trata de incidir en este proceso guiado por dos fuerzas contrapuestas: la de la convergencia (criterio de solidaridad regional) y la de la dinamicidad (criterio de la eficiencia).

La Comunidad Autónoma de Madrid es una región relativamente rica, pero también de alta dinamicidad. El cuánto de esa dinámica de crecimiento, su diferencial respecto al conjunto de la economía española y las razones que sustentan esa evolución son el objeto del presente artículo.

### 2. La experiencia de los últimos veinte años en términos de crecimiento

Precisiones estadísticas aparte sobre disparidades entre fuentes y macromagnitud utilizada, una revisión de los datos de crecimiento de los últimos veinte años (cuadro 1) nos proporciona algunas reglas fáciles de recordar.

1) Madrid viene creciendo, en promedio, medio punto por encima del conjunto de España, diferencial similar al de España con relación al total de la UE-15.

Antonio Pulido  
Ana López  
Instituto L. R. Klein. Centro Stone

**CUADRO 1**  
**DINÁMICA COMPARATIVA MADRID, ESPAÑA, UE SEGÚN FASES CÍCLICAS**  
**(Variación PIB anual a precios constantes, en porcentaje)**

Fases cíclicas (a)	Madrid	España	UE-15	Diferencias		
				Madrid-España	España-UE	Madrid-UE
<b>Expansión (&gt; 3%)</b>	<b>4,8</b>	<b>4,0</b>	<b>2,9</b>	<b>+0,8</b>	<b>+1,1</b>	<b>+1,8</b>
1986-1991	4,9	4,1	3,0	+0,8	+1,1	+1,9
1997-2000	4,9	4,2	2,8	+0,7	+1,4	+2,1
<b>Crecimiento medio (1,5-3%)</b>	<b>2,8</b>	<b>2,3</b>	<b>2,0</b>	<b>+0,5</b>	<b>+0,3</b>	<b>+0,8</b>
1982-1985	2,5	2,0	1,9	+0,5	+0,1	+0,6
1994-1996	3,0	2,5	2,3	+0,5	+0,2	+0,7
2001	3,2	2,8	1,6	+0,4	+1,2	+1,6
<b>Crisis (&lt; 1,5%)</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,5</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,3</b>
1980-1981	1,0	0,6	0,7	+0,4	-0,1	+0,3
1992-1993	-0,6	-0,3	0,4	-0,3	-0,7	-1,0
<b>Total 1980-2001</b>	<b>3,3</b>	<b>2,8</b>	<b>2,2</b>	<b>+0,5</b>	<b>+0,5</b>	<b>+1,0</b>

(a) Definidas sobre los datos de España, excepto 1991 que se ha incluido en fase de expansión a pesar de ser inferior al 3% en España pero supera esta tasa en Madrid.

Fuente: INE, *Contabilidad Nacional de España*. Eurostat, *Cuentas Nacionales*. INE, *Contabilidad Regional* (datos enlazados). VAB a precios básicos para el período 1980-1995 y PIB a precios de mercado, 1996-2001.

2) Esas diferencias casi se duplican en los períodos económicos más expansivos y se esfuman (o incluso se convierten en negativas) en las fases cíclicas más críticas.

3) El promedio de crecimiento del PIB de la Comunidad de Madrid está por encima del 3% a precios constantes durante los últimos veinte años, es decir con un comportamiento claramente expansivo según los patrones internacionales.

4) En las fases cíclicas de mayor crecimiento económico, esas tasas de variación real se acercan al 5%, períodos en que el conjunto de la UE se aproxima al 3%.

5) Los períodos de crisis (que el propio FMI limita en su duración en un promedio de un año por cada cinco de expansión) suponen una desaceleración hasta ritmos cercanos al crecimiento cero y comunes con su entorno (España y la Unión Europea).

Naturalmente, año tras año estas reglas empíricas de carácter general presentan múltiples anomalías y excepciones, unas producto de la propia compleja realidad de las economías y otras fruto de inevitables inexactitudes estadísticas que dificultan medir crecimientos con precisión de décimas de punto de porcentaje.

Según los datos oficiales disponibles (cuadro 2) sólo en trece de los veintiún años considerados, Madrid ha crecido por encima de la media española. De los ocho años restantes, sólo en tres el menor crecimiento de Madrid ha superado el

**CUADRO 2**  
**CRECIMIENTO COMPARATIVO**  
**DE LA ECONOMÍA MADRILEÑA Y ESPAÑOLA**  
**(Variación PIB a precios constantes,**  
**en porcentaje)**

Año	Madrid		España	Diferencia
	CRE	Comunidad		
1981	0,7		-0,2	+0,9
1982	3,1		1,6	+1,5
1983	3,5		2,2	+1,3
1984	1,1		1,5	-0,4
1985	2,4		2,6	-0,2
1986	9,1		3,2	+5,9
1987	5,5		5,6	-0,1
1988	4,3		5,2	-0,9
1989	4,7		4,7	0,0
1990	2,8		3,7	-0,9
1991	3,2		2,3	+0,9
1992	-0,1		0,7	-0,8
1993	-1,1		-1,2	+0,1
1994	2,2	3,2	2,3	-0,1/+0,9
1995	3,0	4,0	2,7	+0,3/+1,3
1996	2,3	2,0	2,4	-0,1/-0,4
1997	4,3	4,1	4,0	+0,3/+0,1
1998	6,6	5,9	4,3	+2,3/+1,6
1999	4,9	5,5	4,2	+0,7/+1,3
2000	3,9	5,1	4,2	-0,3/+0,9
2001	3,2	3,3	2,7	+0,5/+0,6
<b>Promedio 1981-2001</b>	<b>3,3</b>		<b>2,8</b>	<b>+0,5</b>

Fuente: INE, *Contabilidad Nacional* y *Contabilidad Regional* (para 1981-1995, VAB a precios básicos). Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, *Contabilidad Regional*.

medio punto de porcentaje respecto a España (1988, 1990 y 1992).

De hecho, el perfil de evolución cíclica de la economía madrileña y española son muy similares. En el gráfico 1 hemos destacado aquellos años (más y menos) en que su crecimiento ha superado en más de medio punto de porcentaje (positivo o negativo) a su correspondiente promedio (3,3% para Madrid y 2,8% para España). Esta coordinación con el ciclo conjunto no es tan clara en otras muchas regiones. Según las conclusiones de un estudio realizado anteriormente (1), las fuerzas que afectan principalmente a esos desfases cíclicos respecto a la evolución general de España son los siguientes:

- El comportamiento del año agrícola (incluso con diferenciación dentro de las regiones agrícolas según su especialización por productos) y su traslación a la industria transformadora.
- El ciclo, habitualmente adelantado, de los países de origen de nuestro turismo.
- La evolución de los mercados internacionales de exportación cuando no van en sincronía con el ciclo español.
- El desfase en regiones con alto peso industrial o muy especializados en productos interme-

dios, bienes de equipo y, en particular, vehículos y otro material de transporte.

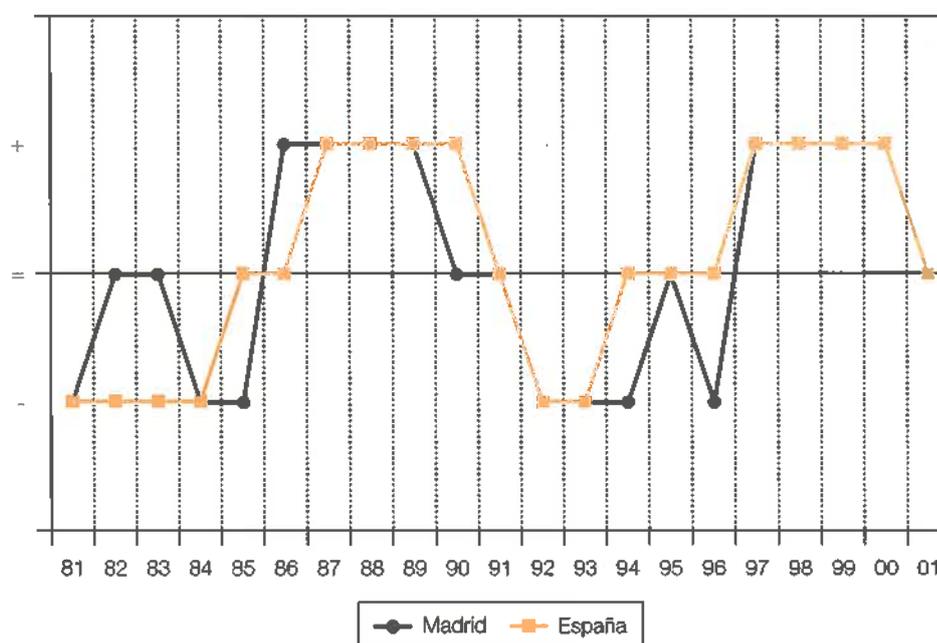
### 3. La estructura productiva de Madrid como explicación primera de su dinámica diferencial

La estructura productiva de una región es consecuencia de múltiples condicionantes que han ido dejando su huella a través de los tiempos. Unos serán de localización de recursos y mercados. Otros condicionantes serán producto de la existencia de infraestructuras, disponibilidad de capital humano, capacidad de adaptación al cambio de sus instituciones, etc. (2).

En cualquier caso, al final de la historia es la propia composición de los bienes y servicios producidos por cada región (su especialización productiva) una de las causas inmediatas más claras de la mayor o menor dinamicidad relativa.

La especialización de la economía madrileña es bien conocida y ha sido puesta de manifiesto en múltiples estudios, por ejemplo, Myro (1998 y 1999), Fariñas y Jaumandreu (1999), M. Velarde

GRÁFICO 1  
**PERFIL DE LA EVOLUCIÓN CÍCLICA MADRID/ESPAÑA**  
 (Desviaciones de crecimiento respecto a su media 1981-2001 en más de medio punto de porcentaje)



Fuente: Elaboración propia.

## NOTAS

- (1) Véase Pulido (1999).
- (2) En García Delgado (1999) se consideran como condicionantes en el caso de Madrid: situación geográfica y capitalidad, centro del sistema radial de comunicaciones y transportes, centro neurálgico de servicios y de las finanzas y capital empresarial.
- (3) Las pequeñas discrepancias con las tasas de variación del PIB recogidas en cuadros anteriores se refieren al comportamiento de la partida diferencial: los impuestos netos sobre la producción.
- (4) Véase al respecto nuestro anterior informe periódico sobre situación de la economía madrileña. Instituto L. R. Klein (2002), cuadro 4.3. Los datos están referidos a 1998, último año del que se disponía de información desagregada.
- (5) Ceprede N-economía (2002).

que Madrid mantiene un ritmo superior al promedio nacional, en particular en las fases más expansivas del ciclo.

Una primera explicación de esa mayor dinamicidad de la economía madrileña se encuentra en su propia estructura productiva.

Su especialización en intermediación financiera, servicios personales, transportes y comunicaciones, equipo electrónico o edición y artes gráficas, posibilita esa dinamicidad.

Detrás de esa especialización productiva se encuentra un esfuerzo en factores de crecimiento tales como la disponibilidad de infraestructuras, personal cualificado, empresas innovadoras o esfuerzo en I+D.

**Palabras clave:** Desarrollo regional, Contabilidad regional, Ciclos, Especialización, Madrid.

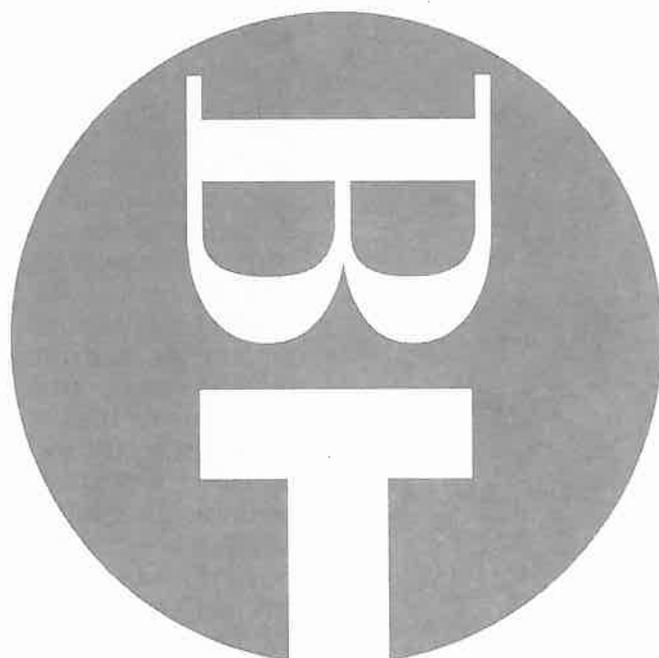
## BIBLIOGRAFÍA

- Ceprede N-economía (2002): *Penetración regional de la nueva economía*, Comunidad de Madrid.
- Comunidad de Madrid, Instituto de Estadística (2002): *Contabilidad Regional de la Comunidad de Madrid. Base 1996. Serie 1993-2001*.
- Fariñas, J. C. y Jaumandreu, J. (1999): «Estructura y actividad de las empresas de Madrid: una visión de conjunto», en Fariñas y Jaumandreu, coordinadores, *Estructura y actividad de las empresas de Madrid*, Comunidad de Madrid.
- García Delgado, J. L. (1999): «Factores determinantes de la formación de la estructura económica de Madrid», en García Delgado, director, *Estructura Económica de Madrid*, Civitas.
- Instituto L. R. Klein (2002): *Situación y predicción de la economía madrileña*.
- Instituto Nacional de Estadística (2002): *Contabilidad Regional de España. Base 1995. Serie 1995-2001*.
- López A. y Pulido, A. (2002): «Cadenas de producción sectorial y su correspondencia espacial», XVI Reunión Asepelt.
- Myro, R. (1998): «La economía de Madrid: crecimiento, especialización productiva e inversión internacional», *Economistas*, núm. 79.
- Myro, R. (1999): «La economía de Madrid en la España de las autonomías», en García Delgado, director, *Estructura Económica de Madrid*, Civitas.
- Pulido, A. (1999): «Las regiones ante el reto económico del siglo XXI», *Hispalink*, documento 99/01.
- Pulido, A. (2000): *Economía en acción*, Pirámide.
- Velarde Valiente, M. (1999): «La estructura sectorial de la Comunidad de Madrid: una visión de conjunto», *Papeles de Economía Española*, núm. 18.

## RESUMEN

La experiencia de los últimos veinte años en crecimiento económico de las regiones españolas pone de manifiesto

# 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](mailto:cem@cemad.es)

## Transferencias de renta interregionales

### 1. Las transferencias regionales, según la contabilidad regional del INE

Uno de los aspectos fundamentales que es necesario introducir en el análisis económico de cualquier país con modelo político regionalizado, es el conocimiento y cuantificación de los flujos de transferencia entre los distintos espacios que integran el mapa regional analizado.

En el caso español, la Contabilidad Regional SEC-REG que elabora el Instituto Nacional de Estadística no se adentra en el examen de las transferencias de renta entre las regiones, en la medida que la llamada Contabilidad Regional de España se limita al cálculo del valor añadido bruto a los precios básicos para un conjunto de treinta ramas de producción, para cada una de las diecisiete comunidades autónomas y para el binomio Ceuta y Melilla. También los datos de las cincuenta provincias españolas para un grupo de seis sectores productivos. Las estimaciones para el cálculo del producto interior bruto a precios básicos y el producto interior bruto a precios de mercado de las autonomías y provincias españolas, son una mera distribución proporcional del VAB para los datos de *Servicios de Intermediación Financiera SIFMI* y de los *impuestos indirectos sobre los productos, netos de subvenciones de explotación*, necesarios para alcanzar los agregados macroeconómicos del PIB regional a precios básicos y del PIB regional a precios de mercado.

Además de la estimación del valor añadido bruto, el INE elabora con cierto retraso la estimación de la cuenta de los hogares con información sobre la cuenta de asignación de la renta primaria, con datos sobre la remuneración de asalariados, excedente bruto de explotación y rentas de la propiedad, todo ello equivalente a lo que podrían denominarse *rentas directas de los hogares*. Para alcanzar los datos de la cuenta de distribución secundaria de la renta a partir del saldo de rentas primarias brutas, se elabora información de las prestaciones sociales, distintas de las transferencias en especie y de las otras transferencias corrientes recibidas. Al conjunto de recursos brutos, con el fin de calcular la renta disponible bruta de los hogares, se calculan las rentas a detracer correspondientes a los impuestos corrientes sobre la renta, patrimonio, etc., las cotizaciones sociales efectivas, las cotizaciones sociales imputadas, y las otras transferencias corrientes. Por último, y para alcanzar el agregado denominado *renta disponible ajustada bruta*, se estiman las *transferencias sociales en especie*. Las transferencias sociales en especie están referidas a los gastos de

**Julio Alcaide Inchausti**

Director del Departamento de Estadística Regional de FUNCAS. Premio de Economía Rey Jaime I

servicios sociales, enseñanza y sanidad, financiados por las Administraciones públicas, empresas privadas y instituciones privadas sin fines de lucro.

De lo expuesto se concluye que la Contabilidad Regional de España elaborada por el INE, da información de las transferencias a los hogares, referidas a dinero y especie. Los datos publicados, hasta el momento, son provisionales para 1995, 1996, 1997 y 1998 y sólo un avance para 1999. No están publicados los datos del consumo en especie del año 1999. Por tanto, desde la versión oficial de la Contabilidad Regional, sólo aparecen publicados los datos que contemplan el saldo de transferencias (dinero y especie) resultante de enfrentar los ingresos por transferencia y las detracciones impositivas satisfechas por las familias residentes.

Para el caso concreto de la autonomía madrileña, frente al total nacional los resultados disponibles de la Contabilidad Regional son los que se muestran en los cuadros 1 y 2.

Los datos oficiales de la Contabilidad Regional (aunque atrasados en el tiempo), ponen en evidencia un dato realmente sorprendente: las transferencias a los hogares españoles en dinero y especie equivalen en torno al 39% de la renta bruta ajustada de los hogares. Es cierto que dicha transferencia está financiada en su 95% por los impuestos directos y las cotizaciones sociales pagadas por los hogares. El resto de transferencias se financia con la imposición indirecta y otros ingresos públicos. Pero el hecho, indiscutible, mostrado por la Contabilidad Regional del INE, es el efecto

redistributivo derivado de la actuación del sector público, para corregir las desigualdades en el desarrollo de las regiones y provincias españolas. Un hecho que deberían conocer los responsables políticos para que no se rompa el flujo de solidaridad en el que se vertebra la moderna sociedad española.

## 2. Las transferencias interregionales según el balance económico regional de FUNCAS

El Balance Económico Regional, elaborado y publicado por la Fundación FUNCAS, aporta una información completa sobre los datos y hechos que inciden en las transferencias de renta entre las provincias y regiones españolas.

En el análisis contable de las transferencias de renta interregionales, hay que distinguir fundamentalmente dos tipos de transferencias según correspondan al sector privado o al sector público. También cabe diferenciar entre las transferencias que afectan a la renta interior bruta regional o, concretamente, a la renta familiar bruta disponible.

El Balance Económico Regional (años 1995 al 2001) elaborado por la Fundación de Cajas de Ahorros, estima los siguientes agregados de transferencias de rentas.

— *Transferencias de renta del sector privado:* contempla el saldo neto entre rentas generadas en cada región, equivalente al producto interior

CUADRO 1  
TRANSFERENCIAS NETAS A LOS HOGARES MADRILEÑOS  
(Millones de pesetas)

	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Ingresos</b>					
Prestaciones sociales	1.437.002	1.502.155	1.554.481	1.597.175	1.680.351
Otras transferencias corrientes	680.913	704.795	728.287	793.041	849.530
Transferencias sociales en especie	1.055.573	1.118.616	160.952	1.227.377	(...)
<b>Suma transferencias recibidas</b>	<b>3.173.488</b>	<b>3.225.566</b>	<b>3.443.720</b>	<b>3.617.593</b>	<b>(...)</b>
<b>Pagos</b>					
Impuestos directos	1.283.657	1.351.896	1.354.448	1.403.601	1.494.843
Cotizaciones sociales	1.939.755	2.031.939	2.115.361	2.229.083	2.441.366
Otras transferencias corrientes	692.139	716.341	739.427	825.607	851.220
<b>Suma transferencias pagadas</b>	<b>3.915.551</b>	<b>4.100.176</b>	<b>4.209.236</b>	<b>4.458.291</b>	<b>4.787.429</b>
<b>Saldo transferencias</b>	<b>-742.063</b>	<b>-874.610</b>	<b>-965.516</b>	<b>-840.698</b>	<b>(...)</b>
% saldo transferencias s/renta ajustada bruta	-8,54	-9,65	-8,01	-8,25	(...)
% transferencias recibidas s/renta ajustada bruta	36,51	35,61	36,02	35,51	(...)

**CUADRO 2**  
**TRANSFERENCIAS NETAS A LOS HOGARES ESPAÑOLES**  
**(Millones de pesetas)**

	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Ingresos</b>					
Prestaciones sociales	10.953.900	11.504.100	11.828.900	12.173.100	12.732.100
Otras transferencias corrientes	4.057.000	4.266.000	4.445.200	4.878.800	5.362.700
Transferencias sociales en especie	7.885.200	8.377.200	8.695.400	9.317.300	(...)
<b>Suma transferencias recibidas</b>	<b>22.896.100</b>	<b>24.147.300</b>	<b>24.969.500</b>	<b>26.369.200</b>	<b>(...)</b>
<b>Pagos</b>					
Impuestos directos	5.958.100	6.304.800	6.290.500	6.437.700	6.498.200
Cotizaciones sociales	10.553.200	11.337.900	11.919.500	12.620.000	13.815.600
Otras transferencias corrientes	4.122.400	4.376.200	4.515.000	4.866.200	5.114.800
<b>Suma transferencias pagadas</b>	<b>20.633.700</b>	<b>22.018.900</b>	<b>22.785.000</b>	<b>23.923.900</b>	<b>25.428.600</b>
<b>Saldo transferencias</b>	<b>2.262.400</b>	<b>2.128.400</b>	<b>2.184.500</b>	<b>2.445.300</b>	<b>(...)</b>
% saldo transferencias s/renta ajustada bruta	3,91	3,48	3,41	3,61	(...)
% transferencias recibidas s/renta ajustada bruta	39,55	39,51	39,03	38,94	(...)
% de la aportación madrileña a la financiación del déficit (hogares)	32,80	41,09	35,04	34,38	(...)

bruto a los precios básicos y las rentas netas percibidas por los residentes en cada región. Se distinguen las transferencias derivadas del factor trabajo y las rentas puras de capital y las denominadas rentas mixtas de los pequeños empresarios autónomos y profesionales. Se refiere, por tanto, a las transferencias interregionales del sector familias (hogares en la terminología de la Contabilidad Nacional).

— *Transferencias de renta del sector público:* se analiza desde dos vertientes, las transferencias interregionales totales que resultan de la contribución regional al ahorro corriente (positivo o negativo del sector de las Administraciones públicas), y el análisis específico que resulta para el sector familias, que conecta con el análisis de la cuenta de la familias de la Contabilidad Regional del INE, anteriormente comentada.

— *Transferencias de carácter general:* viene dado por la diferencia que resulta de enfrentar el producto interior bruto y la renta interior bruta de cada una de las comunidades autónomas españolas.

Los resultados obtenidos por el Balance Económico Regional para la Comunidad Autónoma de Madrid, fueron los que aparecen en los cuadros 3 y 4 para los años 1995 a 2001.

Según los datos elaborados por FUNCAS, la Comunidad de Madrid es receptora neta de rentas de capital y mixtas procedentes de otras regiones españolas, mientras que transfiere en menor medida rentas procedentes del factor trabajo. Las

rentas de trabajo transferidas por la comunidad de Madrid a otras regiones equivalen a las rentas de trabajo netas calculadas como la diferencia entre las rentas de trabajo pagadas a los trabajadores no residentes, y las cobradas por residentes madrileños en otras comunidades autónomas. Los datos resultantes apuntan a la tendencia a disminuir el número de trabajadores de otras regiones que se desplazan a trabajar en Madrid.

En cuanto a las rentas netas de capital o mixtas cobradas por residentes madrileños, se refieren a las rentas de dicho tipo generadas en otras regiones y cobradas por residentes madrileños. Son, por tanto, rentas de la propiedad proceden-

**CUADRO 3**  
**TRANSFERENCIAS TOTALES DE LA COMUNIDAD**  
**AUTÓNOMA DE MADRID**  
**(Millones de euros)**

	Producto interior bruto (precios mercado)	Renta interior bruta (precios mercado)	Saldo de transferencia	Porcentaje sobre producto interior bruto
1995	76.493,1	77.891,4	1.398,3	1,83
1996	81.409,1	83.338,2	1.929,1	2,37
1997	86.751,0	89.050,6	2.299,6	2,65
1998	93.406,2	95.585,0	2.178,8	2,33
1999	101.474,5	103.584,8	2.110,3	2,08
2000	109.803,3	111.643,0	1.839,7	1,68
2001	117.481,0	119.723,9	2.242,9	1,91

**CUADRO 4**  
**ORIGEN DE LAS TRANSFERENCIAS PRIVADAS**  
**DE RENTAS DE LA COMUNIDAD**  
**AUTÓNOMA DE MADRID**  
**(Millones de euros)**

	Rentas de capital y mixtas	Rentas de trabajo	Saldo de transferencias privadas	Porcentaje rentas de trabajo transferidas, s/rentas salariales
1995	1.679,3	-281,0	1.398,3	0,64
1996	2.174,0	-244,9	1.929,1	0,52
1997	2.528,8	-229,2	2.299,6	0,46
1998	2.379,2	-200,4	2.178,8	0,37
1999	2.273,9	-163,6	2.110,3	0,28
2000	1.966,1	-126,4	1.839,7	0,20
2001	2.356,1	-113,2	2.242,9	0,17

tes de la agricultura o de otros sectores productivos y también las rentas de capital y patrimoniales de bienes inmuebles situados fuera de la comunidad madrileña. Se refiere siempre al saldo neto interregional, cuyo sumatorio en el ámbito nacional es siempre valor cero, en la medida que lo que es positivo para una región lo es negativo para otra.

Pasamos al capítulo de transferencias a las familias o de las familias derivado de enfrentar los ingresos por prestaciones sociales, consumos en especie y otras transferencias públicas o privadas, con el agregado de cotizaciones sociales e impuestos directos de las familias. Los resultados de cada año, según el Balance Económico, fue-

ron para el conjunto de Madrid y el total de España los que muestra el cuadro 5.

Madrid es, sin ninguna duda, la comunidad autónoma que, a través de sus cotizaciones sociales e impuestos directos sobre las familias, contribuye más a la financiación del déficit de aquellas autonomías cuyas cotizaciones e impuestos directos sobre las familias no alcanzan a financiar las prestaciones sociales y el consumo en especie de cada año. La aportación madrileña a la financiación de las transferencias a las familias no difiere, en términos absolutos, de la calculada por la Contabilidad Nacional, lo que es evidente, en la medida que el Balance Económico Regional ha asumido los datos del sector público, empresarial e instituciones sin fines de lucro de la Contabilidad Nacional y Regional del INE, diferenciándose sólo en la estimación de las rentas primarias de las familias (salarios y rentas mixtas).

La balanza fiscal madrileña resultante de enfrentar los ingresos y gastos públicos corrientes y de capital, ha mostrado en los siete últimos años un superávit que ha contribuido a financiar el desahorro público y la necesidad de financiación en los años con déficit público o a lograr el equilibrio financiero o el superávit de los últimos años (cuadro 6).

Aunque el superávit de las Administraciones públicas no puede definirse como una transferencia, sí es representativo frente al resultado nacional de su contribución al equilibrio presupuestario. El caso de Madrid con un superávit público que avanzó desde el 3,27% de 1995 hasta el 9,90% de 2001, es una prueba patente de la contribución de la comunidad madrileña como la primera en España en alcanzar el déficit

**CUADRO 5**  
**TRANSFERENCIAS NETAS DE LAS FAMILIAS MADRILEÑAS**  
**(Millones de euros)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Prestaciones sociales y otras transferencias	8.694,5	9.087,6	9.399,8	9.663,9	10.178,8	10.995,5	11.812,1
Transferencias en especie (enseñanza, sanidad y otras)	6.344,2	6.724,0	6.979,9	7.380,5	7.995,8	8.326,8	8.620,4
<b>Suma transferencias</b>	<b>15.038,7</b>	<b>15.811,6</b>	<b>11.379,7</b>	<b>17.044,4</b>	<b>18.174,6</b>	<b>19.322,3</b>	<b>20.432,5</b>
Cotizaciones sociales	11.739,9	12.282,3	12.822,6	13.484,6	14.687,3	16.471,4	17.873,5
Impuestos directos de las familias	7.741,6	8.153,3	8.168,8	8.662,3	9.383,8	10.155,2	11.140,6
Saldo negativo. Otras transferencias	67,5	69,4	67,0	195,7	10,2	171,4	188,3
<b>Suma detracciones</b>	<b>19.549,0</b>	<b>20.505,0</b>	<b>21.058,4</b>	<b>22.342,6</b>	<b>24.081,3</b>	<b>26.798,0</b>	<b>29.202,4</b>
Transferencias netas de las familias madrileñas al conjunto nacional	4.510,3	4.693,4	4.678,7	5.298,2	5.906,7	7.475,7	8.769,9
Transferencias netas recibidas por las autonomías deficitarias	19.671,0	19.473,5	20.173,8	21.628,4	24.073,9	22.636,0	21.495,3
Porcentaje de aportación de Madrid	22,93	24,10	23,19	24,50	24,54	33,03	40,80

## Emigración y crecimiento económico

### 1. La irrupción de la emigración

Pese a la desaceleración económica, que se ha hecho sentir especialmente en este último año 2002, la Comunidad de Madrid sigue siendo una de las regiones europeas donde se generan mayores oportunidades de empleo y que, por tanto, atrae un mayor volumen de emigración. Hasta hace escasamente dos años esto no era así. La tasa de paro sobrepasaba los dos dígitos, por lo que, aunque la creación de empleo se movía en tasas muy altas desde finales de 1998, las posibilidades de encontrar un puesto de trabajo viniendo de fuera eran muy limitadas. Actualmente Madrid presenta un alto nivel de vida, con un PIB *per cápita* en torno a la media europea, siendo además una de las tres regiones españolas con mayor tasa de crecimiento del empleo, mayor tasa de actividad y menor tasa de paro. Si a esta relativamente favorable evolución del mercado de trabajo de Madrid se une la política de regularizaciones extraordinarias que han tenido lugar entre 1999 y 2001, no es de extrañar la rápida incorporación de población extranjera al territorio de la región en los últimos años, y la todavía mayor afloración estadística de emigrantes.

En menos de una década y muy especialmente en los cinco últimos años, Madrid ha experimentado una profunda transformación en su estructura demográfica y laboral. En términos demográficos, los últimos datos disponibles, aunque provisionales, del Padrón Continuo a 1 de enero de 2002 indican que la población residente oficialmente en la Comunidad de Madrid asciende a 456.000 personas (cuadro 1). Esta cifra supone un incremento extraordinario respecto al colectivo de 183.000 personas que se registraba tan sólo dos años antes, en 1999, aunque debe tenerse en cuenta que una parte sustancial de ese aumento debe imputarse a la afloración estadística de población que vivía ya de forma no oficial en su territorio. En cualquier caso, la actual población extranjera censada representa ya un 8,1% de la población regional total, mientras que su peso relativo en 1996 apenas alcanzaba el 2%.

Por países de origen, un 49% de los residentes extranjeros (226.000 personas) procede de América del Sur, a su vez, casi la mitad de ellos (109.000) proceden de Ecuador, seguidos de Colombia y Perú. A continuación se situaban como colectivos más numerosos los residentes procedentes de Marruecos (15%) y de países de la Europa del Este (13%).

Entre las implicaciones de tipo demográfico y social que se derivan de la incorporación de esta

**CUADRO 1**  
**EXTRANJEROS RESIDENTES EN LA COMUNIDAD DE MADRID POR PRINCIPALES ZONAS GEOGRÁFICAS**  
**Y PAÍSES MÁS SIGNIFICATIVOS DE PROCEDENCIA (1986-2002)**

	1986	1991	1996	1998	1999	2002 (*)
Unión Europea-15	15.096	18.731	22.643	27.624	26.929	38.377
Resto países europeos	1.269	2.309	5.415	10.059	8.662	58.225
Rumania	57	137	717	2.113	1.447	25.846
Polonia	104	925	2.624	4.268	4.073	11.355
América del Norte (1)	8.710	7.675	4.847	5.903	5.686	9.287
México	926	1.093	1.071	1.483	1.339	3.210
América Central	3.522	3.389	9.153	15.773	14.555	27.611
República Dominicana	523	1.176	6.092	10.877	10.063	18.047
América del Sur	9.375	13.771	22.985	40.706	33.891	225.896
Ecuador	302	300	1.329	7.774	4.455	109.462
Colombia	1.271	1.749	3.038	7.493	5.394	62.607
Perú	780	2.015	9.222	13.718	12.808	23.215
Asia	4.674	6.417	8.957	13.782	13.207	24.985
China	340	764	2.047	4.357	4.019	10.362
África	3.452	7.392	20.941	33.031	31.852	69.742
Marruecos	1.920	4.924	15.528	24.050	23.799	48.712
Otros (2)	139	479	200	297	273	435
<b>Total Población Extranjera</b>	<b>46.237</b>	<b>60.163</b>	<b>95.141</b>	<b>147.175</b>	<b>183.506</b>	<b>456.046</b>
<b>Total Comunidad Madrid</b>	<b>4.780.572</b>	<b>4.947.555</b>	<b>5.022.289</b>	<b>5.091.336</b>	<b>5.145.325</b>	<b>5.625.019</b>
<b>% Extranjeros/Población total</b>	<b>0,97</b>	<b>1,22</b>	<b>1,89</b>	<b>2,89</b>	<b>3,57</b>	<b>8,11</b>

(\*) Resultados provisionales. Avance Resultados Padrón Continuo a 1 de enero de 2002 publicados por Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

(1) Incluye México.

(2) Oceanía y Apátridas.

Fuente: INE (Censo de Población y Padrones Municipales) e Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

nueva población destaca el drástico cambio que ha sido necesario realizar en las proyecciones demográficas de la Comunidad de Madrid. En concreto, las proyecciones originales para el período 1996-2011 establecían un crecimiento previsto de 225.000 personas, con un saldo migratorio nulo o ligeramente negativo. En la actualidad, las proyecciones revisadas para el período 2000-2011 estiman un crecimiento aproximado de un millón de personas, en su mayor parte derivado de los flujos migratorios que ya se han producido o pueden producirse, así como, por factores tales como los procesos de agrupación familiar de emigrantes o el cambio de tendencia en los índices de natalidad de la región.

En cuanto a la distribución espacial de la población extranjera por sexos y edad, destaca el creciente peso de la ciudad de Madrid. La capital agrupa más del 60% de los extranjeros presentes en la Comunidad, quizá porque es donde en mayor medida se asientan los varones que inicialmente llegan solos, lo que a su vez explica la inferior presencia relativa de mujeres y jóvenes (cuadro 2). En relación a la población total el mayor porcentaje de extranjeros se da en la almendra central y muy particularmente en el centro de la ciudad. Le siguen en importancia el noroeste de la zona extrametro-

politana y el oeste de la zona metropolitana. Es significativo que en el oeste de la zona metropolitana los varones, como ocurre en Madrid capital, tengan un peso anormalmente alto con relación a las mujeres. Las zonas de Carabanchel y Aluche (periferia de la capital) y de Móstoles y Alcorcón (oeste de la zona metropolitana) mantienen una proporción más equilibrada de asentamiento de hombres y de familias enteras, por lo que el porcentaje de menores está en torno a la media de la Comunidad, aunque el de mujeres sea algo inferior. Llama también la atención el alto porcentaje de mujeres y menores del resto de las zonas, lo que probablemente indique que hay otro tipo de emigración en el que son las mujeres las que vienen acompañadas de sus hijos, asentándose preferentemente en las zonas extrametropolitanas y en el sur de la zona metropolitana. Esto demuestra que no sólo está cambiando el patrón demográfico de la Comunidad de Madrid sino las pautas de asentamiento social.

## 2. Impacto laboral de la emigración

El análisis de la relevancia de la población emigrante sobre el mercado laboral requiere acudir a

**CUADRO 2**  
**DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA EN LA COMUNIDAD DE MADRID (\*)**

	Valores absolutos de población			Estructura de la población extranjera		
	Población extranjera	Población total	% Extranjeros s/total	% Hombres	% Mujeres	% Menores
Madrid capital	184.182	2.986.631	6,2	53,4	46,6	13,9
Centro	18.824	133.589	14,1	50,1	49,9	13,9
Total almendra (**)	77.433	963.537	8,0	55,0	45,0	11,9
Periferia	106.749	2.023.094	5,3	52,3	47,7	15,3
Zona metropolitana	76.518	1.775.098	4,3	50,4	49,6	17,5
Norte	12.619	210.705	6,0	50,6	49,4	19,6
Este	17.911	420.021	4,3	49,7	50,3	16,6
Sur	30.981	927.285	3,3	48,0	52,0	18,1
Oeste	15.007	217.087	6,9	55,8	44,2	15,8
Zona extrametropolitana	28.828	485.751	5,9	45,7	54,3	19,6
Noroeste	17.196	196.227	8,8	46,1	53,9	19,9
Este	5.325	118.678	4,5	45,7	54,3	16,7
Sur	6.307	170.846	3,7	44,8	55,2	21,6
<b>Total Comunidad</b>	<b>289.528</b>	<b>5.247.480</b>	<b>5,5</b>	<b>51,9</b>	<b>48,1</b>	<b>15,4</b>

(\*) Los datos de población total corresponden al censo de 1-1-1999, mientras que para Madrid capital están actualizados a 1-11-2000. Por lo tanto, a excepción de Madrid capital, hay un cierto desfase entre la fecha de referencia de la población extranjera y la población total.

(\*\*) La almendra central incluye los datos del centro de la capital.

Fuente: Padrones de Habitantes de los municipios de la Comunidad de Madrid a julio-noviembre 2000 y recuento de población del Padrón de Habitantes del Municipio de Madrid a 1 de noviembre de 2000. Tomado de *Extranjeros en Madrid capital y Comunidad de Madrid. Informe 2001*, Instituto de Estadística Comunidad de Madrid, y elaboración propia.

las estadísticas de afiliación a la Seguridad Social y de concesión de Permisos de Trabajo (cuadros 3 y 4). Los datos de altas de trabajadores extranjeros afiliados a la Seguridad Social a 31 de diciembre de 2001, indican que de las 607.000 altas existentes en esa fecha en España, un 22% (134.000) se concentraban en la Comunidad de Madrid.

Por zonas de origen, un 45% de los emigrantes con alta laboral en la región son latinoamericanos, un 17% provienen de África, cifra que supera la presencia de trabajadores de los demás países comunitarios, un 10% de países europeos distintos a los Estados miembros de la UE-15 y casi otro 10% de Asia. Madrid destaca por la mayor presencia relativa de trabajadores procedentes de América, Oceanía, Asia y países del este de Europa, mientras que en el conjunto de España hay un peso superior de trabajadores africanos y comunitarios. Según régimen de la Seguridad Social, un 20% pertenece al régimen especial de empleados de hogar y un 8% al régimen de trabajadores autónomos.

La estructura ocupacional de los trabajadores emigrantes en la Comunidad de Madrid se puede analizar con más detalle a través de los datos de permisos de trabajo, aunque esto implica un mayor desfase temporal y la consiguiente infraestimación, al estar referidos a finales de 1999. Destaca el elevado peso de empleados domésti-

cos y personal de limpieza, que representan algo más de la mitad, así como de trabajadores de servicios de restauración y personales, en torno al 15%, y de peones de la construcción, un 6%. No obstante, también hay un porcentaje significativo

**CUADRO 3**  
**TRABAJADORES EXTRANJEROS**  
**AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL EN**  
**COMUNIDAD DE MADRID Y ESPAÑA**  
**(Altas a 31-12-2001)**

	Comunidad de Madrid	España	% C. Madrid/España
Europa	35.594	210.573	16,9
Unión Europea-15	22.107	158.149	14,0
Resto Europa	13.487	52.424	25,7
América del Norte	1.765	4.809	36,7
América Central y Sur (*)	61.320	172.816	35,5
Asia	12.769	47.429	26,9
África	22.825	168.452	13,5
Oceanía	122	446	27,4
Apátridas	59	195	30,3
No consta	421	2.354	17,9
<b>Total afiliados extranjeros</b>	<b>134.875</b>	<b>607.074</b>	<b>22,2</b>
<b>Total afiliados diciembre 2001</b>	<b>2.442,1</b>	<b>15.748,8</b>	<b>15,5</b>
<b>% Afiliados extranjeros/total</b>	<b>5,53</b>	<b>3,85</b>	<b>—</b>

(\*) Incluye México.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y elaboración propia.

**CUADRO 4**  
**PERMISOS DE TRABAJO EN VIGOR A 31-12-1999 EN COMUNIDAD DE MADRID Y ESPAÑA SEGÚN**  
**DEPENDENCIA LABORAL, SECTOR DE ACTIVIDAD Y SITUACIÓN PROFESIONAL**

	Valores absolutos		Estructura porcentual	
	Comunidad Madrid	España	Comunidad Madrid	España
<b>Dependencia laboral:</b>				
Cuenta ajena	46.166	181.368	95,4	90,8
Cuenta propia	2.236	18.385	4,6	9,2
<b>Sector productivo:</b>				
Agricultura	694	42.256	1,4	21,2
Industria	1.946	14.809	4,0	7,4
Construcción	4.557	18.699	9,4	9,4
Servicios	40.506	116.814	83,7	58,5
No clasificables	699	7.175	1,4	3,6
<b>Tipo ocupación (Cno94):</b>				
Dirección empresas y administración pública	2.037	9.530	4,2	4,8
Técnicos y profesionales científicos	1.494	4.983	3,1	2,5
Técnicos y profesionales de apoyo	851	4.627	1,8	2,3
Empleados de tipo administrativo	1.001	3.364	2,1	1,7
Trabajadores servicios restaur./personales	7.200	21.231	14,9	10,6
Dependientes comercio y asimilados	1.022	4.936	2,1	2,5
Trabajadores cualificados agricultura y pesca	64	1.234	0,1	0,6
Trabajadores cualificados construcción excepto op. maq.	1.651	6.053	3,4	3,0
Trabajadores cualificados ind. extr., metal, maquin.	449	3.222	0,9	1,6
Trabajadores cualificados artes gráficas, textil, alimentación, artesanía	511	4.344	1,1	2,2
Operadores instal. maq., montadores, conduc.	709	2.472	1,5	1,2
Empleados domésticos y personal limpieza	24.283	55.001	50,2	27,5
Vendedores ambulantes y otros trabajadores no cualificados serv.	585	8.790	1,2	4,4
Peones de agricultura y pesca	799	41.434	1,7	20,7
Peones de construcción	2.895	11.861	6,0	5,9
Peones minería, manufacturas y transportes	1.495	8.729	3,1	4,4
Trabajadores no clasificables	1.356	7.942	2,8	4,0
<b>Total</b>	<b>48.402</b>	<b>199.753</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: MTAS (Estadísticas de Permisos de Trabajo a Extranjeros) y elaboración propia.

de directivos y técnicos y profesionales, supera el 9%, así como de trabajadores autónomos, cercano al 5%.

En comparación con el conjunto de España, Madrid tiene un mayor porcentaje de trabajadores extranjeros por cuenta ajena, casi cuatro puntos por encima de la media nacional. Como es previsible, dado el mayor peso relativo de los servicios en la Comunidad de Madrid, un 84% de los emigrantes con permisos de trabajo se concentra en dicho sector, muy por encima de la media nacional que es del 59%. En contrapartida, los trabajadores adscritos a actividades agrícolas e industriales presentan pesos relativos muy reducidos del 1 y 4%, respectivamente (21 y 7% a escala nacional). El empleo en el sector de construcción representa el 9%, similar al registrado en la media española.

A pesar de los recientes procesos de regularización y la posibilidad de imponer multas millo-

narias desde finales de enero de 2001 a los empleadores que contraten a *sin papeles*, sigue habiendo un número indeterminado de trabajadores en situación irregular, normalmente asalariados que trabajan de forma más o menos obligada o voluntaria para redes ilegales.

### 3. Conclusiones

Aunque la evolución reciente del mercado laboral de la Comunidad de Madrid se ha visto afectada por la recesión general a escala nacional e internacional, en el 2002 Madrid ha continuado siendo una de las regiones europeas que genera mayores oportunidades de empleo. Esto ha acelerado el grado de atracción de Madrid como destino de la emigración. La población extranjera representa como mínimo el 8% de la población residente, aunque es muy probable que esté ya

más próxima al 10%. En los dos o tres últimos años este hecho ha alterado radicalmente las pautas demográficas y de asentamiento social.

La construcción y los servicios han sido los sectores con mayor capacidad de absorción de población emigrante, y muy particularmente los servicios de carácter doméstico y personal, así como de hostelería y limpieza. A pesar de la persistencia de un número significativo, pero indeterminado, de trabajadores ilegales vinculados con frecuencia a redes organizadas, los afiliados extranjeros a la Seguridad Social en Madrid representan ya en torno al 6% del total de afiliados. Igualmente, Madrid es la provincia con mayor número de solicitudes de regularización, con un índice de concesión muy superior a la media nacional.

La emigración está desempeñando un papel fundamental en el sostenimiento del dinamismo social y económico de la región madrileña, pero supone también un reto en cuanto a la posibilidad de mantener un desarrollo equilibrado. Esto indica la necesidad de intensificar las medidas de integración social y laboral de los emigrantes, facilitando su adaptación e incrementando así los efectos positivos que pueden derivarse de su integración. □

#### NOTAS

(\*) Agradezco la ayuda de Carlos Álvarez Aledo de la Universidad de Castilla-La Mancha.

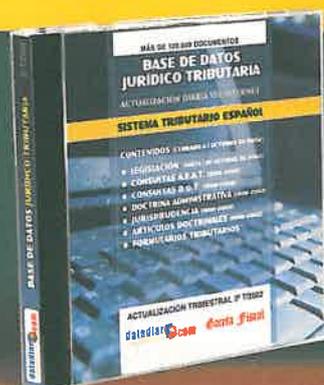
#### RESUMEN

*Aunque en España en el 2002 ha habido un crecimiento claramente inferior al de los cinco años precedentes, y la Comunidad de Madrid no ha sido una excepción, Madrid se ha mantenido por encima de la media española. Habiendo alcanzado un PIB per cápita en torno a la media europea y siendo una de las tres regiones españolas con mayor tasa de crecimiento del empleo, mayor tasa de actividad y menor tasa de paro, no es extraño que Madrid se haya convertido en un importante foco de atracción para la población extranjera. La masiva irrupción de la emigración, especialmente intensa en los dos últimos años, está modificando los patrones demográficos y la dinámica laboral de la Comunidad de Madrid. La emigración en Madrid presenta además especiales peculiaridades en cuanto a la estructura por países de origen, la distribución de los asentamientos familiares en el territorio de la Comunidad y el tipo de ocupaciones.*

**Palabras clave:** Comunidad de Madrid, Emigración, Tendencias demográficas, Estructura laboral.

# TODO EL SISTEMA TRIBUTARIO ESPAÑOL...

## Base de Datos Jurídico-Tributaria



Actualización  
diaria a través  
de internet

Más de  
**100.000** documentos  
concordados y consolidados

- ▶ Legislación con vigencia temporal
- ▶ Consultas A.E.A.T.
- ▶ Consultas D.G.T.
- ▶ Doctrina administrativa
- ▶ Jurisprudencia
- ▶ Artículos doctrinales
- ▶ Autores
- ▶ Formularios tributarios

## Base de Datos Jurídico-Tributaria incluye:

Todos los documentos son a texto completo con un extracto y reseña clarificadores del contenido que facilita su estudio y comprensión.

- ▶ **Toda la Legislación Fiscal** (Leyes, Reglamentos, Reales Decretos, Leyes, Ordenes, Circulares, Resoluciones, Instrucciones, Directivas, Recomendaciones, Decisiones del Consejo Europeo...). Nacional, Autonómica, Comunitaria e Internacional.
- ▶ **Consultas Tributarias** emitidas por la Dirección General de Tributos, por la Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales, por el programa Informa de la AEAT y órganos competentes de Navarra, de las Diputaciones del País Vasco y de Canarias.
- ▶ **Doctrina Administrativa:** Resoluciones del Tribunal Económico Administrativo Central (TEAC) y del Tribunal Económico Administrativo Foral (TEAF) de Navarra, Vizcaya y Álava.
- ▶ **Jurisprudencia:** Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, Tribunal Constitucional, Tribunal Supremo, Audiencia Nacional, Tribunales Superiores de Justicia de las Comunidades Autónomas y Audiencias Provinciales.
- ▶ **Artículos Doctrinales** elaborados por prestigiosos autores.
- ▶ **Formularios Tributarios.**

### La suscripción incluye:

- ▶ 4 CD-ROMs al año +
- ▶ CD histórico con todos los documentos hasta la fecha



**Oferta exclusiva**  
para miembros  
del Colegio de  
Economistas de Madrid

~~395~~  
**199**  
€/año  
(I.V.A. no incluido)



Colegio de Economistas de Madrid

Contrate la Base de Datos **Datadiar Fiscal** en Internet por sólo 100 € más

Ofertas válidas sólo hasta el 20 de Marzo de 2003. IVA no incluido.

**datadiar club**  
www.datadiar.com/club

Microsoft  
**bCentral**  
www.bcentral.es

**CincoDías**

**DEUSTO**  
Jurídico

**902 092 888**  
<http://www.datadiar.com>  
[datadiar@datadiar.com](mailto:datadiar@datadiar.com)

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

se acentuará, si en el entrono del futuro inmigrante hay personas que han vivido la experiencia migratoria y la refieren positivamente (aunque no haya sido así). España y más aún Madrid, son así una especie de El Dorado, que puede solucionar problemas y colmar aspiraciones económicas y sociales.

El colectivo de inmigrantes extranjeros de nuestra Comunidad se caracteriza ante todo, por la heterogeneidad en su situación de partida, tanto a nivel económico, como de estudios y formación laboral. Otros factores además de los meramente económicos, subyacen, por tanto, en las nuevas corrientes migratorias: vínculos entre los países (Latinoamérica y España), cultura migratoria y redes migratorias anteriores (Maruecos, por ejemplo), procesos de reconversión económica en los países de partida, con cambios en la estructura ocupacional (países del este). En resumen procesos vinculados al sistema global actual que generan una gran heterogeneidad de situaciones de las que derivan mayores dificultades para la inserción en el sistema productivo de nuestra Comunidad, y sobre todo una serie de desajustes entre expectativas y realidad. Problemas no muy diferentes a los detectados en otras regiones y ciudades europeas que se han incorporado antes al proceso inmigratorio y desde luego paralelos a las de otras ciudades y regiones españolas.

La *estructura por género y edad* es un indicador de su carácter de inmigración laboral, pues mayoritariamente está conformada por personas potencialmente activas entre 25 y 44 años. Las mujeres representan el 50,53% del total de inmigrantes, superando en un pequeño margen a los hombres (48,68%), feminización debida a sus posibilidades de acceso al mercado laboral a través del servicio doméstico y que diferencia la inmigración madrileña de la media española.

La *tipología social y el nivel de formación* de los inmigrantes son variados y complejos. Una primera distinción se relaciona con la procedencia rural o urbana en sus países de origen. De forma que los latinos y los procedentes de Europa del Este normalmente han residido en las grandes ciudades, preferentemente en la capital o zonas costeras muy dinámicas económicamente. No obstante hay excepciones, así los dominicanos y ecuatorianos tienen una mayor procedencia rural. Los africanos y los chinos, con notorias excepciones en estos últimos, proceden mayoritariamente de zonas rurales. Los colectivos de procedencia rural son, en general, los de menor nivel de formación. No obstante no son mayoritarios quienes tienen un bajo *nivel de estudios* y los porcen-

tajes de extranjeros con estudios superiores, medios y educación primaria son muy similares e incluso superiores a los españoles. Así un 41,20% de los trabajadores extranjeros de la Comunidad de Madrid, han realizados estudios medios, un 40% estudios superiores, 14,40% declara tener estudios primarios y un 4,40% no tiene estudios o es analfabeto, cifras que hay que valorar con cautela por las diferencias que existen en la consideración de ciertos estudios como superiores en diversos países de origen de los inmigrantes. Así pues su formación de partida está bastante diversificada, sin que mayoritariamente haya una correspondencia entre la misma y el trabajo que van a desempeñar en la Región con el consiguiente proceso de descualificación socioprofesional, análogo al existente en otras regiones y ciudades europeas en los primeros años de estancia en ellas.

En relación con su *localización* en los distintos ámbitos territoriales de la Región, actualmente existen núcleos de inmigrantes extranjeros en casi todos sus municipios (sólo en 6 de los 170 municipios madrileños no hay empadronados inmigrantes extranjeros), aunque el 60,3% vive en la capital, el 28,86 en la corona metropolitana, cuyo sector sur es el que mayor crecimiento ha experimentado en los últimos años, y solo el 10,84% habita en municipios extrametropolitanos. Por ello la presión migratoria comienza a ser alta (es decir más del 10% de extranjeros) en la capital y en la mayor parte de los municipios del oeste y noreste de la llamada primera corona metropolitana, aunque en las restantes coronas aparece una presión significativa en algunos municipios como San Lorenzo de El Escorial, Valdemorillo, Guadarrama, Aranjuez, San Martín de Valdeiglesias, San Martín de la Vega o Arganda del Rey, entre otros.

## 2. Inserción en el sistema productivo y situación laboral

De acuerdo con la experiencia de otras ciudades y regiones europeas que, en el marco de la globalización, se han incorporado antes que Madrid al proceso receptor de inmigrantes, los efectos económicos de la inmigración son positivos e incluso las migraciones constituyen uno de los mecanismos básicos del propio crecimiento económico. Sin embargo, la percepción de los beneficios de la inmigración no está exenta de dudas, de problemas, de desinformaciones y en suma de tópicos y estereotipos que no se corresponden con la realidad y que es preciso contrarrestar para evitar problemas de rechazo e incluso de xenofobia.

Existen una serie de estereotipos que identifican y *condicionan* las relaciones entre el sistema productivo, la inmigración y la ocupación laboral en la región madrileña, así por ejemplo, que la población extranjera tiende a ocupar los puestos de trabajadores autóctonos de determinada cualificación, o bien, que ésta se adscribe a sectores muy determinados, e incluso que acepta unas condiciones de trabajo y salariales inferiores y, por tanto, arrastra negativamente al conjunto de los trabajadores.

Sin embargo, la realidad económica y laboral de la Comunidad de Madrid es notablemente diferente, ya que la integración de la población extranjera en el mercado laboral en estos últimos años no sólo no ha producido un impacto negativo, sino que, por el contrario, ha generado una mejora para el conjunto de la población autóctona, pues incluso el mantenimiento del potencial económico del sistema productivo madrileño requiere de su presencia.

Como reflejan algunos de los principales indicadores socioeconómicos regionales, entre 1995 y 2001 su presencia ha supuesto un acicate para la evolución económica y productiva de la región madrileña. El VAB presentó un ritmo de crecimiento muy elevado, pasando de 67.766.631 miles de euros a 85.999.814 miles de euros, es decir un aumento del 26,90%, mientras que los ocupados se incrementaron un 33,85%, por encima de los 581.600 individuos. El incremento salarial creció además por encima del IPC, mejorándose, en consecuencia, la capacidad adquisitiva de la población madrileña.

La *situación laboral* de los inmigrantes muestra, una vez más, que la coyuntura económica de la Región les es favorable, pues en la encuesta realizada, un 81,60% se encuentra trabajando, un 9,6% declara otras labores y tan sólo un 8,8% se encuentra en paro.

Respecto a la afiliación a la Seguridad Social un 63,91% asegura estar cotizando, mientras que el 29,57% se encuentra trabajando pero no cotizando. En las ocupaciones del Servicio Doméstico y cuidado de ancianos y niños, encontramos los mayores porcentajes sin Seguridad Social (60% en cada una de ellas), pues es más sencillo y barato para los empleadores y en algunos casos más rentable económicamente para los empleados, que cubren la sanidad con la tarjeta sanitaria gratuita.

Al analizar las *características profesionales, laborales y de cualificación de los trabajadores extranjeros contratados* en la Comunidad de Madrid en el año 2001, se observa que el 43% de

los trabajadores extranjeros desempeñan trabajos no cualificados y casi todos ellos proceden de países subdesarrollados y en especial de Ecuador, Marruecos y Perú. Para los trabajos de mayor cualificación se contrata mayoritariamente a ciudadanos de los países miembros de la Unión Europea y de Estados Unidos. Así, el mayor porcentaje de directivos lo obtienen los franceses con el 20%, y en los técnicos-profesionales-científicos, el 35% de contrataciones corresponden a los nacionales de Reino Unido, seguido por los franceses con el 16%, italianos y estadounidenses con 9% cada uno.

En general la inserción en el mercado laboral regional de los inmigrantes no comunitarios no se produce casi nunca en el mismo tipo de actividad que desempeñaban en su país de origen, ni suele ser acorde con su formación con la consiguiente descualificación profesional que, a veces se prolonga durante bastante tiempo y supone un desperdicio de destrezas, además de una fuente de frustración para las personas.

Los *nichos laborales* que acogen inmigrantes extranjeros no comunitarios en la Comunidad de Madrid, están mayoritariamente en el sector servicios sin especializar y en puestos de baja cualificación, independientemente de su nivel de estudios y/o actividad profesional, puesto que son casi las únicas áreas donde el sistema productivo los acoge. En muchos casos esto va condicionado según las nacionalidades por la propia legislación, por ejemplo algunos países de Latinoamérica tienen cupos de trabajo para ciertas ocupaciones, haciendo que ingresen al país con documentación dirigida a estos sectores laborales (empleo doméstico, hostelería, construcción, agricultura). Suelen mayoritariamente ser situaciones que, pese a matices, parecen dibujar una serie de pautas comunes con las de otras regiones europeas y españolas y que hay que contextualizar en el propio funcionamiento de la economía global. En todas ellas los trabajadores inmigrantes extranjeros extracomunitarios ocupan los empleos peor remunerados, no acordes con su formación, y de los que los trabajadores locales han *huido* hacia mejores puestos de trabajo, con mejores horarios y salarios, y que, por tanto, permiten una mayor calidad de vida.

Ahora bien, al menos se pueden distinguir cinco grupos entre los inmigrantes madrileños, cada uno de los cuales tiene muy distinto significado en el sistema productivo de nuestra Comunidad.

1. *Inmigrantes procedente de los países desarrollados*, cuya inserción en el sistema productivo se hace casi exclusivamente a través del circuito

superior (multinacionales de todo tipo, negocios propios...).

2. *Inmigrantes que ya han adquirido la nacionalidad española*, y que por tanto, en su incorporación al sistema productivo madrileño gozan de los mismos derechos que los demás españoles. Su procedencia geográfica es variada, pero con claro predominio de los latinoamericanos, que en muchos casos, han aprovechado el origen español de sus ascendientes para obtener su nacionalidad.

3. *Inmigrantes legalizados, con permiso de residencia*, que llevan casi siempre más de dos años en la Comunidad de Madrid y mayoritariamente más de cinco. Latinoamericanos, europeos del este, marroquíes, normalmente con contratos fijos en el circuito inferior, con trabajos casi nunca acordes con su formación, pero que les permite realizar algunas de sus aspiraciones.

4. *Inmigrantes regularizados* que abren su propio negocio y que tienen por ello particulares características y formas de inserción en el sistema productivo madrileño.

5. *Inmigrantes no regularizados*, cuyo número, situación y características son difíciles de precisar por su propia situación.

*Dinamismo, heterogeneidad y complejidad* parece, en suma, ser las notas dominantes de la relación entre inmigración y sistema productivo en la Comunidad de Madrid. Por otra parte, aunque aún la percepción de la inmigración por parte de algunas personas está llena de tópicos y de estereotipos que pueden incrementar la xenofobia y el rechazo de los inmigrantes si no se combaten adecuadamente, *la valoración de la presencia de población inmigrante no comunitaria en la Comunidad de Madrid, de su inserción en su sistema productivo y en la sociedad madrileña es positiva*: Cubren puestos necesarios y demandados, no aceptados por la población autóctona; cotizan al Régimen General de la Seguridad Social; reactivan ciertos nichos de actividad; contribuyen a incrementar y diversificar el consumo; atienden a determinados colectivos sociales (niños, ancianos...), con el consiguiente ahorro público y la mayor facilidad para que las mujeres autóctonas se incorporen al mercado laboral.

Aspectos que suponen una valoración de la inmigración como recurso económico, sin mencionar el enriquecimiento cultural y social, que acarrea ventajas a la sociedad de acogida, en este caso la madrileña, pero que también produce desventajas en las sociedades de origen que se descapitalizan de recursos humanos, sin tener todavía un tejido productivo capaz de rentabilizar al

máximo las remesas que envían sus emigrantes. Es, por tanto, una muestra más del desarrollo asimétrico que caracteriza a la actual globalización. Y ello sin olvidar los beneficios personales que puedan obtener los inmigrantes y sus familias.

No hay que olvidar que el mercado laboral español, como el de otros países europeos en el contexto de la globalización, está muy segmentado y los trabajos precarios en la economía sumergida son aún muy significativo, aunque, el dinámico sistema productivo madrileño, puede ofrecer nuevas posibilidades laborales a los inmigrantes nacionalizados o al menos con permiso de trabajo, aunque para los segundos la legislación vigente limita las opciones. □

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilera Arilla, M. J.; García Ballesteros, A. y otros (1996): «Foreign immigrants in Madrid», en Roseman C. y otros (ed.) *Ethnicity. Geographic perspectives on ethnic change in modern cities*, págs. 205-222, Rowman & Littlefield Publishers, Boston.
- Buckley Iglesias, M. (1998): «Inmigración y comercio en Madrid. Nuevos negocios para nuevas gentes», en *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, núm. 18, Universidad Complutense, Madrid.
- Colectivo IOÉ (1997): «La inmigración extranjera en Madrid», en *OFRIM Suplementos, Comunidad de Madrid*.
- García Ballesteros, A. (1993): «El impacto social de los nuevos inmigrantes en Madrid», en *Treballs de la Societat Catalana de Geografia*, núm. 33-34.
- García Ballesteros, A. y Sanz Berzal, B. (coord.), (2002): *Atlas de la Comunidad de Madrid en el umbral del siglo XXI. Imagen socioeconómica de una región receptora de inmigrantes*, Dirección General de Economía y Planificación. Consejería de Economía e innovación tecnológica. Comunidad de Madrid y Universidad Complutense, Madrid.
- González Yanci, M. P.; Aguilera Arilla, M. J. y Rodríguez Rodríguez, V. (1993): «La inmigración extranjera en el espacio metropolitano de Madrid. Análisis de detalle de sus implicaciones», en *Inmigración extranjera y planificación demográfica en España*, Secretariado de Publicaciones de la Universidad, La Laguna, (Tenerife).
- González Pérez, V. (1990): «El reciente incremento de la población extranjera en España y su incidencia laboral», en *Investigaciones Geográficas*, núm. 8.
- Herranz Gómez, Y. (1998): «Servicio doméstico y feminización de la inmigración en Madrid», en *OFRIM Suplementos*, págs. 65-83, Comunidad de Madrid, Madrid.
- Izquierdo Escribano, A. (1992): «Los extranjeros de la columna madrileña: residentes, trabajadores e indocumentados», en *Alfoz*, págs. 91-92, Madrid.
- López Lera, D. (1994): «¿Quiénes son los extranjeros que viven en Madrid?», en *Economía y Sociedad*, núm. 10, págs. 103-118, Madrid.
- Lora-Tamayo D'Ocón, G. (2001): *Extranjeros en Madrid capital y en la comunidad. Informe 2000*, Delegación Diocesana de Migraciones, ASTI, Madrid.

Morales Lezcano, V. (1993): *Inmigración africana en Madrid: marroquíes y guineanos*, UNED, Madrid.

Pumares Fernández, P. (1994): *La inmigración marroquí en la Comunidad de Madrid*, Universidad Complutense, Madrid.

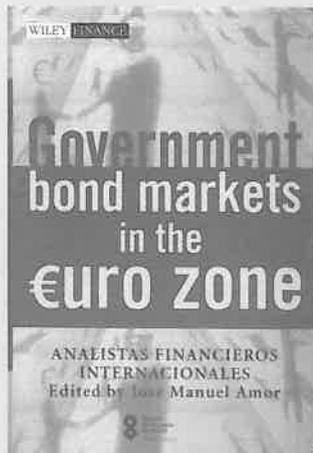
Vandermotten, C. (coord.); Champion, T.; Montanari, A.; García Ballesteros, A.; Mathiessen, W.; Matznetter, W.; Blo-tevogel, H. H.: *Migrations in the European Union: from the last decades to the new trends*, IGEAT, Bruselas.

### RESUMEN

El dinamismo de la economía de la Comunidad de Madrid, con una estructura productiva muy terciarizada y generadora de empleo, atrae tanto inmigrantes cualificados del Primer Mundo, como, y mayoritariamente, a los procedentes de diversos países del Tercer Mundo, en especial de Marruecos, Ecuador, Colombia y Rumania. Se trata de un colectivo heterogéneo que se inserta en el mercado laboral madrileño mayoritariamente en el sector servicios no especializados y en puestos de baja cualificación, independientemente de su nivel de estudios. Tras analizar diversos aspectos de la inmigración en Madrid se hace una valoración positiva de la misma, tanto para el sistema productivo como para la sociedad madrileña.

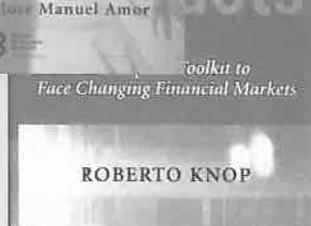
**Palabras clave:** Inmigración, Madrid, Mercado laboral, Sistema productivo.

## NOVEDADES



### Government bond markets in the Euro Zone

*Analistas Financieros Internacionales. Edited by José Manuel Amor. Escuela de Finanzas Aplicadas and John Wiley & Sons, London, 2002. 224 pages.*



**Structured products: a complete toolkit to face changing financial markets.** Roberto Knop. *Escuela de Finanzas Aplicadas and John Wiley & Sons, London, 2001. 191 pages.*



**Análisis contable de las infraestructuras públicas y su financiación privada**  
Vicente Montesinos Julve, Bernardino Benito López, Iluminada Fuertes Fuertes, Mª Luisa Pelejero Delicado y Ana Zoiro Grima. *Consultores de las Administraciones Públicas, Madrid, 2001. 157 págs.*

Mundi-Prensa Libros. Tel. 91 436 37 00 (Madrid), 93 488 34 92 (Barcelona)  
Fax: 91 575 39 98 (Madrid), 93 487 76 59 (Barcelona)  
E-mail: [libreria@mundiprensa.es](mailto:libreria@mundiprensa.es) <http://www.mundiprensa.com>

## REVISTAS



### Análisis Financiero Internacional

Trimestral. Fundación Analistas. ISSN 1131-9097

*Revista sobre economía financiera que recoge artículos sobre mercados financieros internacionales, banca y cajas de ahorros, mercados monetarios y de deuda, Unión Económica y Monetaria, instrumentos derivados, coyuntura económica, comercio exterior y estudios sectoriales.*



### Análisis Local

Bimestral. Consultores de las Administraciones Públicas. ISSN 1575-5266

*Revista especializada en las áreas de hacienda, finanzas y organización de las Administraciones Públicas, que pretende contribuir al debate, la formación y la modernización de las Administraciones territoriales. Se completa con varias secciones de coyuntura económica, legislación y convocatorias de programas europeos.*

### Empresa Global

Mensual. Ediciones Empresa Global. ISSN 1578-3456  
*Revista dedicada al comercio exterior y orientada a los pequeños y medianos empresarios que inician sus actividades exportadoras fuera de la Unión Europea. Incluye temas de actualidad, un informe-país, escuela de comercio exterior, información sobre ferias, legislación, estadísticas, cambio de divisas, etc.*



## El empleo en la Comunidad de Madrid

El importante ritmo de crecimiento que ha experimentado la Comunidad de Madrid en los últimos años (casi un 4% de media anual desde 1995) se ha traducido en una notable creación de empleo, más de 700.000 nuevos ocupados hasta el tercer trimestre del 2002, lo que supone un incremento superior al 43 y el 16,3% del empleo total creado en España en ese período. No obstante, el número de ocupados en Madrid (poco más de 2,3 millones según la EPA) puede estar infravalorado (Durán, 1998), en la medida en que la afiliación a la Seguridad Social es mayor (2,5 millones en octubre del 2002), cifra a la que habría que añadir a dos colectivos de cierta relevancia en la comunidad: funcionarios, integrados en el régimen de clases pasivas, y profesionales liberales colegiados con una mutualidad propia. Una posible explicación a esa discrepancia es la diferencia entre domicilio y lugar de trabajo, ya que Madrid emplea a numerosos trabajadores de comunidades limítrofes.

Madrid ha aprovechado su relativa especialización en los servicios, un sector más estable respecto al ciclo, en cuanto a empleo se refiere, como así lo atestigua la mayor amplitud y duración de las fases expansivas recientes, tanto en el período 1985-1991 como en la iniciada en 1995. Así, el 75% de los ocupados corresponden a los servicios (la cuarta parte del mismo se concentra en el norte y este de la capital), frente al 63% de media nacional. De este modo, puede decirse que la Comunidad de Madrid es una economía de servicios, destacando el mayor peso relativo del empleo de los servicios de producción y servicios sociales, mientras que, por el contrario, es menor el papel de los servicios personales y, en especial, los de distribución. Esta terciarización del empleo también ha dado lugar a una cierta feminización del mismo (Iglesias y Toharia, 1999a), especialmente en servicios personales y domésticos, sanidad, educación y auxiliares financieros, mientras que en la industria únicamente el sector textil presenta una significativa presencia de mujeres. En este proceso, que es similar al que se ha producido a nivel nacional, también hay que tener en cuenta la mayor presencia del sector público en Madrid (con casi el 21% de los asalariados), un sector que tradicionalmente da más empleo a las mujeres que el sector privado (Izquierdo y Jimeno, 1998) (cuadro 1).

La población activa ha aumentado desde 1995 en más de 460.000 personas, un 22,5% (cuatro puntos más que en el conjunto del país). Es posible que, tratándose de una gran región urbana, la Comunidad de Madrid se haya visto más afecta-

expansivo son los universitarios superiores y la formación profesional. Destaca especialmente el mayor nivel educativo de las mujeres activas, puesto que el 70,6% posee, al menos, estudios medios, mientras que, entre los activos varones, ese porcentaje es del 64,2%.

En Madrid predominan las actividades productivas de nivel medio, desde el punto de vista de la cualificación requerida (Iglesias, 1998). Así, las empresas madrileñas precisan, en mayor medida, competencias y habilidades técnicas (aplicaciones informáticas, conocimiento de procesos productivos o tecnologías de producción y de la información). En este sentido, la terciarización del empleo también ha tenido efectos sobre el nivel de cualificación de la mano de obra (García y cols., 1998), en la medida en que se demandan trabajadores de más alta cualificación, los llamados de *cuello blanco* (directores, profesionales, técnicos y, sobre todo, administrativos). Por el contrario, el peso relativo de los trabajadores manuales y del sector primario, al igual que los trabajadores de menor cualificación (obreros y ocupaciones elementales), es menor en Madrid. En consecuencia, se puede afirmar que el desarrollo de los servicios, en especial los servicios a empresas, los financieros y los ligados al estado del bienestar, ha impulsado la profesionalización de las ocupaciones y un descenso de las *clases trabajadoras* (Leal, 1999).

Por último, hay que destacar el papel principal que desempeñan las pymes en la creación de empleo en Madrid. Como pone de manifiesto el DIRCE, en el tejido empresarial madrileño predominan las empresas muy pequeñas, sin ningún asalariado (56% del total), mientras que, entre las empresas con algún asalariado, más de la mitad (el 53,4%) cuentan con tan sólo uno o dos y sólo el 3,3% tienen más de veinte. Las empresas más pequeñas se encuentran en los servicios y el comercio (cerca del 80% tienen dos asalariados o menos), mientras que las más grandes corresponden, sobre todo, al sector industrial. Por su parte, el Directorio de Unidades de Actividad Económica de la Comunidad de Madrid muestra unos datos similares. Así, en el año 2001 había poco más de 250.000 unidades locales, con una ocupación cifrada en 1,8 millones, lo que supone un tamaño medio de casi 7,2 empleos por unidad local. No obstante, hay que señalar que casi el 78% de las unidades locales tiene menos de cinco ocupados, empleando al 17,6% del total, mientras que apenas el 1,8% tiene más de 50 ocupados y emplean al 46% de los ocupados. El 82% del total de las unidades locales

y el 74% del empleo se concentran en el sector terciario. □

## BIBLIOGRAFÍA

- Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid (2002): «Mercado de Trabajo», capítulo IV de *Situación Económica y Social de la Comunidad de Madrid 2001*, págs. 145-218.
- Confederación Empresarial de Madrid (2002): *Informe Económico y Laboral*, noviembre.
- Durán, A. (1998): «El empleo en Madrid», *Economistas*, núm. 79 (monográfico *Economía de Madrid*), Colegio de Economistas de Madrid, págs. 156-163.
- Fernández, J. A. y Blanes, A. (1998): «La población de la Comunidad de Madrid: tendencias recientes y perspectivas de futuro», *Situación (serie Estudios Regionales)*, Servicio de Estudios del BBV, Madrid, págs. 431-452.
- García, A., Pozo, E. y Buckley, M. (1998): «La población de Madrid ante el cambio de siglo», *Economistas*, núm. 79 (monográfico *Economía de Madrid*), Colegio de Economistas de Madrid, págs. 134-155.
- Iglesias, C. (1998): «Las cualificaciones laborales y su proceso de cambio: el caso de la Comunidad de Madrid», *Situación (serie Estudios Regionales)*, Servicio de Estudios del BBV, Madrid, págs. 187-205.
- Iglesias, C. y Toharia, L. (1999a): «El mercado de trabajo: un análisis comparado», capítulo 23 de *Estructura Económica de Madrid*, dirigida por J. L. García Delgado, Civitas, Madrid, págs. 629-651.
- Iglesias, C. y Toharia, L. (1999b): «El mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid: estudio de algunos aspectos», *Papeles de Economía Española, serie Economía de las Comunidades Autónomas*, núm. 18 (Madrid), págs. 102-115.
- Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid (2002a): *Anuario Estadístico de la Comunidad de Madrid, 1985-2002*.
- Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid (2002b): *Directorio de Unidades de Actividad Económica de la Comunidad de Madrid, 2001*.
- Izquierdo, M. y Jimeno, J. F. (1998): «Rasgos generales del mercado de trabajo en la Comunidad de Madrid», *Situación (serie Estudios Regionales)*, Servicio de Estudios del BBV, Madrid, págs. 171-186.
- Leal, J. (1999): «Crecimiento económico, empleo y desigualdad social en Madrid», *Papeles de Economía Española, serie Economía de las Comunidades Autónomas*, núm. 18 (Madrid), págs. 116-128.
- Puyol, R. (1999): «Población y dinámica demográfica», capítulo 8 de *Estructura Económica de Madrid*, dirigida por J. L. García Delgado, Civitas, Madrid, págs. 207-233.
- Sáez, F. y Sáez, D. (1999): «Capital humano y cualificación laboral», capítulo 9 de *Estructura Económica de Madrid*, dirigida por J. L. García Delgado, Civitas, Madrid, págs. 235-260.
- Vinuesa, J. (1999): «La población de Madrid: transformaciones y tendencias», *Papeles de Economía Española, serie Economía de las Comunidades Autónomas*, núm. 18 (Madrid), págs. 87-101.

RESUMEN

El dinamismo de la economía madrileña en los últimos años se ha traducido en una notable creación de empleo, aprovechando su relativa especialización en los servicios, un sector más estable respecto al ciclo, en cuanto a empleo se refiere. La terciarización del empleo, junto con las expectativas favorables derivadas de la buena situación del mercado de trabajo en la actual fase expansiva del ciclo, también ha dado lugar a una mayor incorporación del colectivo femenino. El fenómeno de la inmigración ha tenido gran importancia, lo que está permitiendo atenuar el envejecimiento de la población y la consiguiente pérdida del potencial de reemplazo de la población activa. Asimismo, la población activa madrileña se caracteriza por su juventud y elevada cualificación, lo que facilita su adaptación ante las nuevas exigencias del mercado de trabajo, derivadas de los cambios económicos y tecnológicos.

**Palabras clave:** Ocupación, Mercado de trabajo, Crecimiento, Terciarización, Cualificación, Comunidad de Madrid.

## Datadiar Totus Lex

**Toda la Legislación  
Comunitaria,  
Nacional  
y Autonómica.  
Actualizada,  
Concordada  
y Consolidada.**

## Base de Datos de Legislación en Internet

*Leyes, Reales Decretos, Leyes, Reales Decretos, Órdenes, Circulares, Resoluciones, Instrucciones, y Convenios Internacionales firmados por España con otros Estados.*

*En Materia Fiscal, Laboral, Mercantil, Civil, Contable, Penal, Nuevas tecnologías, Ambiental y Urbanismo.*



Colegio de Economistas de Madrid

~~179~~ €/año

**99** €/año

**Sólo para Economistas Colegiados de Madrid.**

*Oferta válida hasta el 20 de Marzo. IVA no incluido.*

**datadiar club**  
www.datadiar.com/club

Microsoft  
**bCentral**  
www.bcentral.es

**CincoDías**

**DEUSTO**  
Jurídico

**902 092 888**

<http://www.datadiar.com>

[datadiar@datadiar.com](mailto:datadiar@datadiar.com)

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

## El mercado inmobiliario en la Comunidad de Madrid

### 1. Introducción: el sector en la economía regional

En el marco de la economía madrileña el sector de la construcción representa en la actualidad cerca del 10% del PIB regional, habiendo ganado peso relativo de forma notable durante los últimos siete años como consecuencia de unas mayores tasas sectoriales de crecimiento que el conjunto de la producción. En términos constantes, *mientras que la economía en la Comunidad de Madrid creció un 13,5% en la fase expansiva 1998-2001, el sector de la construcción creció casi el doble, un 26,5%*. La Comunidad de Madrid ha crecido a un ritmo acumulado más activo que el total nacional, tanto en el sector construcción como en el conjunto de la producción. Así, en el período considerado, la economía española aumentó un 11,5% y la construcción nacional un 22,5%, reflejando, por tanto, el mayor dinamismo de la construcción también a nivel estatal.

De los dos subsectores que componen la construcción (edificación y obra civil), es el de la edificación, que es reflejo directo del dinamismo de la actividad inmobiliaria, el que viene manteniendo de forma constante tasas de crecimiento superiores a las del PIB regional desde 1995, como se puede apreciar con claridad en el gráfico 1.

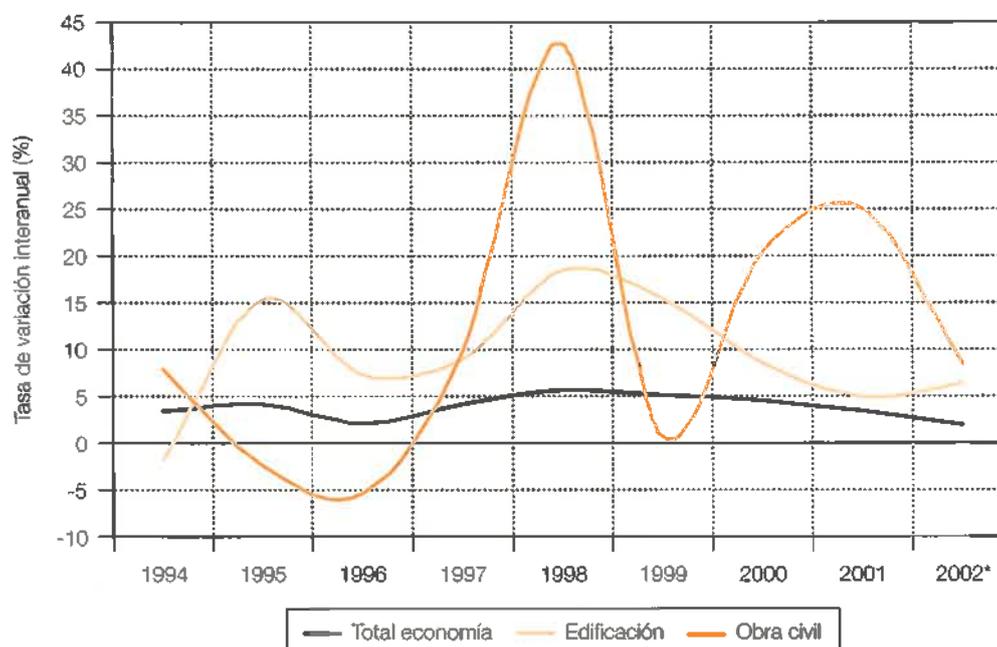
En 2002, la edificación representa aproximadamente el 55% de la producción de la construcción, correspondiendo el 45% restante a obra civil, habiendo experimentado, sin embargo, constantes variaciones en la última década este reparto porcentual, como resultado de los importantes incrementos puntuales de actividad en la obra pública.

Con el actual reparto, la producción del sector construcción en actividades propiamente inmobiliarias, esto es, la edificación, representa en torno al 5,5% del PIB de la Comunidad de Madrid. Sobre el conjunto de la actividad edificatoria, la producción no residencial en 2002 ha representado alrededor del 38% de la producción, correspondiendo el 62% a la edificación residencial.

Por su parte, las actividades inmobiliarias del sector servicios (es decir, de promoción, intermediación, alquiler y gestión de inmuebles) —según se ha estimado a partir de la información ofrecida por la Contabilidad Nacional y Regional respecto del peso del grupo 70 de la CNAE (Actividades Inmobiliarias) sobre el VAB total— representan alrededor del 8,5% de la producción autonómica.

En su conjunto puede estimarse, por tanto, que *el sector inmobiliario tiene una importante participación en el total de la economía madrileña,*

GRÁFICO 1  
EVOLUCIÓN DEL PIB A PRECIOS DE MERCADO (EN TÉRMINOS CONSTANTES)  
EN LA COMUNIDAD DE MADRID



(\*) Estimación.

Fuente: INE: Contabilidad Regional de España; Ministerio de Fomento: Encuesta Coyuntural en la Industria de la Construcción, y elaboración propia.

concentrando el 14% de la producción, peso que, además, se ha incrementado en dos puntos porcentuales en los últimos seis años.

Desde el punto de vista del mercado laboral, la población ocupada en la construcción ha cobrado, asimismo, una mayor importancia respecto del total de ocupados en la comunidad autónoma, hasta situarse en torno al 9,3%. Contrariamente a lo que podría pensarse, por considerarse la construcción un sector intensivo en mano de obra, la productividad del empleo del sector construcción se sitúa actualmente un 7,3% por encima de la media del conjunto de sectores productivos.

Por tanto, el sector inmobiliario se ha comportado como un motor impulsor del crecimiento de la producción regional a lo largo de la etapa por la que ha venido atravesando la economía madrileña desde 1997-1998. Esta positiva evolución que ha experimentado el sector inmobiliario desde 1997, con un crecimiento medio anual estimado del 7% durante seis años, ha tenido lugar gracias a un extraordinario aumento de la demanda de vivienda y de espacios de actividad económica.

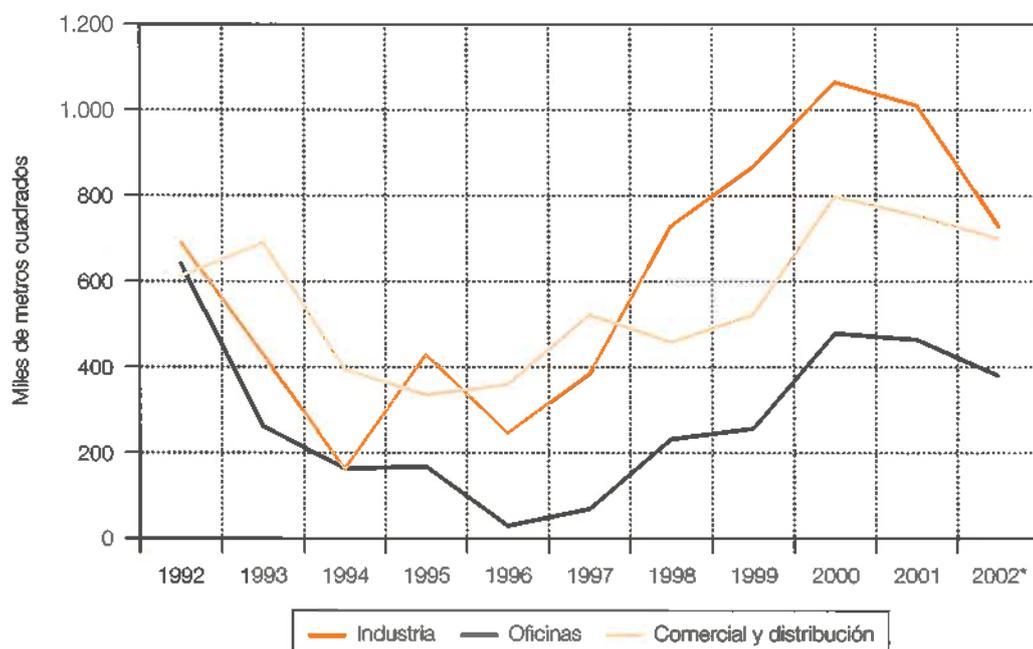
## 2. El mercado inmobiliario no residencial

En lo que se refiere al mercado inmobiliario de actividades económicas, que supone en torno al 38% de la actividad edificatoria, su evolución se ha ajustado al ciclo económico general, evidenciando, consecuentemente un crecimiento continuado desde 1997 hasta 2000, y mostrando claros síntomas de desaceleración a partir de 2001. La superficie edificada de inmuebles no residenciales se ha incrementado desde dicho año hasta 2002 en más de once millones de metros cuadrados, aumentando en torno al 25% el número de unidades de actividad económica (empresas) que operan en el territorio autonómico (gráfico 2).

La producción de inmuebles de oficinas ha sido la que mayor crecimiento relativo ha experimentado, aumentando en el período 1997-2002 un 27% la superficie total edificada (producción de casi 1,9 millones de metros cuadrados), estimándose el parque edificado a finales de 2002 en aproximadamente 8.000.000 de metros cuadrados.

La superficie bruta alquilable en los 101 centros comerciales ubicados en la Comunidad de Madrid,

**GRÁFICO 2**  
**SUPERFICIE A CONSTRUIR DE USOS INMOBILIARIOS NO RESIDENCIALES EN LA COMUNIDAD DE MADRID**  
**(Según licencias)**



(\*) Estimación.

Fuente: Ministerio de Fomento: Edificación y vivienda y elaboración propia.

según la Asociación Española de Centros Comerciales, ha alcanzado a finales de 2002 una cifra de casi 1.850.000 metros cuadrados, un 50% superior a la existente en 1998.

El espacio destinado a usos industriales ha ocupado a finales del año 2002 una superficie edificada de unos 43 millones de metros cuadrados, incrementándose un 17,8% entre 1997 y 2002 (4,8 millones de metros cuadrados).

La extraordinaria evolución de la producción inmobiliaria no residencial se ha moderado en 2002, como consecuencia de la incertidumbre económica general que se ha generado con la atenuación del crecimiento de la economía española e internacional. La cautela de los agentes económicos ha supuesto una contención de la demanda y, por consiguiente, de la ocupación de espacio productivo.

La demanda de espacios de oficinas se ha visto especialmente penalizada por la profunda crisis de los sectores vinculados a las telecomunicaciones y la nueva economía, que por su carácter emergente venían siendo los protagonistas principales

de las nuevas necesidades. Como es lógico, el enfriamiento de la demanda se ha trasladado a unos precios que habían recuperado los niveles alcanzados a principios de la década pasada. De esta manera, el mercado de oficinas ha acusado desde finales de 2001 una reducción de las rentas medias de alquiler, ligeramente reactivada en el último trimestre de 2002. Las rentabilidades de las oficinas en los últimos años se han situado en el entorno del 6-6,5%.

Por otra parte, en los últimos años se vienen reduciendo las rentas de alquiler de locales en los centros comerciales y de ocio, producto inmobiliario que ha venido incrementando considerablemente su oferta. En 2002, una cierta saturación de espacio comercial en determinadas áreas, junto con la moderación del consumo de los hogares, han originado una contención de la demanda de locales. Las tasas de rentabilidad de los espacios comerciales siguen siendo elevadas, en torno al 8,75%, aunque reduciéndose respecto al 2001, a causa de la menor demanda.

La reducción de la demanda de espacio productivo industrial se ha empezado a notar en 2002,

crecientemente superiores a la inflación, aumentando en consecuencia el precio real de la vivienda en la Comunidad de Madrid un 34% en el conjunto del período 1999-2001 (gráfico 3).

Ello ha significado un empeoramiento continuado durante los últimos tres años del indicador de accesibilidad a la vivienda, medido como el esfuerzo que supone para un nivel fijo de ingresos familiares (por ejemplo, el salario medio) el pago de la cuota hipotecaria de un vivienda de precio medio. Tal como se puede apreciar en el gráfico 4, el indicador de accesibilidad se situó en 2001 a un nivel similar al de 1996, en valores todavía alejados de los nefastos índices de esfuerzo que se registraron en el pico de 1991. Hay que hacer notar que en el cálculo de dicho indicador se ha mantenido constante un plazo de amortización de veinte años para el préstamo tipo, por lo que la reciente y progresiva generalización de plazos de amortización más dilatados (veinticinco-treinta años), está mejorando realmente el esfuerzo mensual en 2001 respecto de 1996.

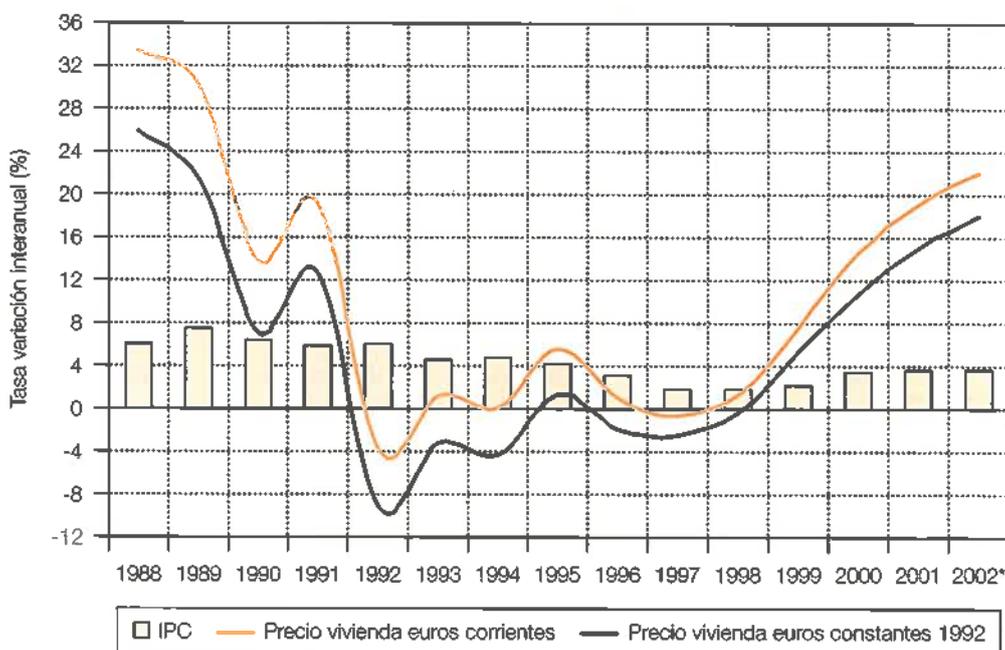
La revalorización sufrida por el parque inmobiliario madrileño, integrado por unas 2.400.000 viviendas a finales de 2002, ha atraído a lo largo

de los dos últimos años capitales al mercado inmobiliario residencial, ante la necesidad, además, de encontrar alternativas a la inversión en bolsa.

La persistente fortaleza de la demanda, realimentada por las favorables circunstancias financieras derivadas de la continuada política de bajada de tipos del Banco Central Europeo, junto con el plus añadido por la demanda de inversión que se ha orientado al inmobiliario residencial, explican el mantenimiento de los fortísimos ritmos de producción de viviendas incluso en la actual fase recesiva del ciclo económico iniciada en 2001, de modo que en 2002 se estima que puede haberse iniciado la construcción de 70.000 viviendas nuevas y la rehabilitación de otras 6.000.

Esta reactivación de la demanda y la elevación del coste del suelo han propiciado la continuidad alcista de los precios de la vivienda durante 2002, con una tasa de crecimiento interanual media del 21,5%, superior, por tanto, a la observada en los años precedentes. El resultado lógico ha sido un empeoramiento de las condiciones de acceso a la vivienda, no pudiendo contener la reducción de los tipos hipotecarios el efecto de este aumento de precios.

GRÁFICO 3  
PRECIO MEDIO DE LA VIVIENDA LIBRE E INFLACIÓN EN LA COMUNIDAD DE MADRID



(\*) Estimación.

Fuente: INE: IPC; Ministerio de Fomento: Estadística del precio medio del metro cuadrado de vivienda, y elaboración propia.

debido esencialmente a la reducción de las exportaciones y la moderación del ritmo de crecimiento de la demanda interna (de consumo e inversión), derivándose una reducción de los precios y las rentas de alquiler de naves industriales en los principales polígonos de la comunidad autónoma. Este hecho está provocando un cierto debilitamiento del atractivo inversor de las naves industriales. *Las rentabilidades medias de las naves se sitúan entre el 6,5 y el 7%.*

### 3. El mercado inmobiliario residencial

El continuado crecimiento de la economía nacional y autonómica observado en *la fase alcista del ciclo desde 1998* y que ha favorecido la creación de empleo, *junto con la significativa mejora de las condiciones hipotecarias* (con unos tipos hipotecarios aplicados por el conjunto de entidades por debajo del 5% desde 1999, en el estable marco monetario ofrecido por la UEM, y con unos plazos de amortización más largos), *han propiciado un impulso extraordinario de la demanda residencial, en gran parte retenida durante la fase previa.*

A partir de 1997, el elevado contingente de población con aspiraciones de acceder a una primera vivienda o bien de cambiarse a una mejor, animado por las positivas condiciones económicas y financieras y por la existencia de unos precios de la vivienda que en términos constantes se habían abaratado por sexto año consecutivo, impulsó de forma determinante la demanda de vivienda.

Este formidable impulso de la demanda de viviendas tuvo como respuesta, desde el lado de la oferta, un *fuerte aumento en la iniciación de viviendas en 1998*, incrementándose en un 33% interanual y cerrando el año con algo más de 65.000 nuevas viviendas con visados de inicio de obra (61.000 de las cuales eran de nueva construcción y las 4.000 restantes correspondían a operaciones de rehabilitación).

Dicho ritmo de producción residencial se ha mantenido durante los años posteriores, arrojando cifras en torno a 62.500 nuevas viviendas anuales durante 1999 y 2000, afianzando de esta forma *la fortaleza de la promoción residencial en unos niveles que suponen más que duplicar el ritmo anual medio de iniciación de viviendas registrado en la Comunidad de Madrid durante las dos últimas décadas* (cuadro 1).

La fuerte presión de la demanda comenzó a traducirse en aumentos significativos de los precios de la vivienda en 1999, año en que se incrementaron como media un 7,6% respecto de 1998. La firmeza y persistencia de la demanda de vivienda, junto con el *encarecimiento de los insumos empleados en la edificación, producido por la lógica elevación de su demanda, esencialmente el suelo edificable, permitió que, pese a la positiva respuesta de la oferta residencial* (aproximadamente un 50% mayor que la media anual del primer sexenio de los noventa), *continuasen creciendo los precios de la vivienda en 2000 y 2001 a ritmos, además, cada vez mayores* (14,6 y 19,2%, respectivamente).

Como consecuencia, se inició una *nueva etapa de encarecimiento de la vivienda, con tasas*

CUADRO 1  
VIVIENDAS INICIADAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

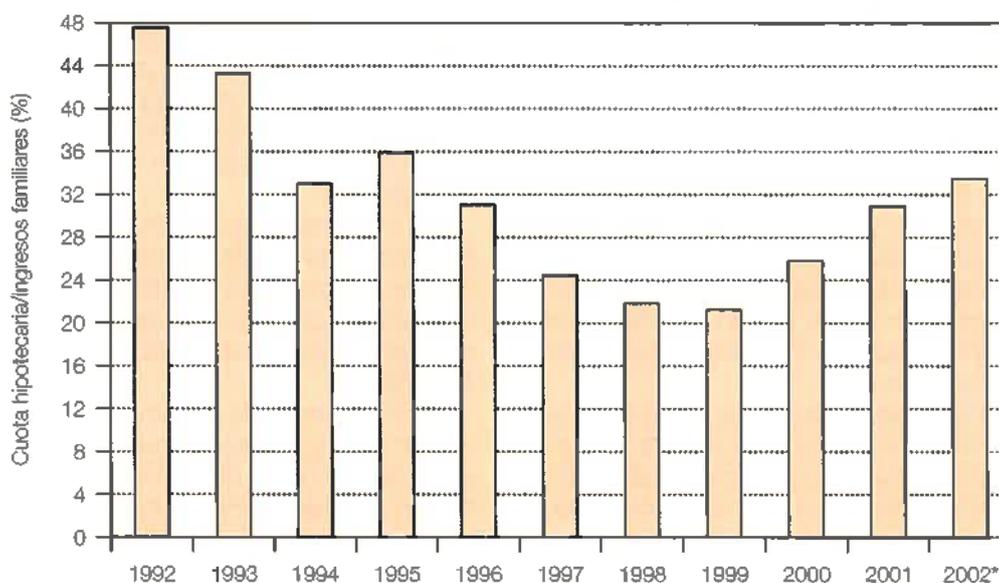
Período	Unidades			Tasas de variación interanual (%)		
	Total iniciadas	Obra nueva	Rehabilitación	Total iniciadas	Obra nueva	Rehabilitación
1992	33.051	31.044	2.007	—	—	—
1993	33.860	31.452	2.408	2,45	1,31	19,98
1994	46.611	41.805	4.806	37,66	32,92	99,58
1995	55.442	53.128	2.314	18,95	27,09	-51,85
1996	39.679	37.101	2.578	-26,43	-30,17	11,41
1997	48.737	44.316	4.421	22,83	19,45	71,49
1998	65.212	60.709	4.503	33,80	36,99	1,85
1999	62.953	59.510	3.443	-3,46	-1,97	-23,54
2000	62.415	57.638	4.777	-0,85	-3,15	38,75
2001	59.817	55.713	4.104	-4,16	-3,34	-14,09
2002 (a)	76.000	70.000	6.000	27,05	25,64	46,20

(a) Estimación.

Fuente: Ministerio de Fomento: Obras en edificación, y elaboración propia.

GRÁFICO 4

ESFUERZO FINANCIERO FAMILIAR EN EL ACCESO A LA VIVIENDA LIBRE EN LA COMUNIDAD DE MADRID



(\*) Estimación.

Supuesto: Unidad familiar tipo con ingresos equivalentes a 1,5 veces el salario medio, con deducciones fiscales satisfechas. Vivienda de 100 m<sup>2</sup> construidos, al precio de mercado, con un préstamo hipotecario amortizable a veinte años y al tipo de interés del conjunto de entidades.

Fuente: INE: IPC; Ministerio de Fomento: Estadística del precio medio del metro cuadrado de vivienda, y elaboración propia.

#### 4. Perspectivas y conclusiones

La fortísima expansión del sector inmobiliario residencial madrileño y español desde 1997 se explica por la concurrencia de unas condiciones económicas y financieras que han disparado la demanda de viviendas. La recuperación de la confianza de las familias apoyada en un marco de bonanza económica con gran reducción de las tasas de paro, la gran disponibilidad de crédito hipotecario, unida a unos tipos de interés en los niveles mínimos de las últimas décadas y el alargamiento de los plazos de amortización, han propulsado la demanda de viviendas de primera necesidad (primera vivienda y cambio de mejora) que había estado retenida durante los siete años anteriores. El despegue de la demanda residencial coincidió en el tiempo con el techo del mercado bursátil cuya espectacular evolución alcista había supuesto la multiplicación de los ahorros que muchas familias tenían en el producto financiero estrella en aquellos momentos: unos fondos de inversión en pleno apogeo. *Escenario económico de confianza, capacidad de endeudamiento y ahorro previo actuaron como cebadores de esa explosión de la demanda de viviendas en 1997/1998,*

*que también atrajo a inversores en busca de mayores expectativas de beneficios que las sugeridas por las inversiones en bolsa.*

El aflujo explosivo de la demanda ha sido respondido con vigor por parte de la oferta, que desde 1998 ha duplicado su ritmo medio anual de producción situándose en más de 60.000 viviendas/año en la Comunidad de Madrid. Sin duda que las *facilidades de acceso al crédito hipotecario dadas por las entidades financieras a las empresas promotoras en estos últimos años están en la base de esta extraordinaria respuesta en producción* que, sin embargo, no ha sido capaz de evitar un desajuste con la ingente demanda, lo que ha supuesto un continuo incremento de los precios.

La explicación del sostenimiento de la fortaleza de la demanda en la fase de desaceleración económica experimentada desde 2001, hay que buscarla tanto en la política monetaria expansiva que ha continuado practicando el banco europeo en los dos últimos años, con nuevos recortes de los tipos de interés que está contribuyendo decisivamente a sostener las condiciones de acceso por parte de la demanda de primera necesidad, como en la crisis de los mercados financieros, que ha conformado una demanda de inversión,

llamada despectivamente *demanda especulativa* por oposición a la demanda de necesidad, atraída por las espectaculares revalorizaciones de los bienes inmuebles, lo cual ha propiciado un *traspase de fondos desde los productos financieros a los inmobiliarios*.

Lo que sorprende es que la respuesta cuantitativa de la oferta con niveles sostenidos de producción que duplican las necesidades estructurales, no sólo no ha venido acompañada de un ajuste de los precios sino todo lo contrario, han seguido creciendo a tasas superiores al 15% anual, lo que se explica por la generación de una *circULARIDAD en la formación de los precios mediante un proceso de realimentación continuado en lugar de un ajuste de los mismos*.

Con el comportamiento expuesto, *el debate se centra actualmente en dilucidar si el sector atraviesa una situación de burbuja inmobiliaria y los riesgos de un posible pinchazo de la misma*. Veamos cuál puede ser el comportamiento de las variables que podrían determinar una brusca retracción de la demanda y provocar un hipotético pinchazo.

De una parte, los procesos asociados a la decisión de compra de la demanda de primera necesidad (creación de nuevos hogares y cambio de vivienda) sólo pueden verse alterados bruscamente por variaciones muy notables del marco económico y financiero que minen la confianza (estabilidad en el empleo) y la capacidad de endeudamiento de las familias. Sólo de un escenario de aguda recesión económica en el contexto de una gran crisis internacional podrían derivarse esos cambios bruscos, circunstancia poco predecible.

De otra parte, en cuanto a la demanda de inversión, los riesgos vienen de dos circunstancias posibles. Una es el frenazo de dicha demanda por una natural reorientación de capitales hacia los mercados financieros cuando inviertan la actual tendencia y recuperen un nuevo período estable de subida. Otra es el retorno por la misma causa, a dichos mercados financieros, de capitales hoy invertidos en lo inmobiliario que puedan contribuir a generar una posible sobreoferta de producto. No parece que este escenario pueda producirse en el corto plazo, ni tampoco de una forma brusca, sino con gradualidad. En este caso, *esta recuperación de los mercados financieros debería venir acompañada de una mejora de la actividad empresarial y de la economía en general que realimentaría la confianza de lo que hemos venido llamando demanda de necesidad*.

En el mismo sentido, y ampliando mis reflexiones al conjunto del mercado inmobiliario español, esta mejora de la situación económica que

afectaría a la demanda interna, no sería ajena a un escenario general en el marco de la Europa comunitaria, lo que reactivaría a otro estrato de la demanda residencial de la que todavía no hemos hablado por no afectar específicamente al territorio de Madrid, pero de suma importancia a nivel nacional, como es la demanda turística, que viene representando en los últimos años la no despreciable cifra de producción de unas 80.000 viviendas anuales.

En lo referente a *la demanda de inmuebles no residenciales* (oficinas, comercial, industrial), ya hemos visto que su estimulación y desarrollo va en paralelo con los de la economía general, y *en circunstancias de recuperación económica se vería reactivada*.

*Concluyendo, de no producirse cambios bruscos en los escenarios expuestos, de otra parte de difícil estimación, no vemos circunstancias que hagan previsible un pinchazo de esta hipotética burbuja inmobiliaria, sino más bien, en el marco de un escenario de ajuste económico continuo y progresivo, una respuesta similar en la actividad inmobiliaria con tendencia a una reducción de la producción en paralelo con la demanda, y a una moderación en los incrementos de los precios hasta situarlos en entornos próximos al IPC, y todo ello en el medio plazo, lo que nos puede llevar a un total ajuste en torno al 2005*.

La última reflexión ha de referirse a las medidas de actuación que contribuirían a un mejor comportamiento del mercado en el contexto tendencial expuesto, que en ningún caso han de ir en la línea de algunas argumentaciones vertidas reivindicando la necesidad de provocar un enfriamiento artificial de actividad (restricción o endurecimiento de crédito, supresión o recorte de ayudas fiscales, etc.), que además tendrían influencia muy negativa sobre el crecimiento económico y el empleo, en gran parte sostenidos por el sector.

*Las medidas han de estar dirigidas a dotar de una mayor fluidez y eficiencia al mercado inmobiliario, especialmente el residencial*. En primer lugar, entendiendo la política de vivienda, como elemento de corrección de desequilibrios sociales y de mercado, es fundamental *fomentar la creación de un mayor parque de viviendas en alquiler*, como mecanismo más eficiente y flexible en la aplicación de los recursos públicos y en la resolución de las necesidades de primer acceso. En segundo lugar, hay que actuar sobre el factor más crítico del proceso productivo, el suelo, entendiendo su liberalización no tanto como una simple llamada a la cantidad sino a su disponibilidad y utilidad real para edificar, lo que pasa por dotar de una

mayor eficiencia a la gestión urbanística para agilizar los procesos de reposición de suelo, y por la generación de nuevas infraestructuras generales imprescindibles para el desarrollo urbano y de las actividades económicas. □

RESUMEN

La fortísima expansión del sector inmobiliario madrileño y español experimentada desde 1998 se explica por la concurrencia de unas condiciones económicas y financieras que han propiciado, en especial, una explosión espectacular de la demanda de viviendas. El sector residencial ha seguido mostrando un comportamiento excepcional

incluso en la fase de desaceleración de la economía iniciada en 2001, al amparo de unas condiciones muy favorables de acceso al crédito hipotecario y de una afluencia extra de capitales que se orientan a lo inmobiliario como alternativa a unos mercados bursátiles en crisis. De no producirse cambios bruscos en los escenarios económicos previsibles, el sector ha de seguir una senda de ajuste continuo y progresivo en producción y precios. Para mantener el dinamismo y equilibrio de este sector, que es actualmente motor fundamental del crecimiento económico y el empleo (14% del PIB), es necesario avanzar en tres objetivos básicos: generación de nuevas infraestructuras, agilización de los procesos de transformación de suelo y fomento de un mayor parque de viviendas en alquiler.

**Palabras clave:** Sector inmobiliario, Vivienda, Madrid, Mercado inmobiliario, Precios vivienda, Economía Madrid.

Si precisa insertar **PUBLICIDAD EN PRENSA**  
 nosotros: **Le informamos**  
**Le aconsejamos**  
**Le gestionamos**

**CUALQUIER TIPO DE ANUNCIO**

- Financiero
- Oficial
- Comercial
- Pequeños anuncios

**EN CUALQUIER MEDIO (PRENSA)**

- Periódicos de Tirada Nacional, Regional y Local
- Boletines Oficiales (BORME, BOE, etc.)

**EL PAIS**  
**ABC**  
**EL MUNDO**  
**DIARIO 16**  
**LA RAZÓN**  
**CINCO DIAS**  
**Expansión**  
**NEGOCIOS**

 **DEBOD PUBLICIDAD, S.L.**  
 c/ VENTURA RODRÍGUEZ, 13. 1º  
 28008 MADRID  
 TLF: 91 542 33 92 • FAX: 91 542 06 52

## Las infraestructuras en Madrid

### 1. Madrid depende de sus equipamientos para incorporarse al eje de riqueza europeo

Madrid cuenta con una posición geográfica central en la Península Ibérica, lo que, unido a su condición de capital y a la estructura radial de las vías de comunicación españolas, que hace de nuestra ciudad su nudo principal, han favorecido fuertemente su desarrollo económico y sus equipamientos. Sin embargo, la situación periférica de España respecto a Europa hace que la distancia y las dificultades naturales de acceso al resto del continente sólo puedan ser superadas mediante una fuerte inversión en transportes y comunicaciones, único garante en el largo plazo de que Madrid torne las dificultades iniciales en las ventajas que podría suponer convertirse en la puerta de Europa y no pierda el tren de la globalización y la ampliación de mercados. Y es que el objetivo último del equipamiento en transportes o comunicaciones no es el movimiento físico o de la información, sino la potenciación de economías externas y de agregación, que a la postre constituyen el principal determinante del desarrollo ya sea de forma positiva cuando multiplican la capacidad de accesibilidad o negativa cuando se encuentran en situaciones de saturación como lamentablemente ha sufrido Madrid hasta finales de la década de los noventa.

En la medida que la estructura radial de las vías españolas vaya dando paso a una estructura en red, y cobren mayor importancia las comunicaciones con el resto de Europa, el flujo por Madrid se verá reducido lo que ayudará a su descongestión, pero no constituirá una desventaja en la medida en que Madrid pasará a convertirse en un nudo de conexión entre los diferentes medios entre sí. Este efecto servirá para especializar a la región en el sector como ya está empezando a ocurrir (en torno al 16% de las empresas de transportes y comunicaciones se radican en Madrid), además de que se verá impulsado por la gran cantidad de sedes administrativas y empresariales en nuestra Comunidad. De hecho, se ha comprobado que las regiones más dinámicas del mundo son aquellas que ven potenciadas sus economías de aglomeración e interdependencia, para lo cual resulta fundamental contar con buenas redes de comunicaciones, infraestructura científica e importantes servicios de información. Por ello, en último término, las infraestructuras se convierten en impulsoras del desarrollo en la medida que potencian la productividad del sector privado y contribuyen al bienestar social, lo cual constituye una oportunidad para Madrid dada su situación privilegiada en materia de equipamientos.

**Gregorio Izquierdo Llanes**  
*Director de Análisis del Instituto de Estudios Económicos*

**Alberto Matellán Pinilla**  
*Titulado del Servicio de Estudios del  
Instituto de Estudios Económicos*

**2. La demanda de movilidad en Madrid no sólo crece, sino que también cambia**

El sector de transportes en Madrid aporta del orden del 12% del VAB regional y un 10% del empleo, el cual, además ha crecido un 80% entre 1990 y 2002 (el doble que en el resto de sectores) (Iranzo e Izquierdo, 2002), pero su mayor importancia se da por cuanto es un *input* esencial para el conjunto de sectores de la economía, suponiendo así una ventaja competitiva o por el contrario un cuello de botella para el resto de la actividad. El nudo que constituye Madrid entre los grandes centros de distribución españoles (Cantábrico, Mediterráneo y Sur), unido a la concentración de servicios e instalaciones, explican este fuerte crecimiento del sector logístico y hacen de los transportes una oportunidad excelente para el desarrollo de la Comunidad por su efecto arrastre. Consecuencia de ello es el éxito de Mercamadrid e inversiones especializadas como el puerto seco de Coslada-Vicálvaro. Pero para no dejar pasar semejante oportunidad es obligado potenciar todo el conjunto del sistema de transportes no sólo mejorando su calidad sino, sobre todo, ajustándolo en lo posible a las demandas actuales y haciendo que los distintos medios funcionen de forma sinérgica.

El sistema de transportes madrileño se ve condicionado por la mejora de la renta y por el fuerte crecimiento de los centros urbanos periféricos, sobre todo en viviendas, ya que la actividad económica se concentra en la capital. De este modo, la distancia media entre residencia y trabajo ha

aumentado un 35% en los últimos diez años, según la Consejería de Obras Públicas, disparando así la demanda de movilidad. Pero no sólo eso, sino que, en la medida que los florecientes municipios periféricos vayan mejorando su dotación de equipamientos básicos, se exigirá mayor movilidad transversal. Todo ello, unido al escaso esfuerzo inversor de los años setenta y ochenta, conduce a la saturación de muchas de las principales arterias regionales, como se puede apreciar en el cuadro 1 (la utilización de los transportes ha crecido, por ejemplo, un 68% en cercanías o un 37% en metro) y a la necesidad imperante de potenciar el transporte colectivo respecto al privado. Ello presenta dificultades principalmente por la dispersión y baja densidad de los lugares de residencia, la congestión de todas las vías radiales y escasez de transversales, así como la baja calidad del servicio, como puso de manifiesto el Plan Nacional Director de Infraestructuras. Las soluciones más adecuadas para estos problemas parecen ser ampliar la estructura radial hacia una transversal, y estimular los núcleos de actividad fuera de la capital, acordes con los núcleos de residencia, teniendo cuidado de no alejarse demasiado para no estrangular las vías.

Como ha demostrado la experiencia internacional, y a modo de solución intermedia, una de las mejores formas de conexión de los centros de las ciudades con la periferia son los trenes rápidos de cercanías, que en la actualidad representan en torno al 5% de la actividad de transportes en Madrid. Actualmente el Cercanías madrileño tiene forma radial y muy escasa penetración en el

**CUADRO 1  
EL NIVEL DE UTILIZACIÓN DE LAS VÍAS DE TRANSPORTE DE MADRID**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Variación 2001/1995 (%)
Metro:								
Millones de viajeros/km	2.214	2.174	2.253	2.329	2.680	2.930	3.038	37
Transporte urbano EMT:								
Millones de viajeros/km	1.658	1.698	1.901	1.916	1.850	1.859	1.906	15
Cercanías:								
Millones de viajeros/km	1.877	1.941	2.098	2.138	2.239	2.402	3.150	68
Transporte interurbano por carretera:								
Millones de viajeros/km	1.781	1.928	2.052	2.200	2.365	2.511	4.515	154
Carreteras:								
Vehículos/red de gran capacidad	4.442	4.450	4.494	4.630	4.840	5.015	4.912*	11
Tráfico aeroportuario:								
Total aeronaves (miles)	218,1	240,5	253,4	264,2	302,6	350,3	371,2	70

Fuente: Elaboración propia a partir de Izquierdo, G. y Ramos, R. (2002): «Infraestructuras para la producción», en la Memoria Anual Situación Económica y Social 2001, CES, Madrid.

centro de la ciudad, limitándose al eje Chamartín-Atocha. Aunque los planes de 1990 y 1995 supusieron un fuerte impulso para esta modalidad de transportes (como se aprecia en el cuadro 1, su utilización ha crecido casi un 70%) hasta ponerla a la altura de las mejores de Europa, aún tiene limitaciones por utilizar vías diseñadas inicialmente con otros fines y por estar muy concentrada en los grandes núcleos urbanos. Para potenciar su uso, lo más adecuado parece ser contar con aparcamientos en las estaciones, especialmente en las periféricas, crear vías independientes e incluso duplicarlas donde sea necesario, y alcanzar núcleos fuera de las vías radiales, en cuyo caso ya se están llevando a cabo acciones concretas financiadas por la Comunidad de Madrid. La inversión en Cercanías se ha desacelerado ligeramente en los últimos años, siendo lo más destacable el ramal de Alcobendas y San Sebastián de los Reyes con un coste de unos 90 millones de euros y que ya funciona en parte.

En orden a mejorar el sistema global de transportes, es fundamental que la penetración del Cercanías en la almendra capitalina sea mayor donde debe contar con intercambiadores de transportes que permitan enlazar, sobre todo con el metro, haciendo que este último, al no sufrir la congestión del tráfico en las calles, y para las zonas con mayor densidad de población y núcleos urbanos de gran tamaño, se configure como el transporte de viajeros más eficiente. Es por ello que el metro ha sido el auténtico protagonista de las mejoras del sistema de transportes madrileño en los últimos años, de modo que entre 1998 y 1999 la red amplió su longitud un 48%, alcanzando los 171 km a los que el Plan de Ampliación 1999-2003 va a añadir más de 57. De ellos, la mayoría pertenecen al anillo del Metrosur, que dará servicio a los más de 840.000 habitantes de los grandes municipios del sur de la Comunidad, y satisfecerá su demanda de vías transversales, creciente ante su dependencia cada vez menor de la capital. En el centro de Madrid el metro también ha recibido un fuerte impulso, sobre todo con el nuevo intercambiador de Nuevos Ministerios que, a través de la línea 8, enlaza con el transporte aéreo (aeropuerto de Barajas) en menos de doce minutos. La inversión conjunta en ambos proyectos supone más de 1.550 millones de euros, a lo que habría que añadir la prolongación de la línea 1 hasta Vallecas o la línea 10 hacia el norte.

El autobús es un medio complementario del metro (autobús urbano) o del cercanías (interurbano) que en ningún caso debe competir con ellos pues conduciría a una redundancia ineficiente y

costosa. Por el contrario, lo ideal será que alcance puntos a los que los medios ferroviarios no pueden llegar, ya sea por falta de rentabilidad o por el número excesivo de interconexiones que serían necesarias. Sufre problemas constantes de congestión en las calles y carreteras (razón por la cual su uso urbano ha aumentado sólo un 15% como se ve en el cuadro 1) cuya solución pasa obligadamente por dotarle de vías independientes como el BUS-VAO que ya funciona con éxito en la N-VI o los carriles bus de las calles madrileñas, cuya eficacia depende de su respeto por el resto de conductores, por lo que el control de esta circunstancia se vuelve fundamental. La propia mejora en la frecuencia y la calidad de este medio redundará en la descongestión de las vías en la medida que, al hacerse más atractivo para los usuarios, éstos renunciarán al transporte privado con los consiguientes efectos positivos sobre la densidad de tráfico y el medio ambiente.

El desarrollo de las carreteras de la Comunidad se ha fundamentado en el diseño radial de las nacionales alrededor de las cuales se han ido implantando importantes núcleos urbanos, al tiempo que toma forma de *telaraña* con las vías de circunvalación M-30, M-40, M-45 y M-50, las cuales distribuyen tráfico transversal que de otro modo contribuiría a congestionar el centro de Madrid. La proliferación de viviendas en municipios periféricos, el desarrollo de los mismos y el aumento de actividad en general han llevado a una congestión de las vías rápida e inevitable, más aún cuando su ampliación es, en muchos casos, imposible por causas físicas y como mínimo muy costosa. El único modo de atenuar la saturación consiste en encarecer relativamente el uso del transporte privado a través de aparcamientos regulados en las zonas más amplias posibles de la capital, y garantizar su cumplimiento, lo cual ya se comenzó a realizar desde el pasado mes de noviembre mediante las conocidas como *zona azul* y *zona verde* con un resultado por el momento positivo sobre la saturación del tráfico. Al tiempo, para colaborar contra la descongestión se sigue acometiendo la eliminación de numerosos puntos negros en el flujo urbano, básicamente mediante túneles, de los que se encuentra actualmente en ejecución el de Castellana a Avenida de América que pretende aliviar los frecuentes atascos de María de Molina, con un coste de 40 millones de euros. La mayor inversión, sin embargo, se está realizando en las autopistas, con la duplicación de peaje de las entradas radiales a Madrid y la terminación de la M-50, que en conjunto suman más de 1.700 millones de euros, a cargo del Ministerio de Fomento. Por su parte,

la Consejería de Transportes financia la M-45 ya en funcionamiento y el desdoble de la *carretera de los pantanos* con unos 500 millones de euros, a través del peaje en la sombra en función del uso de las vías.

El principal cordón de unión de Madrid con el resto del mundo es el aeropuerto de Barajas que se vio saturado ante la liberalización del transporte aéreo europeo y el crecimiento de la demanda (como se ve en el cuadro 2, en 1999 y 2000 el tráfico creció del orden de un 15% cada año) hasta el punto de limitar la respuesta de las empresas españolas frente a la competencia, más aún ante la imposibilidad de que sus pistas en aspa funcionen simultáneamente, ilustrando así el efecto tan negativo de un cuello de botella sobre el total de la actividad. Por la urgencia de su alivio se decidió llevar a cabo una ampliación con un horizonte de quince años y una inversión total de 1.700 millones de euros, que le dotará de dos nuevas pistas en doble aspa pudiendo operar al tiempo dos de ellas, que se aprecia en el fuerte incremento de la inversión aeroportuaria en 2001 en el cuadro 2. Se estima que en el año 2020 se trasladará toda la operativa a un segundo aeropuerto que contará con una inversión del entorno de 48.000 millones de euros. El aeropuerto tiene gran importancia no sólo como vía de comunicación, sino por toda la capacidad concentradora de actividad que conlleva, como ocurrió en Barajas de forma no planificada al situarse en su esfera numerosos polígonos industriales y de servicios, lo cual se repetirá con el nuevo aeropuerto de modo más controlado. Sin embargo, para que este efecto

explote todas sus consecuencias positivas es imprescindible la existencia de buenos accesos tanto por carretera como a través del transporte público, como se ha hecho mediante la M-50 y la línea 8 de metro, respectivamente.

### 3. La inversión en telecomunicaciones y otros equipamientos

Las telecomunicaciones también son un sector clave en el desarrollo regional, pero en este caso muy concentrado en la almendra capitalina, básicamente debido a la disponibilidad de servicios avanzados y a la estructura tarifaria de los municipios pequeños, con el problema añadido de que Madrid se vio perjudicado por la situación de monopolio que impidió la satisfacción del gran empuje de la demanda en la década de los noventa. Es precisamente la liberalización del sector impulsada desde 1998 la que ha supuesto un motor para la inversión en telecomunicaciones, que proveen sobre todo operadores privados, y consiste básicamente en el tendido de líneas de distintos tipos con el objetivo de que los nuevos servicios de cable y ADSL alcancen todos los hogares. La principal inversión para el futuro de la región es el cable, sobre el que se pueden transmitir multitud de servicios. En este sentido, el líder en inversión y adjudicatario de todo Madrid es Madritel, que tiene previsto llegar al 95% de los hogares en el año 2005, para lo que invirtió en 2001 casi 800 millones de euros. Sin embargo, el protagonista absoluto de inversiones en teleco-

CUADRO 2  
LA INVERSIÓN PÚBLICA EN INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE EN MADRID  
(Millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Suma	Partic. (%)
Carreteras y estructuras urbanas:	398	381	307	355	359	371	465	2.635	30,8
Estado	174	174	80	79	52	63	88	709	8,3
Comunidad	57	43	47	61	64	83	147	501	5,9
Ayuntamiento	167	165	180	215	244	225	230	1.426	16,6
Infraestructuras ferroviarias:	159	152	446	522	335	896	1.358	3.858	45,0
Estado	47	40	27	13	46	291	269	735	8,6
Comunidad	111	112	420	509	288	596	1.089	3.125	36,5
Infraestructuras aeropuertos	193	100	278	262	178	133	828	1.972	23,0
Infraestructuras postales	10	5	4	17	8	12	46	103	1,2
Inversión (millones de euros corrientes)	760	638	1.036	1.156	879	1.402	2.697	8.567	100,0
Inversión (% PIB regional)	1,12	0,89	1,35	1,4	0,99	1,44	2,64	1,46	

Fuente: Izquierdo, G. (2002): «Infraestructuras y equipamientos en la Comunidad de Madrid: el esfuerzo de la obra pública», en *Economistas*, núm. 91.

## 1. El peso y la composición de los servicios en la economía madrileña

La economía de la Comunidad de Madrid responde hoy con bastante claridad al último ejemplo que se acaba de citar. Madrid no es sólo una economía de servicios, puesto que cuenta también con una base industrial importante y muy dinámica que, sumada a la construcción, aporta el 23,6% del valor añadido regional. Pero, realmente, tanto desde la óptica económica como social Madrid destaca especialmente por su condición de región de servicios. El proceso generalizado de terciarización que ha registrado la economía española hay que considerarlo como marco global de referencia, pero es evidente que el hecho de que Madrid sea la capital del Estado ha impulsado dicho proceso. Las estadísticas oficiales ofrecen algunos datos que son inapelables. El 76,2% del valor añadido que genera la economía madrileña corresponde al sector servicios y más del 75% de la población ocupada en esta comunidad desarrolla su trabajo en las distintas actividades o ramas de servicios. En ambos casos estos porcentajes están alrededor de diez puntos por encima de las respectivas medias de España en su conjunto. Con datos del avance correspondiente a 2001, en Madrid hay en torno a 1.900.000 per-

sonas empleadas en las muy diversas actividades que componen el sector servicios, cuyas empresas y organismos generan un valor añadido de más de 81.000 millones de euros.

El cuadro 1 muestra la composición del sector servicios de Madrid de acuerdo con la Contabilidad Nacional publicada por el INE (1) a finales de 2002. Los servicios de mercado (bloque en el que se incluyen aquellas ramas cuya actividad es esencialmente privada y que operan de acuerdo con las reglas del mercado) suponen cerca de la mitad del empleo madrileño (48,9%) y el 61,6% del valor añadido de la región. Los servicios de no mercado (que también se califican como *servicios no destinados a la venta* y que en su mayor parte están vinculados al sector público) alcanzan cifras significativas en términos de empleo (26,3% del total regional), pero no tanto en valor añadido (14,6%). Dentro del primer bloque citado, las actividades con mayor peso son el comercio y reparaciones (13,7% del empleo y 11,3% del VAB) y los servicios a empresas y alquileres (11,4% de empleo y 18,3% de valor añadido, aunque una parte significativa de esta última cifra, casi la mitad, se debe a la estimación de los alquileres). A continuación de estas dos se sitúan las actividades de transportes y comunicaciones y las de banca, seguros y otros intermediarios financieros.

CUADRO 1  
ESTRUCTURA DEL TERCIARIO EN MADRID

A30 Ramas de actividad	Empleo		Valor añadido (1)	
	Datos 1999 (p) (miles)	% sobre total de la economía	Datos 1999 (p) (miles euros)	% sobre total de la economía
1. Agricultura, ganadería y pesca	19,6	0,9	203.492	0,2
2. Industria, energía y construcción	534,4	23,9	21.581.323	23,6
3. Actividades de los servicios	1.680,8	75,2	69.605.016	76,2
3.1. <i>Servicios de mercado</i>	1.092,5	48,9	56.308.497	61,6
3.1.1. Comercio y reparación	306,1	13,7	10.370.381	11,3
3.1.2. Hostelería	103,5	4,6	6.100.381	6,7
3.1.3. Transportes y comunicaciones	172,3	7,7	10.150.562	11,1
3.1.4. Intermediación financiera	87,7	3,9	6.878.516	7,5
3.1.5. Inmobiliarias y servicios empresariales	254,8	11,4	16.722.964	18,3
3.1.6. Educación y sanidad de mercado	95,2	4,3	2.896.348	3,2
3.1.7. Otras actividades sociales y otros servicios de mercado	72,9	3,3	3.189.345	3,5
3.2. <i>Servicios de no mercado</i>	588,3	26,3	13.296.519	14,6
3.2.1. Administración pública	261,2	11,7	6.295.896	7,0
3.2.2. Educación de no mercado	68,2	3,1	2.350.216	2,6
3.2.3. Sanidad y servicios sociales de no mercado	87,2	3,9	2.766.969	3,0
3.2.4. Otras actividades sociales y otros servicios de no mercado	16,6	0,7	381.700	0,4
3.2.5. Hogares que emplean personal doméstico	155,1	6,9	1.501.738	1,6
<b>Total Madrid</b>	<b>2.234,8</b>	<b>100,0</b>	<b>91.389.831</b>	<b>100,0</b>
<b>Total España</b>	<b>15.402,6</b>		<b>530.120.000</b>	

(1) Valor añadido bruto a precios de mercado (base 1995).

(p) Estimación provisional.

Fuente: Contabilidad Regional del INE, octubre 2002.

La estructura que ofrece este cuadro 1 no ha experimentado grandes variaciones en los últimos años, si bien durante el quinquenio 1995-2000 el peso del empleo de los servicios de no mercado —constituido principalmente por las Administraciones públicas y los servicios de carácter público— ha disminuido con respecto a los servicios de mercado. Dentro de este último bloque, algunas ramas específicas (Hostelería y restauración; Transportes y comunicaciones, y los Intermediarios financieros) también han perdido empleo en los últimos años debido a la introducción de cambios organizativos y tecnológicos y a los reajustes empresariales que se vienen produciendo.

En cualquier caso, hay que subrayar que, en relación con el conjunto de España, la economía madrileña tiene posiciones fuertes en Banca y seguros, Servicios a empresas e inmobiliarias (2), Transportes y comunicaciones, e incluso en Comercio, Educación y Sanidad (en estos casos, tanto las actividades privadas como las vinculadas al sector público). Y lo que hoy resulta indiscutible es que la fortaleza de Madrid en servicios no se debe —como sucedía hace algunas décadas— a la simple presencia de la Administración del Estado y de los organismos oficiales vinculados a ella. Indudablemente este hecho ha influido mucho y sigue influyendo, tanto de forma directa —por su misma presencia— como porque arrastra a determinados servicios privados que se generan en el entorno de los ministerios y organismos administrativos. Pero, en términos relativos, el peso de la Administración central en la Comunidad de Madrid no es actualmente mucho más elevado que el que tienen las administraciones públicas regionales en las capitales de algunas comunidades autónomas.

## 2. Elevada concentración en Madrid-capital y en su entorno inmediato

Dos hechos aparecen íntimamente ligados a la importante presencia y dinamismo de los servicios en Madrid. El primero es, sin duda, la fuerte concentración de estas actividades en el área metropolitana de la región. El segundo tiene que ver con la presencia en Madrid de una oferta de servicios que se proyecta (y en gran medida encuentra su justificación) mucho más allá de los límites territoriales de la región.

Una primera aproximación al grado de concentración de las actividades terciarias dentro de la región nos la proporcionan los datos sobre población empleada en las mismas en las distin-

tas zonas y municipios de la región. Tomando como referencia los datos del último padrón municipal, la máxima concentración del empleo terciario se produce, por supuesto, en Madrid-capital (con un porcentaje de ocupados en actividades de servicios cercano al 90%) y en las zonas que la rodean, particularmente en el oeste metropolitano (Pozuelo, Majadahonda, Las Rozas), al norte (Colmenar, San Sebastián de los Reyes, Alcobendas) y, aunque en bastante menor medida, al sur (Getafe, Leganés, Fuenlabrada, Móstoles). El corredor del Henares, con centro destacado en Alcalá, se une también a las zonas anteriores. El resto de la comunidad autónoma presenta ya niveles mucho más bajos, con la única excepción de Aranjuez.

Pero, esta concentración de los servicios en la capital y su entorno más inmediato puede contemplarse también desde la óptica de algunas ramas de servicios que el perfil de la oferta de Madrid que se justifique por el papel *funcional* que Madrid-capital ejerce en relación con el resto de España y a escala internacional. Este es el caso, concretamente, del *sector financiero*, de los *servicios a las empresas* y de los *servicios a la producción*. El cuadro 2 muestra los porcentajes de empleo en servicios, servicios a la producción y servicios a empresas en las distintas regiones españolas, lo que permite apreciar la destacada posición de la región madrileña con respecto al resto de España, tanto en ambos grupos como en las actividades relacionadas con I+D y servicios informáticos, que normalmente se integran entre los llamados *servicios avanzados*. Cataluña (y en particular Barcelona) es la segunda región con mayor empleo en servicios a empresas (14,9%) y servicios avanzados (1,3%), seguida del País Vasco (12,8% en servicios a empresas) y la Comunidad Valenciana (12,4%). Por el contrario, la mayor parte de las regiones menos desarrolladas ocupan posiciones que quedan claramente por debajo de la media nacional, como sucede con Extremadura, Castilla-La Mancha, Murcia, Canarias, Asturias y otras.

## 3. Madrid como gran centro oferente de servicios a empresas

En todas las economías avanzadas los servicios a las empresas constituyen una de las ramas de actividad de mayor crecimiento. En realidad se trata de un conjunto de actividades bastante heterogéneo cuyo principal vínculo entre sí es que se trata de servicios que se dirigen a todo tipo de

CUADRO 2  
PORCENTAJES DE EMPLEO EN EL TOTAL DE LA ECONOMÍA, 2001

	Total de servicios	Servicios a la producción	Servicios a empresas	I+D y servicios informáticos
España	62,0	18,3	12,2	1,0
Andalucía	63,4	15,8	9,4	0,6
Aragón	57,4	15,1	10,4	0,6
Asturias	60,3	15,0	8,6	0,4
Baleares	74,0	18,3	9,0	0,6
Canarias	72,0	19,4	8,9	0,4
Cantabria	59,9	14,8	9,8	0,6
Castilla-La Mancha	53,9	13,5	8,0	0,3
Castilla y León	57,9	15,6	9,8	0,2
Cataluña	58,3	18,7	14,9	1,3
Extremadura	58,6	12,3	6,0	0,1
Galicia	52,9	13,4	9,0	0,4
La Rioja	51,9	13,5	9,1	0,2
Madrid	74,3	26,9	18,7	3,4
Murcia	57,1	18,1	9,3	0,4
Navarra	55,2	14,8	10,6	0,4
País Vasco	61,0	19,2	12,8	0,9
Comunidad Valenciana	59,1	19,6	12,4	0,6
Ceuta y Melilla	86,5	11,9	7,0	0,7

Fuente: Encuesta de Población Activa, INE, 2002.

compañías o empresas, ya sean agrícolas, manufactureras o de servicios. Son actividades transversales que, precisamente porque pueden beneficiar potencialmente a toda actividad productiva, han crecido justificando así su propia especificidad (Rubalcaba, 1999).

Aunque no existe pleno acuerdo sobre los servicios que deben integrarse bajo la denominación *servicios a empresas*, normalmente suelen incluirse los siguientes grupos: administración y gestión (asesoramiento jurídico y económico y fiscal, contabilidad, auditoría); servicios técnicos (arquitectura e ingeniería, I+D, diseño y otros servicios técnicos); selección y formación de personal; información y análisis de mercados; *marketing* y comunicación; servicios operativos (limpieza, seguridad, mantenimiento); además de otros servicios de naturaleza diversa, pero orientados al servicio de las empresas (fotografía, reproducción, archivo documental, etcétera).

En el pasado, bastantes de estos *servicios* se realizaban en el interior de las empresas, aunque con un nivel de desarrollo muy diverso según los casos. Sin embargo, los cambios organizativos y de estrategias empresariales que se han producido en los últimos años, unidos a los nuevos problemas y necesidades de las empresas en un mundo cada vez más complejo e internacionalizado, han conducido, por una parte, a una creciente externalización (*out-sourcing*) de gran parte de dichos servicios y, por otra, a la necesidad de

contar con apoyos externos más cualificados en muchos frentes (asesoramiento fiscal, laboral, contabilidad, auditorías técnicas, diseño de productos, etc.). Todo ello ha dado lugar a que el bloque de actividades incluidas bajo la denominación de *servicios a empresas* registre un extraordinario crecimiento en los últimos años en los países más avanzados y, por supuesto, también en España (Cuadrado y Del Río, 1993; González, 1997; Rubalcaba, 1999; Cuadrado y Rubalcaba, 2000).

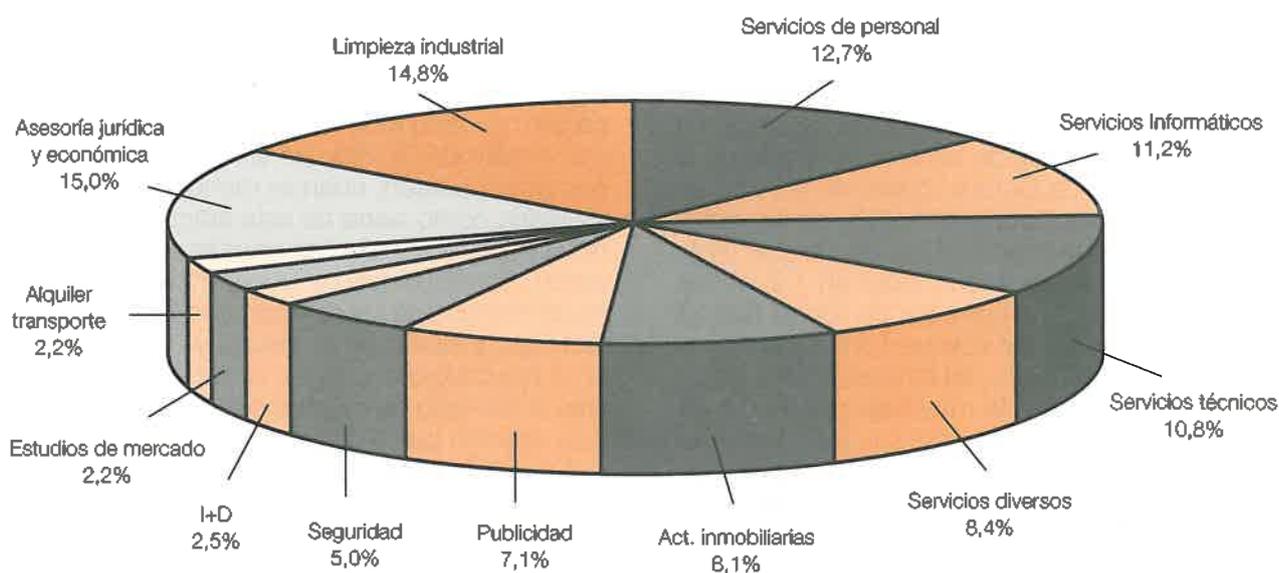
En el caso concreto de Madrid, los servicios a las empresas constituyen en estos momentos una de las ramas más dinámicas de la economía regional. Las cuentas económicas referidas a estas actividades que ha publicado el Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid proporcionan un claro soporte a esta afirmación. Como anteriormente se ha mostrado, la Contabilidad Nacional referida a 1999 estima en 255.000 personas las empleadas en este subsector en Madrid, las cuales generan el 19% del VAB de la región, lo que representa el 24,7 y el 22,7% del total de España en dicho ejercicio. Es decir, la economía de Madrid muestra una diferencia de alrededor de diez y cinco puntos de diferencia (empleo y VAB, respectivamente) en relación con el peso de la economía de la región respecto a España. Otras fuentes estadísticas elevan todavía más las citadas cifras. La Encuesta Anual de Servicios que realiza el INE nos indica que, con datos de 1998-1999, el total de ocupados en servicios a empre-

sas en la comunidad madrileña era de unas 425.000 personas y, según esta misma fuente, los servicios a empresas de Madrid representan el 26% del total de España, el 37% del volumen de negocio, el 35% del gasto en sueldos y salarios y el 40% de la inversión bruta en instalaciones y equipamiento. A las cifras de empleo del sector podrí- an agregarse, por otra parte, las 34.000 personas ocupadas en transporte de mercancías y las cerca de 18.000 en telecomunicaciones, ambas activi- dades muy próximas a los servicios a empresas. El avance de la encuesta correspondiente 2000 indica que el número total de personas trabaja- ndo en servicios a empresas en Madrid (sin trans- portes ni telecomunicaciones) superaba ya los 513.000.

El gráfico 1 refleja la estructura del empleo de los servicios a empresas correspondiente al perí- odo 1998-99. El primer lugar lo ocupan las ase- sorías jurídicas y económicas (15%), seguidas de limpieza industrial (14,8%), los servicios de per- sonal (12,7%) y los servicios informáticos (11,2%). Sin embargo, en volumen de negocio, los datos recogidos colocan a las actividades inmobiliarias claramente en primera posición (30,7% del total de los servicios a empresas en Madrid), segui- das de la publicidad (18,7%), los servicios infor- máticos (12,1%) y la asesoría jurídica y econó- mica (10,5%).

En su conjunto, la oferta de servicios a empre- sas de Madrid abarca un amplísimo y rico espec- tro que va desde los servicios más convenciona- les a los considerados como avanzados. Las actividades profesionales (abogados, economis- tas, ingenieros y otras profesiones) constituyen un primer bloque, caracterizado no sólo por su ele- vado empleo sino por el hecho de que en los últi- mos años el cociente *valor añadido/empleo* ha experimentado una evolución muy positiva. Los servicios informáticos integran un segundo blo- que, que experimentó un fuerte crecimiento a partir de la década de los ochenta, que incluso se aceleró en los noventa pero que en los dos últi- mos años está experimentando un proceso de reajuste, al menos en términos de empleo. El ter- cer bloque lo constituyen los servicios de I+D, de investigación de mercados y estadísticas, que con un empleo relativamente reducido generan un alto valor añadido y elevadas productividades. El cuar- to bloque está representado por los servicios ope- rativos de limpieza y seguridad, actividades con un elevado volumen de empleo, pero con una pro- ductividad y valor añadido comparativamente bajos. Lo constituyen desde grandes compañías hasta pequeñas empresas y uno de sus rasgos dominantes es que forman el segmento menos cualificado de los servicios a empresas. A conti- nuación hay que situar el bloque de las activida-

GRÁFICO 1  
COMPOSICIÓN DEL EMPLEO MADRILEÑO EN SERVICIOS A EMPRESAS



Fuente: Basado en el INE, Encuesta Anual de Servicios, 1998-1999.

des de selección, formación y colocación de personal, conjunto de actividades que han experimentado un notable crecimiento en la última década (piénsese en las ETT), aunque con importantes cambios en la composición y vida de sus empresas. Y, por último, hay que hacer referencia también a un conjunto de profesionales y técnicos diversos (topógrafos, servicios geodésicos y otros servicios técnicos, organizadores de ferias, congresos y exposiciones, traductores e intérpretes, entre otros) que si bien no destacan por el volumen de empleo, representan actividades con una demanda creciente (o cuando menos estable, según los casos), que desarrollan un papel cada vez más necesario en las economías modernas.

Desde el punto de vista de su localización geográfica en la región, la principal característica de los servicios a empresas es su extraordinaria concentración en el municipio de Madrid y en su entorno más inmediato. Los directorios de servicios a empresas disponibles permiten estimar que entre el 90 y el 92% de los establecimientos y los empleos se localizan en la capital y en un reducido número de municipios del entorno. Dentro de Madrid-ciudad, 5 de los 21 distritos municipales acaparan el mayor volumen de establecimientos y empleos: Salamanca, Chamartín, Chamberí, Centro y Tetuán, y la Castellana y vías adyacentes o paralelas constituye el principal eje articulador de los servicios a las empresas en Madrid. El distrito de Salamanca, en concreto, concentra más del 28% de los establecimientos y un 18,5% del empleo. En el centro se localiza el 17% de los establecimientos, aunque su empleo es bastante inferior, y Tetuán (con un 14,2% del empleo) ocupa la tercera posición.

La presencia de establecimientos de servicios a empresas fuera del municipio de Madrid es mucho más reducida. Su ubicación se relaciona directamente con tres de los ejes de salida de la capital: el eje de La Coruña (Nacional VI), con un 2,15% del empleo total y el 1,33% de los establecimientos de la región; el eje de Burgos (N-I), con un 2,42% del empleo y sólo un 1,2 de los establecimientos; y el corredor de Alcalá (eje de Barcelona, N-II), con tan sólo un 1,9% de los establecimientos y un 0,94% del empleo. Llama especialmente la atención la muy baja presencia de servicios a las empresas en el sur, posiblemente debido al tipo de empresas (industriales y de servicios) allí dominantes y, sobre todo, a la peor imagen de la zona, aspecto que las empresas de servicios del tipo al que nos estamos refiriendo consideran generalmente como factor negativo a la hora de elegir su ubicación.

La fuerte concentración de servicios a las empresas en Madrid puede explicarse por muy diversos factores, que en parte coinciden con los que impulsan todas las actividades terciarias en la región. En primer lugar, la presencia de importantes centros de decisión política, administrativa, financiera y empresarial está jugando un importantísimo papel para la atracción y desarrollo de este tipo de actividades. Por otra parte, la fácil disponibilidad de personal altamente cualificado constituye también un factor muy relevante, dado que no sólo facilita la movilidad de dicho personal y su contratación por las empresas de servicios ya existentes, sino que permite la creación de nuevas empresas dedicadas a prestar servicios. Tercero, por las facilidades que Madrid ofrece en términos de comunicaciones y contactos a nivel nacional e internacional, con fácil acceso a redes y vías de información. Y, por último, aunque no por ello menos importante y sin dejar cerrada la relación, por la propia existencia en Madrid de un elevado volumen de empresas e instituciones demandantes de este tipo de servicios, entre las cuales se cuentan también las multinacionales instaladas en España.

#### 4. Madrid, centro nacional e internacional de servicios

Un análisis más detallado del sector servicios madrileño permitiría profundizar en bastantes aspectos que son de gran interés, como el tamaño de las empresas en sus distintas ramas, las relaciones industria-servicios, la evolución que experimenta la productividad según actividades, las nuevas demandas de empleo cualificado, etc. Algunos trabajos ya publicados o de próxima publicación han estudiado estos y otros temas y a ellos nos remitimos (3). Hay sin embargo dos cuestiones que merecen, cuando menos, un breve comentario como cierre de este artículo. La primera nos llevará a señalar las causas y factores que están contribuyendo a la expansión y continua modernización de los servicios en Madrid. A dichos factores positivos se ha hecho ya una referencia en el apartado precedente. La segunda debe referirse al proceso de *internacionalización* de Madrid y su relación con algunos servicios.

Las causas que explican la fuerte presencia de las actividades de servicios en la capital y su entorno son, sin duda, muy variadas. El papel de Madrid como *capital política, administrativa y cultural* ha sido, indudablemente, una de las claves explicativas de su crecimiento, tema que merecería un

análisis más profundo y sobre el que aportan ideas algunos trabajos que se incluyen en esta misma revista Pero, importantes fueron y siguen siendo también: 1) su condición de *núcleo central de la red* de transportes ferroviarios, por carretera y por vía aérea; en este último caso, concediendo toda la importancia que tiene el hecho de que una gran parte de las conexiones internacionales de España con el resto del mundo tengan como origen y destino el aeropuerto de Barajas; 2) un factor importante para la expansión de algunas ramas de servicios fue el desarrollo de la *nueva base industrial* que tuvo lugar en Madrid y su entorno a partir de la guerra civil, que si bien sufrió un fuerte reajuste a partir de mediados de los setenta, se ha ido renovando y se ha beneficiado de la tendencia de muchas empresas manufactureras a localizar factorías y determinados servicios y centros de distribución en el área metropolitana; 3) la ubicación en la capital (o en zonas muy próximas) de importantes centros académicos y de investigación, que sin duda confieren a Madrid una posición privilegiada dentro de España, tanto en lo educativo y cultural como en el terreno de la investigación pura y aplicada o en el de la sanidad; y, 4) otro importante factor de desarrollo es la disponibilidad de un *amplio y variado pool de profesionales* en el área metropolitana madrileña, oferta que en parte se relaciona con el punto anterior y que indudablemente facilita la movilidad empresarial y laboral, así como una singular dinámica en la creación de nuevas empresas y servicios, resultado en gran medida del llamado *efecto spill-off*.

Dadas las características de los factores indicados y de algunos más de inferior importancia que cabría añadir, no resulta aventurado afirmar que la expansión de las actividades de servicios en Madrid-capital y su entorno continuará en el futuro. En este sentido, la integración de España a la Unión Europea no sólo no ha significado una ralentización del proceso, sino que ha abierto nuevas opciones y oportunidades y, de hecho, ha provocado que Madrid se ubique en un contexto político y económico mucho más amplio que el que tenía como simple capital del país. La región de Madrid constituye hoy un enclave privilegiado para desarrollar proyectos y planes empresariales orientados no sólo al resto de España y Portugal, sino a Europa, Latinoamérica y el área del Magreb. Dentro del actual proceso de internacionalización/globalización de las economías, Madrid constituye —sin duda— un importante centro de referencia en ámbitos como el financiero, el comercial y de la distribución, en general, el de las ferias, exposiciones y congresos, el cultural, el turístico y el de

servicios sanitarios y educativos, a pesar de las evidentes disparidades cualitativas que se observan en estos campos y de las diferencias que existen en relación con otras áreas europeas.

Lo que en todo caso resulta indiscutible es que una parte significativa de los servicios localizados en la región implican una oferta que se justifica, cada vez más, por el papel funcional que Madrid-capital ejerce en relación con el resto de España y a escala internacional. Para algunas empresas españolas de servicios con proyección internacional, Madrid es su sede de referencia y algunos de los factores antes indicados permiten explicar también porque se ha concentrado aquí una buena parte de la inversión directa extranjera realizada en España a partir de mediados de los ochenta, particularmente en sectores como los de banca y seguros (40% como media anual en el período 1990-2000) y transportes y comunicaciones (27,3%), pero asimismo, aunque utilizando diversas modalidades, en el ámbito de los servicios a empresas (publicidad, consultoría y auditoría, formación y selección de personal, servicios informáticos, etcétera). □

#### NOTAS

- (\*) Agradezco al profesor L. Rubalcaba su colaboración al facilitarme datos recientes que figuran en este texto. Ambos compartimos, asimismo, muchas de las reflexiones, análisis e ideas sobre el tema aquí desarrollado.
- (1) Lamentablemente en estos momentos sólo es posible disponer de datos desagregados por ramas para el ejercicio 1999.
  - (2) Conviene recordar que las cifras de la actividad de Alquileres son el resultado de una imputación por estimación estadística.
  - (3) Pueden verse, por ejemplo: Rubalcaba, L. (1999), Cuadrado, J. R. (1999), Rubalcaba, L. (2002), Rubalcaba y otros (1998). Las referencias completas figuran al final de este artículo.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Casares Ripol, J. y Martín Cerdeño, V. J. (1998): «Tendencias y aspectos innovadores de la distribución comercial en Madrid», en *Situación*, monográfico sobre Madrid, BBV, págs. 335-363.
- Cuadrado Roura, J. R. (dir.) (1999): *El sector servicios y el empleo en España. Evolución reciente y perspectivas de futuro*, Fundación BBV, Madrid.
- Cuadrado Roura, J. R. (1999): «Madrid: una economía de servicios», *Papeles de Economía Española, serie Economía de las Comunidades Autónomas*, núm. 18, págs. 263-288.

- Cuadrado Roura, J. R. y Del Río Gómez, C. (1993): *Los servicios en España*, Edición Pirámide, Madrid.
- Cuadrado Roura, J. R. y Rubalcaba Bermejo, L. (2000): *Los servicios a empresas en la industria española*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Cuadrado-Roura, J. R.; Rubalcaba-Bermejo, L. y Bryson, J. R. (2002): *Trading Services in the Global Economy*, en Elgar E., Cheltenham, Uk-Northampton, EE.UU.
- González Moreno, M. (1997): *Los servicios en la economía española: viejos problemas, nuevos retos*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Iglesias, C. y Toharia, L. (1999): «El mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid: estudio de algunos aspectos», *Papeles de Economía Española*, serie Economía de las CC.AA., núm. 19, págs. 102-115.
- Rubalcaba Bermejo, L. (1999): «Servicios a empresas», en: *Estructura Económica de Madrid*, cap. 22 (García Delgado J. L., coord.), Ed. Civitas, Madrid.
- Rubalcaba Bermejo, L. (2001): *La economía de los servicios a empresas en Europa*, Ed. Pirámide, Madrid.
- Rubalcaba Bermejo, L. (2002): «Madrid como centro de servicios: especial referencia a los servicios a empresas»; texto de próxima inclusión como capítulo en la segunda edición del libro *Estructura Económica de Madrid*, coordinado y dirigido por García Delgado J. L., Ed. Civitas, Madrid.
- Rubalcaba, L.; Ortiz, A.; Gago, D. y Cuadrado, J. R. (1998): *Crecimiento y geografía de los servicios a empresas en el contexto de la nueva sociedad servindustrial: el caso de la Comunidad de Madrid*, Consejería de Hacienda, Instituto de Estadística, Madrid.

## RESUMEN

La economía madrileña es hoy, sobre todo, una economía de servicios. El artículo no sólo ofrece algunos datos y referencias básicas sobre la expansión de las actividades de servicios en la región, sino que trata de subrayar algunas de las características más relevantes del sector. En particular, se destaca la fuerte concentración de los servicios en Madrid-capital y su entorno más inmediato, y el hecho de que Madrid sea actualmente el mayor centro oferente de servicios a empresas del país. En el texto se examina la composición de este último subsector, el peso del empleo que representan las actividades que lo componen y los factores que impulsan su dinámica en los últimos años. Resulta claro que la presencia de muchos servicios en la capital y su entorno se justifica, sobre todo, porque cuenta con una importante clientela de carácter nacional e internacional, además de atender la demanda de la región. El artículo enumera algunos factores que van a seguir favoreciendo el crecimiento del sector terciario, en general, y de los servicios a empresas, en particular, así como su carácter fuertemente innovador.

**Palabras clave:** Terciarización, Estructura de los servicios, Concentración espacial, Servicios a empresas, Capitalidad, Internacionalización.

# Las inversiones extranjeras

## 1. Introducción

Los movimientos de capital constituyen uno de los rasgos propios de la economía global. Su crecimiento ha sido espectacular en los últimos veinte años, coincidiendo con el mayor auge de la interacción de las economías nacionales, alcanzando valores superiores a los de la producción en general o a los correspondientes al comercio internacional. Su evolución ha sido paralela al auge y progresiva consolidación de la globalización, según terminología anglosajona, o mundialización según francesa, y muy unida por consiguiente a otros factores que han ido configurando este fenómeno. No se pueden separar de las transformaciones tecnológicas, de la creación y difusión de la información, del nuevo modo de producción flexible o fragmentado, del aumento del comercio internacional, de la evolución del marco legislativo y por supuesto de la presencia cada vez más activa de la gran empresa, la empresa multinacional. Tampoco hay que olvidar, en relación con los movimientos del capital en el mundo, la importancia que están teniendo las medidas económicas desarrolladas por cada Estado, sobre todo aquellas macroeconomías, orientadas entre otras, cosas a reducir o frenar la inflación, el déficit fiscal y la deuda. Es un elemento que no se puede desvincular del proceso de globalización general y por supuesto de las medidas que acompañaban a la liberalización de las economías nacionales.

El capital que se moviliza a escala mundo se corresponde con actividades muy diversas relativas a las inversiones en cartera, y directas, relacionadas con el ámbito empresarial en todos sus sectores, de ahí las dificultades existentes a la hora de evaluar su valor total e incluso su estructura. Sin embargo, sí que se pueden abstraer algunas generalizaciones, antes de analizar la situación de la Comunidad de Madrid. El valor de la inversión directa extranjera a escala mundo, que supone en torno al 40% de la inversión internacional, aunque con fluctuaciones según los Estados, alcanzó en el año 2000 la cifra de 1,3 billones de dólares. Los países desarrollados son los principales suministradores de este capital, controlan casi el 90% y se constituyen a su vez en los principales receptores; no en vano, el 68% se invirtió en ese mundo que se identifica en general como el industrializado. Por el contrario, los países en desarrollo son receptores menores, ese año no alcanzaron un cuarto de billón de dólares y los menos avanzados reciben cifras insignificantes. A partir del análisis de los movimientos del capital en el mundo, no muy diferentes de los resultados que

proporciona el estudio de otros elementos de la globalización económica, se deduce que estamos ante un fenómeno muy selectivo desde el punto de vista territorial; la concentración espacial es su rasgo más significativo, aunque por los efectos que determina, todo el planeta está globalizado (Molina, en prensa). Si el mundo industrializado, representado por la OCDE, se alza como el protagonista y el rector de los procesos globales, en los que se incluyen los movimientos de capital, destacando Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, en su seno se aprecian también fuertes contrastes. No todos los territorios son atractivos para la inversión internacional y tan sólo una minoría están obteniendo sus mayores beneficios, destacando preferentemente las grandes regiones metropolitanas, las regiones industriales intermedias y las regiones turísticas. Factores muy diversos determinan la atracción del capital que introducen, en muchas ocasiones, gran incertidumbre, fruto de la combinación localización-deslocalización, cuando se modifican territorialmente esos factores o cambian los intereses de los inversores. Se establece así una nueva competencia y competitividad, la territorial, que ha llegado a configurar una auténtica *guerra de lugares* (Santos, 1994).

Las grandes ciudades y más en concreto los sistemas metropolitanos son *verdaderos nudos en la cadena de relaciones múltiples que dan estructura a la vida social del planeta* (Santos, 1996). En una línea semejante se han expresado J. Friedman (1982), S. Sassen (1991), M. Castells (1995) o P. Veltz (1999); Friedman, en el año 1982, se interesó por el concepto de *ciudad global*. Milton Santos insistió en la idea de que no sólo las grandes metrópolis son ciudades globales, porque hasta la más pequeña está globalizada. En nuestro caso nos referimos a ese espacio que constituye la expresión máxima de la evolución económica contemporánea y se define por unas características específicas que resume las luces y también las sombras de lo global (Santos, 1978). Constituyen los espacios de mayor crecimiento económico y han reaccionado mejor que otros a las crisis vividas; su reestructuración industrial en la línea de la neoindustria ha sido efectiva, suelen significarse por su I+D y el sector servicios, a partir del peso de los servicios a la producción, domina la estructura de su PIB. Asimismo, suelen ser los espacios sede o sucursal de los órganos de dirección de las empresas multinacionales y su influencia se extiende por un territorio circundante cada vez más amplio, determinando un sistema de flujos socioeconómicos creciente. Son los que presentan el mayor grado de atracción para

el capital internacional, tanto en el ámbito más desarrollado, cuanto en aquel que se encuentra en el camino hacia el desarrollo. El comportamiento de los procesos unidos a la globalización en los últimos años, ha reforzado el modelo territorial de concentración, configurado ya con fuerza en el inicio de la industrialización.

Madrid no es una excepción y se integra en la cadena mundial de metrópolis, si bien todavía su importancia es relativa, de ahí su calificativo de ciudad de segundo orden o de ciudad global emergente. En nuestro Estado constituye un centro neurálgico de desarrollo, en ocasiones coordinador de la economía y aunque se hable con cierta insistencia de la bicefalia Madrid-Barcelona, lo cierto es que Madrid es el primer eslabón de enlace de España con la economía mundial. Su posición en el sur de Europa la alejan en principio del eje central comunitario que desde Londres, periferia del canal de la Mancha y París, se extiende por el eje del Rin y la periferia alpina. Esta distancia física en la actualidad puede ser superada a partir de una buena política de infraestructuras que mejore nuestra accesibilidad y que pese al impulso de los últimos años, llega con cierto retraso. El enlace de España, a partir de Madrid con el centro europeo y por supuesto con el resto de nuestras comunidades autónomas, será una de las estrategias, aunque no la única, imprescindible para lograr una verdadera convergencia europea y un equilibrio territorial interno. Madrid puede ejercer un papel clave, no en vano es la metrópoli española de mayor atracción para el capital internacional.

## 2. España y su relación con el capital internacional

La apertura de la economía española empieza a tener una mayor significación a raíz de la transición política, si bien es a partir de nuestra integración en la Unión Europea cuando alcanza sus cotas más elevadas. El año 1986 inaugura nuestro verdadero proceso de cambio económico, de reestructuración productiva necesaria a raíz de la crisis de los años setenta y de mayor conexión con la economía mundial, a partir, entre otras cosas, de los movimientos de capital. Aunque con anterioridad se había desarrollado un marco legislativo que propiciaba la movilización del capital y por supuesto la entrada de inversiones internacionales a nuestro Estado, en el año 1985, el Real Decreto 1042/1985, introduce las modificaciones necesarias para adaptar nuestra legislación al

marco jurídico comunitario. En el año 1993, en estrecha relación con la normativa comunitaria 88/39, se eliminan en España restricciones todavía existentes; todo ello supone adecuar nuestro territorio, ya comunitario, al tratado de Maastrich (Molina, Martín-Roda, E. 1995). Por último, el Real Decreto 664/1999, define el contenido tanto de las inversiones extranjeras en España como de las inversiones españolas en el exterior, a efectos de su declaración al Registro de Inversiones del Ministerio de Economía. La verdadera conexión de España a la economía mundial, la apertura al capital internacional y por supuesto la proyección del capital español hacia otros espacios mundiales, está íntimamente unida a nuestro proceso de cambio político y de estabilidad democrática, a nuestra integración en la Unión Europea y a las progresivas medidas macroeconómicas internas orientadas al control de la inflación, el déficit y la deuda. A su vez, el crecimiento económico sobre todo de finales de los ochenta y principios de los años noventa, fue configurando una sociedad con mayor poder adquisitivo y por consiguiente un mercado interno importante cuantitativa y cuantitativamente. Todos estos factores han sido decisivos a la hora de evaluar la tendencia creciente de la inversión internacional en España, aunque se detectan fluctuaciones que responden a la situación de la economía mundial. En el año 2001 el valor de la inversión exterior en España alcanzó una cifra de 807.814,5 millones de euros, lo que supuso un 12% de aumento respecto del año anterior. Las inversiones directas impusieron un 22,26%, en cartera un 35,31% y otras inversiones, incluido el Banco de España, el 42,43% (Banco de España, 2001).

Por otra parte hay que considerar que el capital español va ganando posiciones en la economía mundial, no en vano nuestras inversiones en el exterior alcanzaron en el 2001 una cifra de 674,402,9 millones de euros, lo que supuso un 11% de aumento respecto al año 2000. En un 31,29% constituyeron inversiones directas; en un 34,01% en cartera; otras inversiones, incluido el Banco de España supusieron el 28,94% y las reservas el 5,76%. En este caso la inversión directa, alcanza un valor superior al de las inversiones extranjeras en España.

La procedencia de la inversión extranjera en España mayoritariamente está relacionada con los países de la OCDE, que controlaron el 98,85% del total, individualizándose la propia Unión Europea, con un 55,69% (destaca la inversión del Reino Unido, Países Bajos, Francia y Portugal), y los Estados Unidos, con un 41,76%.

El destino internacional de las inversiones españolas sigue esa tendencia aunque matizada. Así, la OCDE constituye nuestro principal espacio de atracción, con un 62,69%. En este sentido, se mantiene el mismo comportamiento señalado a escala mundial, y que viene a reforzar la retroalimentación del mundo desarrollado a partir de los flujos del capital. A su vez, dentro de este espacio, destaca la UE, con un 48,86%, individualizándose por su mayor atracción para el capital español Países Bajos, Alemania, Dinamarca y Luxemburgo. En segundo lugar se sitúa América Latina, que recibió un 33,84% del capital español invertido en el exterior. Es nuestro espacio histórico y España tiene el compromiso de impulsar sus economías en un momento de crisis muy generalizada, ya que tan sólo México y Chile mantienen ritmos de crecimiento significativos.

La economía española cada vez se va integrando más en la economía global a partir sobre todo de nuestra integración en la UE, aunque nuestra posición individual sea poco significativa; no hay que olvidar que todavía dentro de la UE somos un país semiperiférico, de ahí la importancia que para nuestro Estado tienen los fondos de cohesión y los fondos estructurales; de ahí la necesidad de una política que no sólo atienda a los aspectos macroeconómicos, sino al equilibrio territorial. Por el momento, el Estado español no ha propiciado ese equilibrio, definiéndose numerosas regiones, por su retraso económico, lo cual es muy negativo para nuestro desarrollo futuro. También por este proceso se puede explicar el modelo de concentración económica que tradicionalmente se ha ido configurando en España y que cada vez está adquiriendo más fuerza.

### 3. Madrid, centro de atracción del capital internacional

El estudio de Madrid en relación con el capital internacional y su posición respecto de otras comunidades autónomas, lo hemos realizado a partir de la información obtenida de la inversión bruta extranjera en empresas españolas y del registro de inversiones brutas españolas en el exterior. A partir de ella se puede comprobar la posición de Madrid dentro de nuestro Estado, tanto como centro de atracción como de difusión del capital en su relación con la economía global.

Para el año 2000, la inversión total extranjera en empresas españolas ascendió a 65.095.150.000 euros, de los que Madrid absorbió el 75,9%. Le sigue en importancia Cataluña, con un 11,2%;

País Vasco, con un 4,49%; Comunidad Valenciana, con un 2,14%; Canarias, con un 1,20%, y Andalucía, con un 0,90%. El resto de las comunidades autónomas registran participaciones muy escasas. La Comunidad de Madrid, y muy en concreto su ciudad central, junto con su área metropolitana funcional, se alza como el territorio de mayor atracción para el capital internacional. La idea que señalábamos en la introducción de este artículo relativa a la globalización como un proceso selectivo desde el punto de vista territorial y que de hecho pocos territorios están beneficiándose de sus efectos, también se pone de manifiesto en el caso español y en relación con la posición de Madrid; se significa como una metrópoli global emergente, porque no tiene la fuerza de otras grandes ciudades mundiales, pero cada día adquiere mayor presencia en esa economía global. De hecho, cofluctuaciones según las coyunturas internas y externas, la inversión internacional se ha ido incrementando ganando peso en los tres últimos años.

Los sectores que tienen mayor atracción para ese capital internacional en Madrid se relacionan con la gestión de sociedades y tenencia de valores (54,01%); transporte y comunicaciones (30,10%); actividades inmobiliarias y servicios (4,41%); comercio (2,69%); alimentos bebidas y trabajo (2,43%), así como los de intermediación financiera, banca y seguros (2,13%). Los primeros se están utilizando como receptores de inversiones que luego son reinvertidos en otras empresas.

Considerando la inversión bruta española en el exterior, que en el año 2000 alcanzó un valor de 64.530.669.648 euros, la Comunidad de Madrid participó en un 79%, seguida de Cataluña con un 10%; País Vasco 4,7% y Comunidad Valenciana con un 4,2%; el resto de las comunidades autónomas tienen un papel insignificante. Los sectores hacia los que se dirige esta inversión se relacionan con: gestión de sociedades y tenencia de valores (50,78%); transportes y comunicaciones (24,32%); que coinciden con los más significados en Madrid por parte del capital exterior. A continuación con valores sensiblemente menores se sitúan, intermediación financiera, banca y seguros (14,17%); actividades inmobiliarias y servicios (2,94%); alimentación bebidas y tabaco (2,77%), así como comercio (1,7%). Madrid empieza a tener una economía internacionalizada y constituye un espacio de referencia para el capital mundial, aunque todavía se sitúa en una posición inferior respecto de otros espacios globales. De hecho, Madrid no se significa por ser sede importante de grandes empresas

multinacionales, ni posee empresas de gran repercusión mundial. Su posición refleja la propia de nuestro Estado, todavía a distancia de los grandes mundiales.

Son muy complejos los factores que explican esta elección por parte del capital internacional y se identifican con la competitividad espacial definida por diferentes variables que según el World Economic Forum o la Unión Europea, van desde la naturaleza de su economía interna, su estabilidad política, recursos humanos y grado de organización social, sistema financiero, nivel de I+D o su dotación de infraestructuras. En relación con la Comunidad de Madrid, un reciente estudio realizado por profesores de Geografía de la UCM relativo al comportamiento de la inversión internacional determinaba unos factores más específicos. Se llevó a cabo una encuesta a 33 empresas multinacionales instaladas en nuestra Comunidad, elegidas a partir de un muestreo aleatorio simple, relacionadas con los seguros, electrónica e informática, química, servicios, finanzas, alimentación bebidas y tabaco, transportes y comunicaciones, automóvil y científico farmacéutico preferentemente. La sede social de todas ellas se encontraba en países de la Unión Europea y de Estados Unidos. Los factores principales que fueron significados a la hora de decidir su instalación en Madrid coincidían por orden de importancia con las siguientes: acceso a un amplio mercado, cercanía de los centros políticos y financieros, presencia de empresas afines, dotaciones de infraestructuras, situación geográfica, cualificación de los recursos humanos y grado de internacionalización de la economía (1).

#### 4. Madrid, metrópoli global

La importancia que está adquiriendo la Comunidad de Madrid en el conjunto del Estado y su proyección internacional, insertándose cada vez más en los procesos globales, obedece a la fuerza de su ciudad central. Ha sido históricamente un foco de atracción del capital, de la producción y del empleo, siguiendo las pautas del modelo territorial de concentración, configurado por los países industrializados y especialmente por España, responsable de las fuertes desigualdades internas. Contra muchas opiniones surgidas en los años setenta y ochenta del pasado siglo xx, que en la medida que explicaban la crisis económica y las posibilidades de superación, apuntaban hacia un nuevo modelo territorial empleando expresiones tales como *descentralización productiva*; lo

cierto es, que la metrópoli madrileña, constituye un importante espacio económico que reproduce los aspectos más destacados de las llamadas metrópolis globales (Molina, 1994). Concentra muchos factores demandados por la nueva economía que en parte y de forma generalizada, se resumen en las ventajas que ofrecen las economías de escala. Lo que se ha producido es una importante reestructuración de la producción en esa ciudad central madrileña, y una expansión de su influencia hacia un espacio periférico cada vez más amplio, determinando un sistema metropolitano funcional complejo, en el que cada vez los flujos socioeconómicos diarios van en aumento. La ciudad central asume nuevas funciones económicas, las más innovadoras, sobre todo aquellas relacionadas con la decisión, la gestión y otros servicios avanzados. Por otra parte, estas actividades se empiezan a localizar también en su periferia más próxima configurando centros de negocios múltiples, buscando para su localización zonas de calidad, y bien comunicadas; también en su periferia se ubican espacios de prestigio económico. En la línea que evoluciona la economía de la ciudad central lo ha ido haciendo también su periferia, que ha iniciado procesos de cambio productivo a partir de la instalación de neindustrias, de actividades vinculadas a I+D o a los servicios. De esta forma se ha ido definiendo progresivamente un espacio metropolitano complejo, en el que junto a procesos que determinan su ampliación, conviven otros propios de una reestructuración económica. Se establece una convivencia entre las nuevas formas de producción industrial y los servicios, origen a su vez de transformaciones territoriales, con actividades más tradicionales. También juega un papel esencial el cambio social detectado. Por ello, si en otros trabajos de investigación hemos hecho referencia a Madrid como ciudad global, creemos que por la creciente madurez y ampliación territorial de los procesos que definen lo global, es el momento de hablar de *Madrid, metrópoli global*, aunque sin olvidar que se ha constituido a partir de la ciudad central, embrión de todo el proceso (Estébanez, 1993).

La metrópoli madrileña también es fiel reflejo de la otra cara de la globalización, la que representa las desigualdades, la marginación, el empleo precario, los problemas de los jóvenes por encontrar un empleo estable, por acceder a una vivienda digna o la relacionada por un proceso inmigratorio desasistido con graves problemas derivados de abusos humanos (Dowling, 1999), (Esping-Andersen, 1999). Necesitamos mano de obra, dado nuestro progresivo envejecimiento demo-

gráfico, pero no se ha desarrollado una verdadera política que impulse una inmigración organizada y en sintonía con los respectivos lugares de origen, que controle la actuación de organizaciones al margen de la ley, que se oriente hacia la erradicación de ciertas patologías sociales y que propugne una verdadera integración del inmigrante. El espacio metropolitano refleja la misma segregación territorial y social que se constata a escala mundial. También la globalización en Madrid como en otras grandes ciudades del mundo se presenta como un proceso selectivo; el espacio de la riqueza convive con el de la pobreza y marginación, que ya ha sido definido a nivel general como el cuarto mundo.

## 5. A modo de conclusión

La Comunidad de Madrid, a partir de su área metropolitana, constituye en el momento actual el territorio más atractivo para la instalación del capital internacional que, junto con otros rasgos de su economía, tales como el crecimiento del valor de su producción y el predominio de los servicios, la definen como una metrópoli global aunque todavía no alcance un lugar tan destacado como para actuar como verdadero motor de la economía nacional y no sólo de sus espacios más o menos próximos, así como de otros territorios externos, como es el caso del norte de África y de América, sin olvidar su papel en la denominada dorsal continental europea. Su posición internacional debe incrementarse y para ello necesita ganar competitividad respecto de otras metrópolis mundiales. Estará muy relacionada con la marcha general de nuestra economía, con nuestra situación sociolaboral, pero también con factores específicos propios de este territorio y que tienen que ver con la mejora de sus infraestructuras, invirtiendo en recursos humanos y buscando cada vez mayores nexos entre ciencia y tecnología, para lo que la inversión en investigación debe incrementarse necesariamente. No se debe olvidar la importancia que esta adquiriendo la calidad de vida urbana y que se relaciona tanto con aspectos medioambientales como sociales. Es preciso solucionar los graves problemas de tráfico; controlar los precios del suelo, la urbanización agresiva y los procesos especulativos; potenciar los espacios productivos de excelencia; dar solución a las patologías sociales; reforzar su identidad cultural, educativa e investigadora y seguir siendo, e incluso aumentando su tradicional rasgo de ciudad abierta. Madrid tiene que enfrentarse al siglo XXI

con una estrategia múltiple que apueste por la modernidad y la innovación para competir con otras metrópolis europeas, pero también que contemple la calidad de vida, el desarrollo humano, el equilibrio social y su buena imagen. En definitiva, un espacio metropolitano para ser habitado.

Ahora bien, si es importante para el Estado español contar con una o incluso varias metrópolis dinámicas, tanto o más debe considerar la necesidad de ir mitigando los efectos de un modelo territorial de concentración, responsable de fuertes desigualdades internas. En España existen numerosas comunidades autónomas ignoradas por el capital internacional y por otros procesos propios de la globalización, resultando muy problemática su futura convergencia con espacios más dinámicos. Son las regiones más dependientes de las subvenciones comunitarias, con economías escasamente competitivas y vinculadas a importantes déficit de población con estructuras muy envejecidas, que contemplan con preocupación los efectos que sobre ellas puede tener la futura ampliación de la Unión Europea. Si es importante mejorar la competitividad de Madrid, también es desarrollar una política que propicie el equilibrio territorial; sólo así llegaremos a alcanzar un auténtico desarrollo. Debe ser nuestro reto futuro. □

#### NOTAS

- (1) El Estudio de referencia fue fruto de un proyecto de investigación financiado por la Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid referente a «Las inversiones internacionales en la Comunidad de Madrid». El equipo de investigación estuvo integrado por Mercedes Molina, José M.ª García Alvarado, Emilia García Escalona, Beatriz Jiménez, Eva Martín-Roda, Carmen Pérez Sierra y Ángela Redondo.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Castells, M. (1995): *La ciudad informacional: Tecnologías de la información y proceso urbano-regional*, Madrid, Alianza.
- Dowling, M. (1999): «Social exclusion, inequality and social work», *Social Policy and Administration*, núm. 33 (3), págs. 245-261.
- Esping-Andersen, G. (1999): *Social Foundations of Postindustrial Economies*, Oxford University Press.
- Estébanez, J. (1993): «Madrid, una ciudad global», en «Comunidades Autónomas, situación económica actual», *Papeles de Economía Española*, núm. 55, págs. 260-261.
- Friedmann, J. y Wolff, G. (1982): «World City Formation: An agenda for Research and Action», *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 6, núm. 3.
- Molina, M. (1994): «Madrid, a Global City?», en *Planification et stratégies de développement dans les capitales européennes*, Université de Bruxelles, págs. 79-87.
- Molina, M. (en prensa): «Los retos de un mundo global», conferencia pronunciada en la clausura del curso de la Universidad de Mayores, UCM.
- Molina, M. y Martín-Roda, E. (1995): «Internacionalización de la economía española: el ejemplo de la Comunidad Autónoma de Madrid», *Anales de Geografía, Universidad Complutense, Madrid*, 1995, págs. 475-484.
- Molina, M. (en prensa): «Madrid, metrópoli global», *Anales de Geografía, UCM*.
- Santos, M. (1996): *Metamorfosis del espacio habitado*, Barcelona. Oikos-Tau.
- Santos, M. (1978): *Por una geografia nova: da critica da geografia a uma geografia critica*, São Paulo. Hucitec.
- Santos, M. et alia, organizadores (1994): *Territorio globalização e fragmentação*, São Paulo. Hucitec.
- Sassen, S. (1991): *The global city*, Princeton University Press.
- Veit, P. (1999): *Mundialización, ciudades y territorios*, Barcelona. Ariel.

#### RESUMEN

Las inversiones extranjeras forman parte de la construcción de la economía global y constituyen uno de los pilares de la interacción de las economías nacionales. Su análisis es complejo, tanto por su estructura, cuanto por los mecanismos que condicionan su movilidad territorial, si bien en líneas generales se configura como un proceso selectivo que introduce una nueva competencia y competitividad, la de los territorios. El presente artículo trata de singularizar este aspecto, a partir de la consideración del capital extranjero en España y su repercusión en la comunidad de Madrid, ya que constituye su principal foco de atracción, situándose a gran distancia de otras Comunidades autónomas. Se relaciona este proceso con el desarrollo de un área metropolitana compleja y por supuesto con las desigualdades de competencia y competitividad territorial existentes en nuestro Estado.

**Palabras clave:** Inversión extranjera, Localización de la inversión, Comunidad de Madrid.

## Un nuevo sistema de financiación para Madrid

### 1. Antecedentes

Desde el 1 de enero de 2002, la Comunidad de Madrid, y el resto de comunidades autónomas de régimen común, poseen un nuevo sistema de financiación. La entrada en vigor del mismo ha sido posible gracias a un proceso negociador entre el Estado y las comunidades autónomas que se ha plasmado en una serie de acuerdos adoptados por el Consejo de Política Fiscal y Financiera; el Acuerdo de 27 de julio de 2001, por el que se aprueba el nuevo Sistema de Financiación Autonómica con el voto unánime de todas las comunidades autónomas y, posteriormente, los Acuerdos de 16 y 22 de noviembre del mismo año que completan al primero. Además, se ha requerido de un proceso legislativo que incorporara dichos acuerdos a nuestro ordenamiento jurídico, lo que se ha llevado a cabo mediante dos leyes: la Ley Orgánica 7/2001, de 27 de diciembre, de modificación de la Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las Comunidades Autónomas, y 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.

El vigente Sistema de Financiación Autonómica es el último paso de un largo proceso que se inicia en el año 1978, por eso no puede ser entendido plenamente sin conocer los hechos que le han precedido en el tiempo. Efectivamente, la causa primera del actual sistema se encuentra en la Constitución, que, además de crear el presente marco jurídico, supuso el establecimiento de una nueva estructura territorial del Estado, en la que aparecen, por vez primera, las comunidades Autónomas.

La autonomía que la Norma fundamental atribuye, con carácter general, a estos entes territoriales, implica necesariamente su autonomía financiera, como así reconoce expresamente su artículo 156. Sin embargo, el cumplimiento de este mandato constitucional no ha resultado una labor sencilla. A esta complejidad contribuyen dos hechos; en primer lugar, el Estado autonómico se ha ido configurando a lo largo de un extenso proceso de creación de comunidades autónomas que abarca desde 1978 hasta 1995, y dentro del cual la provincia de Madrid accede al autogobierno y se constituye en comunidad autónoma por la aprobación de su Estatuto de Autonomía mediante Ley Orgánica 3/1983, de 25 de febrero. En segundo lugar y paralelamente a su proceso de creación,

**Juan Bravo Rivera**

*Consejero de Hacienda de la Comunidad de Madrid*

**Enrique Ossorio Crespo**

*Viceconsejero de Hacienda de la Comunidad de Madrid*

es la consecución de recursos adicionales para la mejora de los servicios que presta el Sistema Público Sanitario.

### 3. Las fuentes de financiación en el nuevo sistema. La financiación madrileña en cifras

Para poder concretar las posibilidades competenciales derivadas del nuevo Sistema de Financiación Autonómica y acceder a la totalidad de los mecanismos generadores de ingresos que recoge, era imprescindible la promulgación de las leyes específicas de cesión aplicables a cada comunidad autónoma, previa aprobación de su texto en Comisión Mixta de Transferencias. De esta forma, mediante la Ley 30/2002, de 1 de julio, del régimen de cesión de tributos del Estado a la Comunidad de Madrid y de fijación del alcance y condiciones de dicha cesión se materializan jurídicamente, para nuestra región, dos aspectos fundamentales; las fuentes de financiación a través de los tributos cedidos, y diversos fondos, así como, la importante ampliación de la capacidad normativa tributaria.

Al objeto de explicar la trascendencia que la aprobación del nuevo sistema de financiación tiene para la Comunidad de Madrid, basta con señalar que el 84,2% de su presupuesto para 2003 procede de tal sistema. Este alto porcentaje nos da idea de la importancia que este modelo de financiación tiene sobre el desarrollo de las políticas públicas de la Comunidad de Madrid. El presupuesto para 2003 va a ser el primero que contemple desde su inicio todos los efectos del nuevo sistema, pues recoge la totalidad de las fórmulas previstas en el mismo para generar ingresos, que se concretan en un total de catorce figuras tributarias, el Fondo de Suficiencia y dos fondos específicos sanitarios. Esto se debe al hecho de que el presupuesto de 2002 no podía recoger una parte sustancial de los ingresos previstos en el nuevo modelo de financiación, al no haberse producido las transferencias en materia de sanidad. Una vez que, desde el 1 de enero de 2002, la Comunidad de Madrid ha asumido dichas competencias, se incorporan en el presupuesto de ingresos para 2003, como novedad, los impuestos y fondos específicos destinados a financiar la sanidad pública.

En el cuadro 1 se recogen las estimaciones sobre las fuentes de ingresos para dicho ejercicio, muchas de las cuales son fruto del nuevo sistema de financiación.

Como puede verse, las fuentes de financiación para la Comunidad de Madrid que provienen del vigente Sistema de Financiación de las Comunidades Autónomas son los tributos y los fondos previstos por el sistema. Los primeros, a su vez pueden ser clasificados en dos grandes grupos; tributos compartidos y tributos gestionados por la Comunidad de Madrid. En cuanto a los fondos previstos por el sistema, es preciso hacer referencia a los que nos afectan: el Fondo de Suficiencia y los Fondos Sanitarios.

Respecto a los tributos compartidos con el Estado, se trata de figuras impositivas gestionadas por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, de las que se atribuye a la Comunidad de Madrid el rendimiento obtenido en nuestro territorio en los porcentajes que se indican: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (33%), Impuesto sobre el Valor Añadido (35%), Impuestos Especiales sobre Hidrocarburos, de Fabricación de Cerveza, Bebidas Fermentadas, Productos Intermedios, Alcohol y Bebidas Derivadas y Labores del Tabaco (40%) e Impuesto Especial sobre Electricidad (100%). El montante estimado de ingresos por estos conceptos asciende en 2003, a 6.939 millones de euros.

En segundo lugar nos hemos referido a los tributos cedidos a la Comunidad de Madrid que serán gestionados en 2003, en exclusiva por los servicios tributarios autonómicos y de los cuales nuestra Administración percibe la totalidad del rendimiento obtenido. Se trata de las siguientes figuras: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, Impuesto sobre Patrimonio, Tasa Fiscal del Juego, Impuesto sobre Determinados Medios de Transporte e Impuesto sobre Ventas Minoristas de Hidrocarburos. La previsión de ingresos por este grupo de impuestos es de 3.939 millones de euros.

Además, es preciso recordar que fuera del sistema, se encuentran los tributos propios de la Comunidad de Madrid, entre los que hay que mencionar en primer lugar el Impuesto sobre Depósito de Residuos que entrará en vigor en el año 2003, junto con la Ley de Residuos de la Comunidad de Madrid, en el marco de la nueva política de residuos establecida por la Unión Europea, y en segundo lugar, los Impuestos autonómicos sobre el Juego. La estimación de recaudación por estos impuestos es de 75 millones de euros para 2003.

En cuanto a los fondos que tienen su causa en el Sistema de Financiación Autonómica, mención especial merece el Fondo de Suficiencia, ya que una de las peculiaridades del presupuesto de

CUADRO 1  
LA FINANCIACIÓN DE LA COMUNIDAD DE MADRID

Capítulo	Millones de euros	Porcentaje total
1. Impuestos directos:	4.596	36,7
— Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)	3.427	27,4
— Liquidación IRPF y Fondo Garantía años anteriores	388	3,1
— Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones	381	3,0
— Impuesto sobre el Patrimonio	373	3,0
2. Impuestos indirectos:	6.050	48,3
— Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales	1.305	10,4
— Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados	722	5,8
— Impuesto sobre el Valor Añadido	2.178	17,4
— Impuestos Especiales sobre Alcoholes y Bebidas derivadas	83	0,7
— Impuesto Especial sobre Labores del Tabaco	298	2,4
— Impuesto Especial sobre Hidrocarburos	479	3,8
— Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Hidrocarburos	180	1,4
— Impuesto sobre determinados Medios de Transporte	299	2,4
— Impuesto Especial sobre la Electricidad	88	0,7
— Impuesto sobre Depósito de Residuos	15	0,1
— Imposición propia sobre el Juego	30	0,2
— Tasa Fiscal del Juego	373	3,0
3. Tasas y otros ingresos	281	2,2
4. Transferencias Corrientes:	596	4,8
— Fondo de Suficiencia	-240	-1,9
— Liquidación Part. Ingresos Estado y Fondos Garantía	17	0,1
— Fondos Específicos Financiación Sanidad	188	1,5
5. Ingresos Patrimoniales	84	0,7
<b>Total operaciones corrientes</b>	<b>11.607</b>	<b>92,7</b>
6. Enajenaciones inversiones reales	242	1,9
7. Transferencias de capital	203	1,6
<b>Total operaciones de capital</b>	<b>445</b>	<b>3,6</b>
8. Activos financieros	69	0,5
9. Pasivos financieros	396	3,2
<b>Total operaciones financieras</b>	<b>465</b>	<b>3,7</b>
<b>Total presupuesto</b>	<b>12.517</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia.

ingresos de la Comunidad de Madrid es la existencia de un Fondo de Suficiencia cuyo valor es negativo, debido a la gran capacidad de recaudación tributaria de nuestra región como ya hemos explicado.

Asimismo, el vigente sistema de financiación ha previsto la existencia de dos fondos para financiar la sanidad pública; el Fondo de Cohesión Sanitaria, destinado a garantizar la igualdad de acceso a los servicios de asistencia sanitaria pública en todo el territorio nacional y a los ciudadanos provenientes de la Unión Europea o de países con los cuales España tenga suscrito convenio de asistencia sanitaria recíproca, y el Fondo Programa de Ahorro en Incapacidad Temporal, cuya finalidad

es financiar la adopción de programas y medidas dirigidas al control del gasto relativo a la incapacidad temporal y mejora de la gestión de la asistencia sanitaria por esta contingencia.

#### 4. Valoración del actual sistema de financiación. Presente y futuro para Madrid

Al día de hoy, podemos decir que el nuevo modelo está marcando la etapa de madurez en el desarrollo de nuestro Estado de las Autonomías. Por primera vez, en veinte años, se han consensuado entre Estado, comunidades autónomas y grupos políticos los elementos constitutivos de

una financiación estable, suficiente y solidaria, incrementando al propio tiempo, la capacidad normativa a favor de las comunidades autónomas, lo que permite considerar que estamos ante la culminación de un auténtico proceso de *descentralización financiera*.

La consecución de este alto grado de autonomía tributaria, y por tanto financiera de nuestra comunidad autónoma, ha sido posible porque es el propio Sistema vigente el que permite generar más recursos para las Administraciones regionales, a la vez que potencia su nivel de responsabilidad financiera mediante la consagración del Principio de Corresponsabilidad Fiscal.

Desde la Comunidad de Madrid merece una valoración muy positiva el alto grado de autonomía financiera que se deriva del sistema. Consecuente con ello, y de manera responsable, nuestra comunidad autónoma no ha dudado en ejercitar sus competencias normativas bajo la premisa de coordinación con el Estado y demás comunidades autónomas tan pronto como el sistema se las ha otorgado. Así, por ejemplo, como ya hemos señalado, en el mes de julio de 2002, nada más entrar en vigor la Ley del régimen de cesión de tributos del Estado a la Comunidad de Madrid, ésta aprueba la tarifa autonómica del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos.

Para el año 2003, y como continuación de esta línea de actuación, la capacidad normativa sobre los tributos que proceden del sistema de financiación se va a poner de manifiesto mediante la instauración de una serie de medidas como son la deducción a efectos del IRPF por arrendamiento de vivienda para menores de 35 años, la mejora de la deducción por nacimiento o adopción de hijos, así como por acogimiento familiar y de mayores de 65 años. Con todas estas deducciones sobre la cuota íntegra autonómica, la Comunidad de Madrid se sitúa por encima del nivel establecido por otras regiones en este aspecto. Además, es relevante destacar el hecho de que para 2003, dado que la Comunidad de Madrid ve incrementadas sus facultades normativas, se amplía la equiparación entre cónyuge y pareja de hecho a la reducción por parentesco y coeficientes multiplicadores de la cuota en función del parentesco en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Del mismo modo, constituye una novedad para 2003, la refundición de la tasa estatal del Impuesto sobre el Juego con el recargo que tenía establecido la Comunidad de Madrid con la finalidad de facilitar los trámites de los sujetos pasivos y la gestión de los mismos.

Igualmente, es preciso recordar que la Comunidad de Madrid no duda tampoco en ejercer la capacidad normativa que el sistema le confiere en materia de gestión y liquidación tributaria, por ello para 2003 se introduce la posibilidad de presentación telemática de declaraciones y declaraciones-liquidaciones de tributos cedidos. Además, hace posible la remisión telemática de información por los notarios de la región a la Administración, lo que contribuirá a mejorar la gestión tributaria y la lucha contra el fraude.

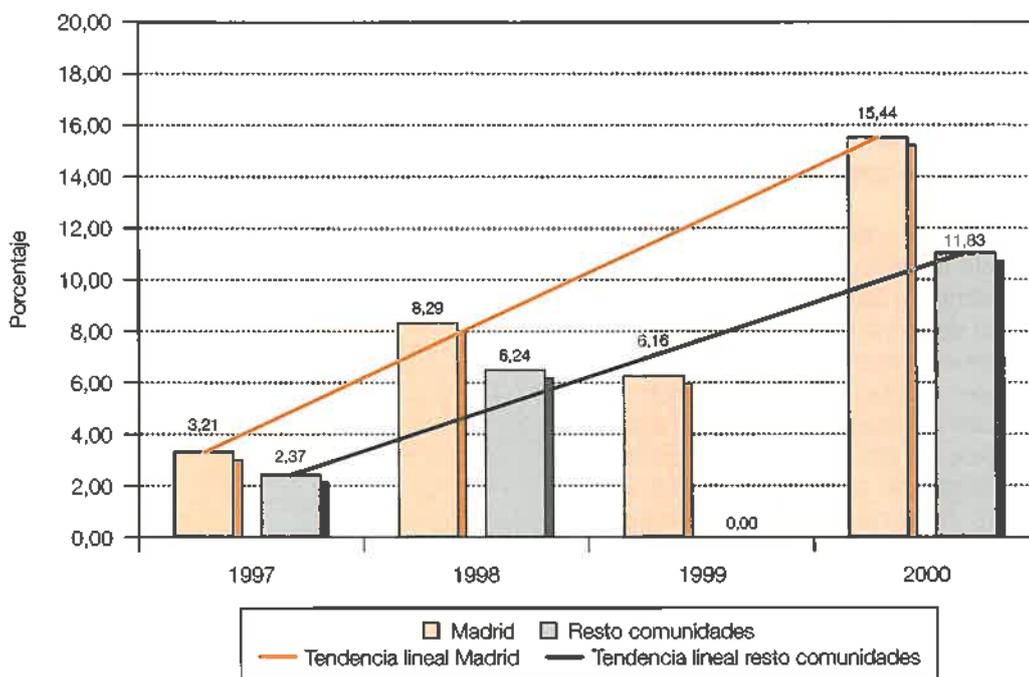
Desde un punto de vista más económico, no debemos olvidar que el nuevo sistema de financiación beneficia a las regiones más dinámicas, es decir, aquellas que son capaces de crear más riqueza y empleo, por ello y dado el grado de crecimiento económico en nuestra región, la financiación *per cápita* de la Comunidad de Madrid, se encuentra, en este segundo año de funcionamiento del sistema, despegándose del resto de comunidades autónomas.

Este dinamismo revierte de forma directa en nuestras fuentes de ingreso y se verá reflejada, por tanto, en el pleno desarrollo del sistema de financiación, por lo que las perspectivas futuras son muy optimistas. Así debemos recordar que según los últimos datos de EUROSTAT, relativos al período 1995-1999, Madrid había aumentado su nivel de riqueza *per cápita* en relación a la media europea en un 12%. Este proceso de convergencia con Europa, en cuanto al nivel de riqueza, se confirma para el futuro. Como muestra de ello, los últimos datos regionales disponibles señalan que nuestra región ha cerrado el ejercicio 2001 con un avance en su PIB del 3,3%. Sin embargo, otras regiones europeas, como por ejemplo Ile de France (París), registraban tasas inferiores, un 2,7%. Por lo que se refiere al empleo, la situación comparada también ofrece una proyección muy favorable de Madrid y, en este sentido, los datos correspondientes al segundo trimestre de 2002 la sitúan con la tasa de aumento de ocupación más elevada (del 3,2%), sólo superada por Roma.

## 5. Conclusión

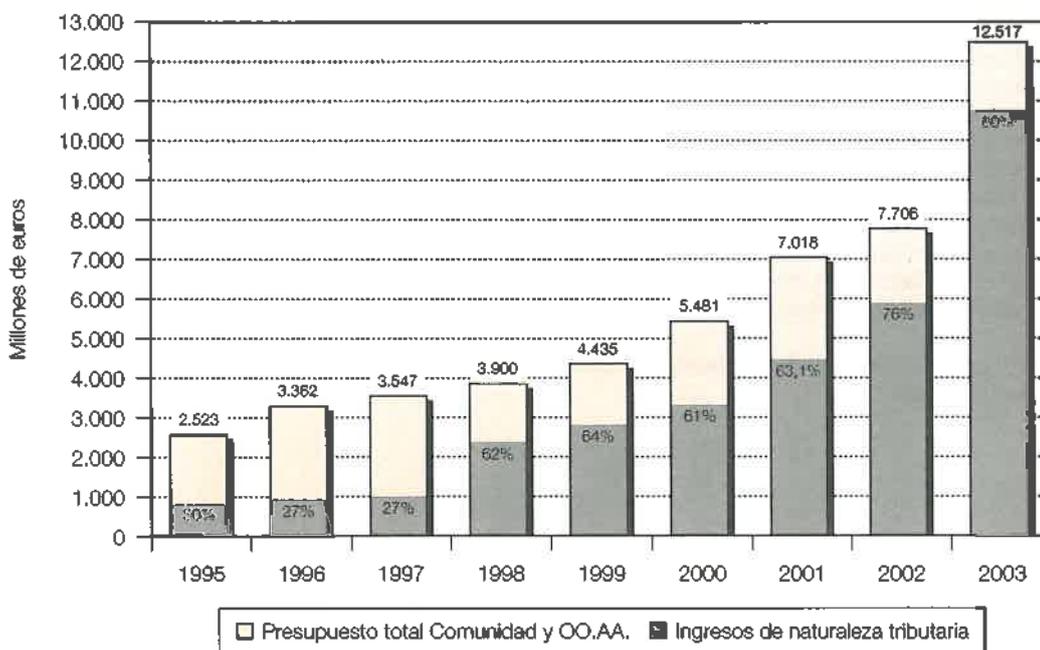
A la vista de lo que se ha expuesto hasta este momento es fácil deducir que la opinión de los autores sobre el nuevo sistema de financiación es muy positiva. Desde el terreno conceptual porque se trata de un sistema estable en el tiempo, que se aplica a todas las comunidades autónomas de régimen común y que avanza de una manera muy destacada en la corresponsabilidad

**GRÁFICO 1**  
**EVOLUCIÓN DE LA RECAUDACIÓN POR IRPF EN LA COMUNIDAD DE MADRID**  
 (Tasa de incremento anual IRPF, en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia.

**GRÁFICO 2**  
**EVOLUCIÓN DE LA CORRESPONSABILIDAD FISCAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID**



Fuente: Elaboración propia.

fiscal y en la autonomía financiera, pero manteniendo un importante componente de solidaridad y reequilibrio territorial. Desde la óptica económica porque ha mejorado la financiación de todas las comunidades a través del incremento de la restricción inicial y porque facilita a éstas una serie de fuentes de ingresos, mayoritariamente de naturaleza tributaria, que garantizan recursos suficientes para afrontar tanto la prestación como la mejora de los servicios públicos transferidos desde el Estado.

Finalmente, también desde el punto de vista de la Comunidad de Madrid, debe valorarse de una manera especialmente favorable el sistema puesto que, ya en el segundo año de aplicación del mismo, se observa claramente un despegue de la financiación *per cápita* de nuestra región como consecuencia del excelente comportamiento de los impuestos que en ella se recaudan. Este despegue, que es originado porque el sistema, beneficia a aquellas regiones más dinámicas que son capaces de crear mayor riqueza y empleo en su territorio, permite que el gobierno regional de Madrid afronte desde la solidez presupuestaria importantes planes de mejora de los servicios transferidos por el Estado (ver gráficos 1 y 2 en página anterior). □

## RESUMEN

*La aprobación del nuevo Sistema de Financiación Autonómica ha tenido una enorme repercusión para la Comunidad de Madrid, pues no en vano el 84,2% del presupuesto de ingresos autonómico para 2003 tiene su origen en este sistema. Por ello, los autores exponen cuáles son las fuentes de financiación de la Comunidad de Madrid tras la aprobación del mismo, analizando con anterioridad tanto los modelos que le han precedido en el tiempo como los principios que lo inspiran, con el objeto de su mejor comprensión. Finalmente, y como cierre del artículo, se recogen las razones que justifican la valoración positiva que merece el actual Sistema de Financiación Autonómica.*

**Palabras clave:** Nuevo sistema de Financiación Autonómica, Comunidad de Madrid.

# Caja Madrid, entidad financiera de la Comunidad de Madrid

## 1. Caja Madrid, entidad originaria de Madrid

La primera caja de ahorros que se creó en España fue la de Madrid, en el año 1838 y además lo hizo con una vinculación expresa al Monte de Piedad de Madrid, a su vez la primera institución de este tipo que se fundaba en nuestro país (1702), siguiendo el modelo de otros montes de piedad europeos. Constituyen dos iniciativas pioneras que tuvieron su origen en Madrid, centro administrativo y de poder político, aspecto este que las diferencia del nacimiento de los grandes bancos comerciales en España, más estrechamente vinculado a los centros económicos de la época, como el caso del País Vasco y Cataluña.

Hay que entender el contexto en el que se gestó la idea de las cajas de ahorros. En concreto, fue una consecuencia más de la incorporación al sistema político liberal, y del afán por buscar fórmulas ya probadas en otros países europeos para hacer evolucionar las estructuras sociales y económicas de nuestro país. Esta corriente estuvo protagonizada por grupos progresista, de formación ilustrada y talante liberal, que estaban resueltos a mejorar las condiciones de vida de una sociedad inmersa en una profunda crisis económica. Ramón Mesonero Romanos, desde su tribuna literaria y periodística, y el marqués de Poncejos, desde la Sociedad Económica Matritense de Amigos del País, jugaron un papel crucial en la instauración de la primera caja de ahorros española, la Caja de Ahorros de Madrid. Las consideraciones aportadas para su creación resaltaban su objetivo de fomento de la riqueza y mejora de las condiciones económicas y sociales de las personas y la atención a las clases menos acomodadas del pueblo.

A finales del siglo XIX, y según recogen los archivos históricos, en relación con la población de Madrid se registraba un ratio de un impositor por cada diez habitantes, lo que dado el mayor tamaño medio de los hogares de entonces y el menor grado de bancarización de la población, da una idea de la relevancia alcanzada ya entonces por la entidad entre la población madrileña.

Con el desarrollo de la clase media, la caja fue la entidad por excelencia dedicada a la familia, tanto en la captación del ahorro como en la atención de sus necesidades de crédito. Los préstamos hipotecarios se iniciaron en 1941 y cinco años más tarde ya representaban el 50% de los préstamos concedidos por la entidad. La buena acogida que reflejan estos datos fue fructificando con el paso del tiempo y planteó la necesidad de atender a los numerosos clientes con nuevas oficinas.

Durante muchos años, el desarrollo de la entonces Caja de Ahorros de Madrid tuvo a la capital como único ámbito de actuación. A finales del siglo XIX existía la oficina central y cuatro sucursales más, todas ellas ubicadas en el centro de la capital. No es hasta 1945 cuando se inicia la expansión en el resto de la provincia, con la apertura de una oficina en Villaverde Alto.

Es también en la década de los cuarenta cuando se contempla la posibilidad de abrir oficinas en otras capitales de provincia del entorno más próximo a Madrid, como es el caso de Castilla-La Mancha. La absorción de la Caja Provincial de Ahorros de Ciudad Real y la autorización posterior para establecerse en Toledo (1940) y en Guadalajara (1952) daría paso a una zona geográfica que Caja Madrid siempre ha considerado zona natural de expansión. Con todo, los planes de expansión que se fueron sucesivamente diseñando prestaban una atención prioritaria a la presencia en la provincia de Madrid.

La autorización para abrir oficinas fuera de su ámbito tradicional de expansión se fue ampliando poco a poco. A partir de 1979, fue posible estar presentes en las ciudades de Barcelona, Valencia, Bilbao y Zaragoza y a partir de 1988 se decreta la liberalización completa de expansión para todas las cajas de ahorros españolas. Caja Madrid tuvo claro la importancia de aprovechar todas las posibilidades que se iban abriendo, al tiempo que seguía reforzando su presencia en Madrid, por el enorme potencial de crecimiento que esta región demostraba y además porque Madrid se había convertido en el principal foco de atención del resto de cajas de ahorros, que se unían así a la práctica totalidad de los bancos comerciales presentes en Madrid (cuadro 1).

Por ello, la expansión de Caja Madrid en su afán por convertirse en una entidad bancaria de ámbito nacional tuvo siempre muy presente el reforzamiento de su posición de liderazgo en Madrid.

## 2. Caja Madrid en la Comunidad de Madrid

El enorme dinamismo que ha demostrado a lo largo de este siglo la realidad económica y social de Madrid ha supuesto un factor impulsor del crecimiento de Caja Madrid dentro de sus límites y ha posibilitado a su vez su expansión en otros ámbitos geográficos.

Son múltiples las características estructurales de Madrid que justifican su atractivo económico. Se trata de una región densamente poblada y con un nivel de renta bruta por habitante superior

**CUADRO 1**  
**EVOLUCIÓN DE LA RED DE OFICINAS**  
**DE CAJA MADRID**

	Madrid	Resto de España	Total
1970	119	14	133
1975	189	16	205
1980	357	32	389
1985	467	104	571
1990	599	338	937
1995	770	531	1.301
2000	961	789	1.750
2002	1.006	868	1.874

a la media nacional (índice 130,6%) y también a la media europea (índice 114,2%).

Madrid es, además, un centro que aglutina a las principales empresas nacionales y multinacionales presentes en España, así como importantes órganos de decisión económica, convirtiéndose en capital de las decisiones empresariales. También el sector inmobiliario se ha mostrado en Madrid especialmente activo en respuesta a la elevada densidad y al dinamismo adquirido por la formación de hogares.

Madrid es, por otra parte, la capital financiera de España. Es la sede de la principal bolsa de valores española, mantiene una elevada presencia de entidades de crédito y las principales instituciones españolas y extranjeras que desarrollan actividad mayorista tienen aquí su centro de operaciones.

Todo ello configura un atractivo entorno económico para el desarrollo de la actividad bancaria destinada tanto a satisfacer las necesidades financieras de las familias y de las empresas como a la operativa en mercados monetarios y de capitales, lo que sin duda ha favorecido el dinamismo demostrado por Caja Madrid a lo largo de las últimas décadas.

La mayor dimensión y la fortaleza financiera alcanzada por Caja Madrid operando en este entorno le ha permitido proyectar su actuación mediante la apertura de oficinas en otras regiones españolas. Dicha expansión abarca a partir de 1990 a todas las comunidades autónomas, hasta completar una red de 1.874 oficinas.

Pero frente a esta aparente ventaja, no hay que olvidar que Madrid es una plaza tremendamente competitiva donde están presentes todos los bancos y todas las cajas de España, además de numerosas entidades extranjeras. Esto supone un constante reto en términos de eficiencia, oferta innovadora de productos y servicios y afán por abordar nuevos mercados y actividades.

Así, desde el punto de vista de negocio, la homologación de la operativa entre bancos y cajas que trajo consigo el proceso de liberalización del sistema financiero español, fue aprovechado por Caja Madrid para ampliar su ámbito de actuación hacia la financiación a las pequeñas y medianas empresas, las grandes corporaciones, así como los mercados de capitales. Con ello, se fue completando un enfoque de banca universal que tiene en Madrid su máxima expresión.

En todo este proceso de expansión geográfica y diversificación de negocios, Caja Madrid ha mantenido su apuesta por defender la posición de liderazgo que ostenta en Madrid y que responde a la vocación regional que le confiere su origen. Dicha posición queda patente en las cuotas de penetración por segmentos de clientes que mantenemos en la región (1).

Así, en el segmento de particulares, somos la primera entidad bancaria. Más del 63% de los madrileños trabajan con Caja Madrid y el 52% nos consideran su primera entidad. En el caso de los comercios, más del 50% trabajan con nosotros y para el 44% somos su primera entidad. En el segmento de las pequeñas y medianas empresas, un 42% trabaja con Caja Madrid y el 22% nos considera su primera entidad.

La vocación regional queda también patente en la implicación directa que mantenemos con diversos proyectos de inversión puestos en marcha en Madrid, tanto de promoción empresarial como de desarrollo de infraestructuras de transporte y de ocio. Caja Madrid participa en la sociedad Capital Riesgo de la Comunidad de Madrid, S.A., constituida a finales de 1997 con el objetivo de financiar proyectos empresariales de las pequeñas y medianas empresas de la región y que en la actualidad cuenta con un total de 28 empresas en cartera. También participamos en la doble condición de accionista y financiador, en concesiones de infraestructuras, con especial presencia aunque no exclusivamente, en proyectos en la Comunidad de Madrid. Destaca la participación en las sociedades adjudicatarias de los concursos para proyectos ya en explotación como Transportes Ferroviarios de Madrid, S.A., y como las autopistas de peaje en sombra, Concesiones de Madrid, S.A. y Ruta de los Pantanos, S.A., y otras todavía sin completar como Accesos de Madrid (R-3 y R-5), Autopista del Henares (R-2), y Autopista Central Gallega. En relación con las infraestructuras de ocio hay que mencionar nuestra presencia en el Parque Biológico de Madrid y en el Parque temático Warner, en San Martín de la Vega.

Desde el punto de vista del compromiso con la sociedad, Caja Madrid ha ido adaptándose a lo largo de su historia a los grandes cambios experimentados por las demandas sociales. La Obra Social y la Fundación desarrollan, en estos momentos, actividades en todo el ámbito nacional, si bien la región de Madrid es testigo de numerosas e interesantes iniciativas, propias o en colaboración, de carácter educativo, social, asistencial, cultural y medioambiental. En 2002, coincidiendo con la celebración del tercer centenario de Caja Madrid, se ha inaugurado La Casa Encendida, un centro dirigido a la formación educativa y la difusión cultural, que amplía la infraestructura cultura de la capital y que se une a los numerosos centros de educación y formación, espacios para asistencia a personas mayores y a personas dependientes, espacios para el arte y programas de conservación del patrimonio histórico de la comunidad madrileña.

Caja Madrid mantiene, por tanto, esa doble vertiente como entidad financiera con gran arraigo en Madrid y, con una proyección más amplia, como unos de los primeros grupos financieros españoles con amplia presencia en todo el territorio nacional y en diversidad de negocios tanto en el resto de España como en el ámbito internacional.

### 3. Caja Madrid hoy, una entidad de ámbito nacional

Caja Madrid es hoy el cuarto grupo financiero español, con más de 71.000 millones de euros de activos y un beneficio antes de impuestos superior a los 730 millones, con una amplia base de clientes (más de seis millones) y una presencia consolidada en las áreas de banca minorista, gestión de activos, banca privada, banca corporativa y banca de inversiones. El valor de la marca y nuestros niveles de solvencia, rentabilidad y eficiencia justifican las excelentes calificaciones que nos otorgan las principales agencias de *rating*.

Durante los últimos seis años, de acuerdo con las directrices marcadas en el Proyecto 2002, el grupo Caja Madrid ha desarrollado una estrategia de crecimiento y diversificación, que le ha llevado a duplicar el volumen de los activos, los beneficios y el dividendo social, superando ampliamente el crecimiento medio del sector bancario español.

El grupo Caja Madrid es entidad nacional de referencia en la actividad financiera que engloba el negocio con particulares, comercios y empresas. Desarrolla un modelo estratégico orientado a

dar servicio al clientes sobre la base de la incorporación de la calidad como variable de gestión en todos los niveles de la red comercial, la ampliación y mejora de la oferta de productos y servicios, una atención diferenciada por segmentos y un enfoque de distribución multicanal.

El concepto de distribución multicanal asigna a las sucursales un papel prioritario de asesoramiento y atención al cliente, que se ve complementado por los más de 3.600 puestos de auto-servicio, una avanzada banca telefónica, con dos millones de clientes y un potente desarrollo de Internet, a través del cual ya trabajan 965.000 clientes. Caja Madrid se encuentra, asimismo, entre los líderes del mercado hipotecario y de los medios de pago (tarjetas).

Las actividades de banca de negocios ha ganado peso dentro del grupo en los últimos años, con un creciente volumen de activos y una presencia destacada entre las entidades españolas en los *ranking* internacionales de originación y sindicación de bonos y préstamos. Participa en la mayoría de los procesos de salida a bolsa, es emisor de referencia en el mercado de cédulas hipotecarias y se sitúa entre las grandes entidades españolas en operaciones con organismos multilaterales. La actividad con clientes corporativos se completa en el plano internacional con las oficinas de Lisboa y de Miami.

Otro elemento clave de la estrategia de diversificación es la Corporación Financiera, sociedad cabecera de un grupo de empresas que en los últimos años ha venido operando principalmente en cuatro líneas de negocio: gestión e intermediación de activos financieros (Gesmadrid, Caja Madrid Bolsa), seguros y pensiones (Mapfre-Caja Madrid Holding y Caja Madrid Pensiones), inmobiliaria (Realía) y promoción y participación empresarial. En este sentido merece la pena destacar nuestras alianzas estratégicas con los grupos Mapfre y FCC para el desarrollo conjunto de los negocios de seguros e inmobiliario.

A la participación en los diferentes proyectos de infraestructuras de transporte y ocio mencionados anteriormente hay que añadir la constitución de una importante cartera industrial presente en diversos sectores relevantes (5% de Endesa, 10% de Iberia, 11% de Indra, 5% de NH Hoteles, etcétera).

El esfuerzo en términos de crecimiento y diversificación desplegado a lo largo del Plan 2002 ha estado acompañado por una apuesta decidida por la tecnología, a la que se han destinado en los últimos año 900 millones de euros. Estas inversiones han estado orientadas a la actualización

de la infraestructura de *hardware* y comunicaciones, mejorando los niveles de respuesta y los mecanismos de respaldo; a la mejora de la plataforma tecnológica de las oficinas, para incrementar su capacidad comercial; al desarrollo de nuevos canales de distribución, a fin de ampliar la presencia del grupo y mejorar su eficiencia; y al desarrollo de nuevas aplicaciones informáticas, para mejorar, entre otros, los sistemas de información de gestión. La entidad tiene previsto seguir invirtiendo en tecnología otros 720 millones de euros hasta 2005 y de proseguir con el plan de actuación en Internet que desarrolla la sociedad Caja Madrid *e-business*.

La larga tradición de una entidad como la nuestra se construye sobre una adecuada administración del binomio crecimiento-rentabilidad. Por ello, tras la reciente fase expansiva asociada al Plan 2002 y atendiendo a las especiales características que rodean el entorno económico actual, la prioridad del grupo Caja Madrid se centra en consolidar nuestra posición a través de la rentabilidad, teniendo en cuenta el riesgo asumido y las inversiones realizadas en tecnologías y nuevos canales y fortaleciendo la solvencia financiera del grupo. □

## NOTAS

(1) *Estudios de Comportamiento Financiero realizados por el Instituto de Investigación FRS/IMARK.*

## RESUMEN

*Caja Madrid es una entidad financiera que por sus orígenes mantiene una clara vocación en relación a la región de Madrid, habiendo logrado una posición de liderazgo en este ámbito. Pero, al mismo tiempo, ha sabido aprovechar las oportunidades que en cada momento le brindaba la normativa, así como el tamaño y la solvencia alcanzados con su actividad tradicional para ampliar su ámbito geográfico y de negocio, hasta convertirse en el cuarto grupo financiero español, con una base de negocios diversificada, una presencia destacada a nivel nacional y un compromiso social que se ha mantenido a lo largo de sus trescientos años de historia.*

**Palabras clave:** *Caja Madrid, Comunidad de Madrid.*

## El aeropuerto como motor económico. Beneficios generados por Madrid-Barajas en su entorno

### 1. El porqué de un aeropuerto de referencia en Madrid

El objetivo de que la capital de España contara con un gran aeropuerto en sus alrededores, de forma que en él confluyeran los principales vuelos nacionales e internacionales, estaba ya presente en el momento de la creación de Madrid-Barajas. En 1928 se plantea dotar al país de una red de transporte aéreo cuyo centro de referencia fuera Madrid, teniendo como justificación su centralidad, la importancia de su población y su economía, así como el hecho de que es la capital de España.

Para ello, la capital necesitaba contar con un gran aeropuerto que sustituyera a los de Getafe y Carabanchel, utilizados por las compañías aéreas UAE e Iberia en sus líneas a Sevilla y Barcelona, respectivamente. De los terrenos ofertados se seleccionó un páramo yermo de unas quinientas fanegas junto al entonces municipio de Barajas, por su buena comunicación con la capital a través de la carretera de Francia y la total ausencia de obstáculos y zonas habitadas a su alrededor.

Aunque el aeropuerto de Madrid-Barajas se abrió al tráfico aéreo el 22 de abril de 1931, no fue hasta finales de 1933 cuando registró el primer vuelo comercial, realizado por la compañía estatal Líneas Aéreas Postales Españolas (LAPE), que inauguraba así su línea a Barcelona (1).

Desde entonces, en 2003 habrán transcurrido setenta años, y aquel campo de vuelos de terreno natural compactado cubierto de hierba (con un solitario terminal de pasajeros y varios hangares para resguardar los escasos aviones que allí pernoctaban) se ha convertido en el quinto aeropuerto con más tráfico de pasajeros de Europa y en el decimosexto del mundo con 34 millones de pasajeros en 2001.

### 2. El gran alcance de la ampliación actual del aeropuerto

En la actualidad, la superficie total de los edificios terminales de Madrid-Barajas es de 254.000 m<sup>2</sup>, cifra a la que se añadirán, cuando se inaugure la ampliación del aeropuerto que está ya en su recta final, 470.261 m<sup>2</sup> más de un nuevo terminal y 272.298 m<sup>2</sup> de un edificio satélite.

Dos nuevas pistas (que elevarán a cuatro el número de las plenamente operativas) y nuevos accesos, aparcamientos, servicios de transporte de pasajeros y equipajes en un entorno de 3.000 hectáreas frente a las 1.925 hectáreas actuales permitirán que en el horizonte del 2010 el aero-

Ángel López de la Mota  
 Director de Comunicación de Aeropuertos Españoles  
 y Navegación Aérea (AENA)

puerto tenga capacidad para 70 millones de pasajeros al año.

La filosofía de esta ampliación obedece a unos principios semejantes a los que tuvo la propia fundación del aeropuerto de Madrid-Barajas, esto es, la necesidad de que la capital cuente con unas infraestructuras aeroportuarias con capacidad suficiente en todo momento y condición. Se trata de garantizar el desarrollo social y económico no sólo de la Comunidad de Madrid, sino del conjunto de España, en la medida en que toda la red de Aena se conecta directa o indirectamente entre sí y con la capital.

El aeropuerto de Madrid-Barajas registra el mayor tráfico dentro del ámbito nacional y sólo es superado en Europa por los de Londres/Heathrow, París/Charles de Gaulle, Fráncfort/Main y Amsterdam/Schiphol.

La importancia del aeropuerto de Madrid-Barajas para el territorio nacional se plasma en que el 66% de los pasajeros españoles que lo utilizan no residen en la Comunidad de Madrid.

Asimismo, el 39% de los pasajeros que llegan se dirige a otros destinos, lo que se conoce como pasajeros de tránsito.

El tráfico internacional está enfocado fundamentalmente hacia la Unión Europea e Hispanoamérica. Madrid-Barajas mantiene una posición privilegiada respecto al resto de los aeropuertos de Europa. El 100% de los vuelos de la Unión Europea a Chile son de Madrid-Barajas, así como la totalidad a Perú y el 47% a Colombia.

El 44% del tráfico a Hispanoamérica con Madrid-Barajas tiene destino final en Madrid; el 28%, en otras ciudades españolas y, el 27%, conecta con otras ciudades europeas.

Ser la puerta de Europa hacia Hispanoamérica es en gran medida la mayor oportunidad de futuro de Madrid-Barajas para su transformación en uno de los grandes *hub*, es decir uno de los principales aeropuertos de concentración y dispersión de tráficos de todo el mundo.

### 3. Aena como gran empresa de servicios de calidad

El aeropuerto de Madrid-Barajas se integra en la entidad pública empresarial Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (Aena), dependiente del Ministerio de Fomento. El principal objetivo de Aena es contribuir al desarrollo del transporte aéreo en España y garantiza el tránsito aéreo con seguridad, fluidez, eficacia y economía, ofreciendo una calidad de servicio acorde con sus clientes y usuarios.

Además de llevar a cabo la ampliación de las infraestructuras necesarias en los 47 aeropuertos de su red nacional (más un helipuerto), Aena se está consolidando como un gestor de infraestructuras a escala internacional, como lo demuestra ya en 16 aeropuertos iberoamericanos.

Aena funciona como una gran empresa de servicios, cuya función es facilitar a sus clientes (compañías aéreas y usuarios del transporte aéreo en general) unas infraestructuras seguras, eficientes, económicas y de calidad que contribuyan a aumentar la renta y el bienestar de nuestra sociedad y a mejorar sus relaciones con el resto de Europa y el mundo.

Este compromiso con la calidad en la prestación de servicios y con el cliente es también extensible a las actuaciones para proteger el medio ambiente con todo tipo de medidas protectoras, correctoras, compensatorias y de seguimiento.

En todos y cada uno de los aeropuertos nacionales, Aena realiza un diseño individualizado en función de las necesidades y características propias de cada infraestructura aeroportuaria, empleando medios tecnológicos de última generación que permiten un óptimo desarrollo, la organización de un tráfico fluido y un servicio más acorde a las necesidades de clientes y usuarios.

Pero, aunque son pilares fundamentales, no sólo la técnica, la seguridad, la calidad y el medio ambiente, determinan las actuaciones de Aena. Los aeropuertos son organismos vivos en constante evolución: miles de personas, cuyas demandas individuales es necesario satisfacer, utilizan cada día nuestras instalaciones, que se adaptan permanentemente a las necesidades sociales.

La red de Aena está compuesta por una serie de aeropuertos de muy diversas características que funcionan de acuerdo a las necesidades de las regiones a las que sirven. Su interrelación es fundamental porque se promueven una serie de sinergias y economías de escala tanto a nivel local como regional, que no se registrarían de ser gestionados individualmente.

En suma, la red de Aena es una red fuertemente cohesionada, con numerosos tráficos intra-aeroportuarios. El propio modelo de red, utilizado también en Portugal, Grecia, Suecia, Finlandia y Noruega y que está siendo imitado por otras redes aeroportuarias de reciente creación, es el que permite que sean los propios usuarios los que sostengan el sistema y que éste no se financie con cargo a los Presupuestos Generales del Estado, con las consecuencias directas que tiene sobre su equilibrio.

#### 4. La primera empresa de Madrid en generación de empleo

El aeropuerto de Madrid-Barajas es la primera empresa en la Comunidad de Madrid en generación de empleo. Los beneficios socioeconómicos económicos generados por el aeropuerto de Madrid-Barajas, como motor de infraestructuras, de empresas y de empleo, llegan más allá del municipio de Madrid y de las localidades de su entorno. Incluso superan el ámbito de la Comunidad de Madrid, de forma que su influencia se irradia sobre el conjunto de España.

Ello no obsta, para subrayar que hay media docena de poblaciones importantes donde el peso del aeropuerto en la creación de empleo, de empresas, de valor inmobiliario y de población, es especialmente significativo en relación con el total de sus habitantes. Estas poblaciones son Madrid capital, con una merecida página aparte para el distrito de Barajas que da nombre a las instalaciones, Torrejón de Ardoz, Alcobendas, Coslada, San Fernando de Henares y Paracuellos de Jarama.

Los beneficios del aeropuerto en las poblaciones son cuantificables, medibles, constatables, y como ejemplo de ello en el presente informe se va a tomar como referencia el dato del empleo por dos motivos: su importancia social y ser más objetivo que otras variables económicas.

Los criterios para valorar la importancia de los beneficios del aeropuerto en estas poblaciones pueden ser diferentes. Así, por su contribución al empleo en porcentaje respecto al total de cada localidad, destaca el distrito de Barajas, donde 29 de cada 100 personas trabajan de forma directa, indirecta o inducida para el aeropuerto de Madrid-Barajas. Si la variable elegida para medir el empleo es la cifra absoluta, destaca Madrid ciudad sin el distrito de Barajas, con 87.809 personas.

Previamente a la exposición de los beneficios económicos del aeropuerto de Madrid-Barajas en su entorno inmediato, que en este caso se va a circunscribir a la Comunidad de Madrid, es importante comentar en qué se basa la metodología empleada.

Todos los datos prospectivos de este documento tienen como fuente el estudio titulado *El impacto económico del Aeropuerto de Madrid-Barajas en la Comunidad de Madrid* (2), realizado por la consultora National Economic Research Associates (NERA) en 1998 con datos de 1997, salvo dos cifras que son una actualización de los mismos.

CUADRO 1  
CONTRIBUCIÓN ECONÓMICA DEL AEROPUERTO EN LA COMUNIDAD DE MADRID, 1997

Impacto	Total Comunidad de Madrid	Contribución del aeropuerto	Porcentaje sobre el total
Empleo	1.754.460	155.389	8,9
Masa salarial (*)	32.386	3.015	9,3
Producto Regional Bruto (*)	78.091	10.162	13,0

(\*) En millones de euros.

Fuente: Beneficios del Aeropuerto de Madrid-Barajas para la Comunidad de Madrid y las localidades vecinas, NERA, 1998.

Estos dos datos, mera actualización de los del estudio citado, son el número de empleos netos del aeropuerto de Madrid-Barajas (27.168 personas en 1997, según NERA, y aproximadamente 30.000 personas en noviembre de 2002) y la cifra de la suma del empleo directo, indirecto e inducido o total del mismo (155.388 personas en 1997, el 8,9% del empleo total de la Comunidad de Madrid, según NERA, y aproximadamente 172.000 en la fecha actual).

El estudio de la consultora NERA calcula el empleo total del Aeropuerto de Madrid-Barajas en 2010 en torno a 295.000 personas. Asimismo, el cálculo de NERA para 2025 sitúa el empleo total del aeropuerto en aproximadamente 443.000 personas.

Cuando la ampliación del aeropuerto actualmente en curso esté plenamente operativa, a partir de 2004, el número de empleos directos, indirectos e inducidos se incrementará en la misma proporción que la magnitud de las obras en marcha (dos nuevas pistas, un nuevo terminal, un edificio satélite, nuevos accesos, aparcamientos y sistemas de transporte de pasajeros y equipajes). Téngase en consideración que la predicción de la demanda de pasajeros eleva su cifra desde los

CUADRO 2  
CONTRIBUCIONES FUTURAS DEL AEROPUERTO EN LA COMUNIDAD DE MADRID

Impacto	1997	2010	2025
Empleo	155.389	294.567	442.982
Masa salarial (*)	3.015	5.715	8.594
Producto Regional Bruto (*)	10.162	19.263	28.969

(\*) En millones de euros.

Fuente: Beneficios del Aeropuerto de Madrid-Barajas para la Comunidad de Madrid y las localidades vecinas, NERA, 1998.

34 millones de 2001 a los 44 millones en 2010 y a los 67 millones en 2025, capacidades a las cuales Madrid-Barajas podrá responder con garantías gracias a la actual ampliación del aeropuerto.

El aeropuerto suponía ya en 1997 el 9% del Producto Interior Bruto Regional. Ello significa que en esa fecha el aeropuerto contribuye con más de 3.000 millones de euros a la masa salarial regional (el 9,30% del total) y con más de 10.000 millones de euros al Producto Regional Bruto (el 13% del total).

La mayor parte de la incidencia de Madrid-Barajas en el empleo se registra en los sectores no industriales hasta el punto de que esto ocurre en nueve de cada diez empleos, con especial peso de la hostelería y el comercio. En cambio, en las poblaciones del entorno del aeropuerto cabe destacar que la mayor parte de los beneficios económicos registrados son el resultado del empleo relacionado con la navegación aérea.

En el período de 2000 a 2010 se puede duplicar el número de empleos generados hasta alcanzar los 300.000, así como la masa salarial podría superar los 6.000 millones de euros.

### 5. Beneficios socioeconómicos en poblaciones concretas

La incidencia socioeconómica del aeropuerto de Madrid-Barajas es especialmente intensa en el conjunto de poblaciones cercanas a sus instalaciones, como es el caso la propia capital madrileña en general, de su distrito de Barajas en particular, de Torrejón de Ardoz, de Alcobendas, de Coslada, de San Fernando de Henares, Paracuellos de Jarama y otras poblaciones de la Comunidad de Madrid.

#### 5.1. Madrid capital sin Barajas

El aeropuerto de Madrid-Barajas genera en la capital, sin contar el distrito de Barajas, 87.809 empleos dependientes del mismo (lo que supone el 8,9% del empleo total de Madrid ciudad), de los que 13.346 son directos, con datos de 1997.

El Producto Regional Bruto que generará el aeropuerto en Madrid es de 6.250 millones de euros. Asimismo, la contribución del Aeropuerto a la masa salarial es de 1.703 millones de euros, el 9,1% de la de la ciudad.

#### 5.2. Distrito de Barajas

El aeropuerto de Madrid-Barajas genera el 28,6% de los empleos en el distrito madrileño de Barajas (en concreto, 3.850 personas), de los que 2.744 son trabajos directos. Se estima que en 2010 el empleo puede alcanzar 7.299 personas y 10.977 personas en 2025 gracias a la ampliación actualmente en curso.

La aportación a la masa salarial total de esta población alcanza un porcentaje mayor, el 39,9% (99 millones de euros). La contribución al Producto Regional Bruto del aeropuerto a través del distrito de Barajas es de 1.710 millones de euros con datos de 1997.

El Producto Regional Bruto que generará el aeropuerto en el distrito de Barajas ascenderá hasta 3.243 millones de euros en 2010, así como la masa salarial será ese año de 187 millones de euros.

El Producto Regional Bruto que aportará el aeropuerto en el distrito se incrementará hasta 4.877 millones de euros en 2025, así como la masa salarial será ese año de 282 millones de euros.

CUADRO 3  
CONTRIBUCIÓN ECONÓMICA DEL AEROPUERTO EN LAS LOCALIDADES VECINAS, 1997

Población	Contribución al empleo	Empleo de la localidad en porcentaje	Contribución a la masa salarial (*)	Aportación al Producto Regional Bruto (*)
Barajas distrito	3.850	28,6	702	1.711
Alcobendas	2.771	8,8	54	110
Coslada	3.947	14,4	86	83
Paracuellos	410	20,4	10	14
San Fernando	1.666	15,0	33	29
Torrejón	3.494	11,1	73	103
Total de las seis localidades	16.138	13,8	958	2.050
Total Comunidad de Madrid	155.389	8,9	3.015	10.161

(\*) En millones de euros.

Fuente: Beneficios del Aeropuerto de Madrid-Barajas para la Comunidad de Madrid y las localidades vecinas. NERA, 1998.

Nótese que la contribución del distrito de Barajas al Producto Regional Bruto y a su masa salarial supera a las cifras que registran Alcobendas, Coslada, San Fernando de Henares o Torrejón de Ardoz, a pesar de contar estas poblaciones con más habitantes. Ello se debe a que el aeropuerto se enmarca en el distrito municipal madrileño de Barajas.

### 5.3. Torrejón de Ardoz

El 11,1% de los empleos de Torrejón de Ardoz (es decir, 3.494 personas), tiene su origen en el aeropuerto. De ellos, 1.472 son empleos directos.

En 2010, se estima que el empleo de esta población relacionada con el aeropuerto ascenderá a 6.623 personas, y 9.960 personas en 2025.

El Producto Regional Bruto que generará el aeropuerto en Torrejón de Ardoz ascenderá hasta 195 millones de euros en 2010, así como la masa salarial será ese año de 137 millones de euros.

El Producto Regional Bruto que aportará el aeropuerto en Torrejón de Ardoz se incrementará hasta 294 millones de euros en 2025, así como la masa salarial será ese año de 206 millones de euros.

### 5.4. Alcobendas

El 8,8% de los empleos de Alcobendas (es decir, 2.771 personas) tiene su origen en el aeropuerto. De ellos, 359 son empleos directos.

En 2010, se estima que el empleo de esta población relacionada con el aeropuerto ascenderá a 5.253 personas, y 7.900 personas en 2025.

El Producto Regional Bruto que generará el aeropuerto en Alcobendas ascenderá hasta 209 millones de euros en 2010, así como la masa salarial será ese año de 188 millones de euros.

El Producto Regional Bruto que aportará el aeropuerto en Alcobendas se incrementará hasta 314 millones de euros en 2025, así como la masa salarial será ese año de 154 millones de euros.

### 5.5. Coslada

El 14,4% de los empleos de Coslada (es decir, 3.947 personas) tiene su origen en el aeropuerto. De ellos, 2.044 son empleos directos.

En 2010, se estima que el empleo de esta población relacionada con el aeropuerto ascenderá a 7.482 personas, y 11.252 personas en 2025.

**CUADRO 4**

**CONTRIBUCIONES FUTURAS DEL AEROPUERTO  
EN LAS LOCALIDADES VECINAS**

Población	Personas empleadas		
	1997	2010	2025
Barajas distrito	3.850	7.299	10.977
Alcobendas	2.771	5.253	7.900
Coslada	3.947	7.482	11.252
Paracuellos	410	777	1.168
San Fernando	1.666	3.159	4.750
Torrejón	3.494	6.623	9.960
<b>Total en las seis localidades</b>	<b>16.138</b>	<b>30.593</b>	<b>46.007</b>

Fuente: Beneficios del Aeropuerto de Madrid-Barajas para la Comunidad de Madrid y las localidades vecinas, NERA, 1998.

El Producto Regional Bruto que generará el aeropuerto en Coslada ascenderá hasta 157 millones de euros en 2010, así como la masa salarial será ese año de 163 millones de euros.

El Producto Regional Bruto que aportará el aeropuerto en Coslada se incrementará hasta 236 millones de euros en 2025, así como la masa salarial será ese año de 244 millones de euros.

### 5.6. San Fernando de Henares

El 15% de los empleos de San Fernando de Henares (es decir, 1.666 personas) tiene su origen en el aeropuerto. De ellos, 883 son empleos directos.

En 2010, se estima que el empleo de esta población relacionada con el aeropuerto ascenderá a 3.159 personas, y 4.750 personas en 2025.

El Producto Regional Bruto que generará el aeropuerto en San Fernando de Henares ascenderá hasta 55 millones de euros en 2010, así como la masa salarial será ese año de 62 millones de euros.

El Producto Regional Bruto que aportará el aeropuerto en San Fernando de Henares se incrementará hasta 83 millones de euros en 2025, así como la masa salarial será ese año de 207 millones de euros.

### 5.7. Paracuellos de Jarama

El 20,4% de los empleos de Paracuellos de Jarama (es decir, 410 personas) tiene su origen en el aeropuerto. De ellos, 235 son empleos directos.

En 2010, se estima que el empleo de esta población relacionada con el aeropuerto ascenderá a 777 personas, y 1.168 en 2025.

## Las ferias, motor de desarrollo

Las ferias vienen conviviendo con la actividad humana prácticamente desde el comienzo de los tiempos. Después de todo, el trueque, como origen de la actividad económica del hombre, puede considerarse como el primer germen que dio paso a las actuales ferias, y la reunión periódica de estos encuentros con un objetivo mercantilista ha constituido siempre un factor de desarrollo para los lugares en los que se realiza.

Al igual que el motor histórico de los descubrimientos, de los viajes, ha sido el comercio, el movimiento de personas tiene su dinamizador ancestral en las convocatorias que hoy han derivado en las ferias. No debe por tanto sorprender a nadie que sigan constituyendo una herramienta básica de generación de turismo de negocios.

A lo largo de los siglos, las diversas formas de encuentro entre las personas se han ido especializando: mercados, ferias, congresos, exposiciones, convenciones, etcétera.

Europa siempre ha tenido una importante tradición ferial, en algunos casos prácticamente ininterrumpida. En Fráncfort y Leipzig se han venido celebrando ferias desde hace ochocientos años. En España, entre los siglos xv y xvii, Medina del Campo tuvo la más importante feria de lana de Europa.

En el siglo xix, las exposiciones industriales difundieron por todo el mundo las nuevas máquinas y las nuevas tecnologías. Su culminación son las exposiciones universales actuales, que atraen a millones de personas, y donde los países presentan al exterior su imagen.

Paralelamente, en la segunda mitad del siglo xx se inició el fenómeno de las ferias en el sentido moderno de feria monográfica o sectorial, a partir de las ferias industriales. El desarrollo económico hizo precisa la especialización de estos encuentros, que se orientaron a un determinado sector económico, dirigidos habitualmente a un colectivo profesional específico.

El siguiente paso en la evolución de las ferias ha sido su creciente internacionalización, ya que las ferias son una herramienta esencial de cara a la intensificación de los intercambios comerciales entre países que se ha producido en los últimos decenios, y que en la actualidad ha alcanzado una segunda fase de desarrollo por medio del proceso de globalización que vivimos hoy en día.

### 1. Orígenes de la actividad ferial en Madrid

Madrid, pese a su condición de centro político, económico y geográfico de España, carecía de

actividad ferial hasta 1980. En nuestro país un decreto de mayo de 1943 dictó las normas para la celebración de ferias de muestras y exposiciones, dibujando un panorama ferial que excluía a la ciudad de esta actividad, que quedaba fundamentalmente establecida en Valencia, Barcelona, Zaragoza y Bilbao.

Los cambios políticos y económicos emprendidos por España a partir de 1975 permitieron romper esta exclusividad. Así, la creación de IFEMA comenzó a gestarse en 1978, año en el que se inician las conversaciones entre la Cámara y el Ayuntamiento, a las que posteriormente se sumaron la entonces Diputación Provincial —hoy Comunidad de Madrid— y la Caja de Madrid. El 1 de diciembre de ese año ya se firmó un documento de intenciones, desarrollado a lo largo del año siguiente. El 6 de febrero de 1979, el alcalde de Madrid y los presidentes de la Cámara de Comercio e Industria, la Diputación Provincial y la Caja de Ahorros firmaron el protocolo por el que se creaba la Institución Ferial de Madrid (IFEMA), y el 27 de febrero de 1980 el Ministerio de Comercio aprobaba los estatutos. El proceso se completó con la ratificación de éstos por parte de la junta rectora de IFEMA el 22 de mayo de ese mismo año, y con la aprobación de los estatutos definitivos en el Consejo de Ministros del 27 de abril de 1983.

La Feria de Madrid sigue regida por sus cuatro entes fundacionales. El porcentaje de participación en el consorcio corresponde así a la Comunidad de Madrid, el Ayuntamiento de Madrid y la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, cada uno de ellos con un 31%, y a la Caja de Madrid, que ostenta el 7% restante. Los cuatro máximos responsables de las cuatro instituciones forman parte de los órganos de gobierno de IFEMA.

## 2. Infraestructura

La Feria de Madrid iniciaba su actividad en 1980. Para ello contaba con el Palacio de Exposiciones que la Cámara tenía en el Paseo de la Castellana, y con las edificaciones cedidas por el Ayuntamiento situadas en la Casa de Campo: el Pabellón de Cristal; el pabellón Internacional, llamado de la Pipa por su peculiar forma; el pabellón del Instituto Nacional de Industria; el pabellón de Alimentación, y el pabellón de Argentina.

Los pabellones del Recinto Ferial de la Casa de Campo quedaron, casi desde el comienzo, pequeños, dando lugar a la creación del moderno Parque Ferial Juan Carlos I. En el mes de julio de 1987 daban comienzo las obras de urbanización de los

terrenos, y en julio de 1988 comenzaron las obras de edificación de los nuevos recintos feriales madrileños. Los primeros actos de utilización de estas instalaciones comprendieron precisamente la celebración del décimo aniversario de IFEMA. El nuevo recinto fue inaugurado oficialmente por el rey Don Juan Carlos en 1991.

Y justo nueve años después, en 1999, y de nuevo coincidiendo con una conmemoración, esta vez su veinte aniversario, la Feria de Madrid emprendió lo que puede considerarse una nueva etapa que persigue, tomando como eje su proyecto de ampliación, reforzar sensiblemente su penetración en los mercados internacionales, contando para ello con unas excelentes instalaciones, y una calidad de servicio que constituye un referente europeo.

Respecto a la ampliación del Parque Ferial Juan Carlos I, la intensiva ocupación del espacio disponible en los recintos feriales madrileños durante los últimos años hizo necesaria esta significativa mejora y crecimiento de las infraestructuras e instalaciones, inauguradas oficialmente el 3 de abril de 2002 por el presidente de la Comunidad de Madrid, Alberto Ruiz Gallardón.

La ampliación del Parque Ferial ha permitido la incorporación de dos nuevos pabellones, una nueva entrada norte y un nuevo centro de congresos, de más de 10.000 m<sup>2</sup>. La superficie bruta de exposición del Parque Ferial, tras esta ampliación, es de alrededor de 150.000 m<sup>2</sup>. Asimismo, se han ampliado los aparcamientos de esta zona, llevándolos a los lados y construyendo un segundo nivel, y se han remodelando los viales de circulación de vehículos desde las autopistas circundantes y en el interior del Parque Ferial.

La ampliación ha supuesto una inversión de 95 millones de euros. Los recursos necesarios provienen de los excedentes generados por la actividad de IFEMA, así como de créditos bancarios contraídos por la institución. Con estos datos, la inversión total realizada en el Parque Ferial asciende a más de 310 millones de euros. Este importe ha sido asumido por la institución, directamente con los excedentes generados en los más de veinte años de actividad, e indirectamente pagando los intereses y el principal de la financiación recibida. Teniendo en cuenta que las aportaciones al capital de IFEMA de sus cuatro entes miembros ascienden a 39 millones de euros, y considerando el importante y creciente impacto económico en la región, puede afirmarse que el Parque Ferial y la gestión de IFEMA han sido, son y serán una de las inversiones públicas más rentables de nuestra región.

Con esta ampliación, IFEMA se acerca a la media de superficie disponible en los recintos feriales europeos. Si respondemos con éxito al reto de mantener las altas ocupaciones actuales en esta superficie ampliada, como confiamos, consolidaremos nuestra posición entre los diez primeros recintos feriales europeos.

Pero el futuro de IFEMA no se detiene con esta ampliación. En una apuesta por el potencial de esta institución, el Ayuntamiento de Madrid ha puesto a nuestra disposición una reserva adicional de espacio, en una zona colindante con la nueva ciudad aeroportuaria que se construirá junto a la nueva terminal del aeropuerto de Barajas. Este espacio nos permitirá ampliar las instalaciones, prestar nuevos servicios de valor añadido para nuestros clientes, y que a su vez generen mayor riqueza en nuestra región a lo largo de este nuevo siglo.

Una excelente infraestructura de la que obtenemos un óptimo resultado gracias al principal motor de esta institución: su capital humano. En la actualidad, casi 400 personas trabajamos en la institución, en la organización y comercialización de las ferias y de los espacios de convenciones, y en la gestión del Parque Ferial y de los múltiples servicios de soporte. A nuestra plantilla se suman otras muchas empresas colaboradoras con sus respectivos equipos, que prestan a su vez servicios de restauración, seguridad, limpieza, montaje, transporte de mercancías, atención a visitantes, etc. Un equipo altamente profesional que continuamente está innovando y mejorando los servicios.

### 3. La importancia estratégica del Parque Ferial Juan Carlos I

El Parque Ferial Juan Carlos I ha dado así respuesta a las necesidades de los expositores y visitantes, de la propia IFEMA y las empresas de servicios que colaboran con la institución y aquellas que se ubican en la región en que nos apoyamos.

En gran medida el éxito se ha basado en la inmejorable ubicación, a unos 3 km del aeropuerto internacional de Barajas, con un tráfico anual de 33 millones de pasajeros, y a medio camino de la ciudad de Madrid, capital del país. El área metropolitana cuenta con cinco millones de habitantes, con una de las más altas cifras de producto interior bruto por habitante de España y es sede de las principales empresas del país.

El Parque Ferial está perfectamente comunicado por medio de una red de autopistas, y cuenta con estación de metro y líneas de autobuses.

La ubicación y las infraestructuras han sido de gran utilidad para crear un nuevo polo de actividad empresarial en el entorno del Parque Ferial, ha vivido un desarrollo paralelo al del Parque Ferial, por medio de una iniciativa municipal, la Sociedad Campo de las Naciones, que ha implantado un moderno centro de servicios con más de cuatro millones de metros, que incluye: dos hoteles; un palacio de Congresos; 23 edificios de oficinas, en la actualidad sede de numerosas empresas nacionales e internacionales: Xerox, Endesa, Correos, Bupa-Sanitas, Bull, Johnson & Johnson, etc.; un parque natural abierto al público, un campo de golf...

### 4. Actividad ferial

La primera feria de nueva creación que organizó IFEMA en 1980 fue SICUR. En aquel año de inicio de la actividad, se celebraron en las instalaciones de la Feria de Madrid quince ferias, que fueron visitadas por un millón de personas y que contaron con la participación de 2.200 expositores, con una ocupación total de 93.000 m<sup>2</sup> de superficie neta. Hoy son más de setenta las ferias anuales que se celebran, con una ocupación superior a 1,1 millones de metros cuadrados netos de exposición. Pero quizás el dato que mejor dibuje la progresión de IFEMA es su cifra de negocio. En su primer año de actividad, IFEMA ingresaba un total de 1,4 millones de euros, mientras que el presupuesto para el año 2002 contempla llegar a los 131 millones de euros.

Volviendo a la pura actividad ferial, sorprenden las cifras totales reunidas en sus algo más de dos décadas de existencia de la Feria de Madrid. A lo largo de este tiempo, cerca de cincuenta millones de visitantes y 3.500.000 empresas expositoras han participado en las 900 ferias celebradas en IFEMA, lo cual da idea de la actividad generada por esta organización y de su incidencia positiva tanto en desarrollo comercial de los sectores económicos, como en su entorno geográfico, para el cual ha podido significar, a valor actual, unos ingresos inducidos superiores a los 9.000 millones de euros.

Sobre esta infraestructura se ha desarrollado la actividad de IFEMA en estos últimos diez años, con dos líneas de negocio básicas: ferias y otro tipo de eventos.

En cuanto a las ferias, el calendario permanente de certámenes que se celebran en el Parque Ferial comprende 79 convocatorias con una periodicidad semestral, anual, bienal o trienal. Dentro de ellas, 59 son organizadas por IFEMA,

lo cual constituye la principal línea de negocio de la institución.

El año 2002 se cerrará con la celebración de 70 ferias, 50 de ellas organizadas por IFEMA. En estas 70 ferias habrán participado más de 17.000 empresas expositoras, visitadas por cerca de cuatro millones visitantes, de ellos un millón profesionales de los distintos sectores.

La segunda línea de negocio se dirige a la cesión de las instalaciones de IFEMA para actos de todo tipo: congresos, convenciones, presentaciones de productos, juntas de accionistas, etcétera.

Igualmente, a lo largo de los años, IFEMA ha dado soporte a numerosos actos de gran relevancia institucional para el Estado español, la sede de las presidencias españolas de la Unión Europea, la Cumbre de la OTAN, o las reuniones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial.

### 5. A la cabeza del mercado nacional

IFEMA es la primera organización ferial de España, posición que mantiene desde el año 1994 ininterrumpidamente, con una cuota de mercado próxima al 40% entre los recintos con ocupación cubierta anual superior a 50.000 m<sup>2</sup>.

Madrid se ha convertido así en una de las capitales feriales de referencia en el ámbito internacional. Actualmente, y de acuerdo con el volumen de nuestra actividad, estamos entre las diez primeras instituciones europeas, posición que podrá reforzarse e incrementar gracias a las posibilidades de negocio derivadas de la nueva dimensión de IFEMA. Un claro ejemplo es el fuerte empuje experimentado en el año 2002, primer ejercicio en el que IFEMA cuenta al completo con todas las nuevas dotaciones de su ampliación. Un año que se cerrará con un incremento del 30% tanto en ingresos como en las cotas de actividad.

### 6. Las ferias internacionales, motor del desarrollo

El panorama descrito y los datos aportados definen claramente tanto la importante evolución y el papel significativo que ya representa Madrid en el panorama ferial internacional, como la propia vigencia de esta herramienta comercial para favorecer el entendimiento comercial entre los sectores económicos, a la vez que para generar recursos e ingresos en su entorno geográfico gracias precisamente al movimiento de turismo de negocio que crea en torno a las convocatorias.

Sin embargo, esta afirmación adquiere su máxima vigencia cuando hablamos de ferias internacionales. Encuentros que provocan el movimiento de viajeros con alto poder adquisitivo, y que son capaces de satisfacer, además de las posibilidades de abrir nuevos mercados a las empresas participantes, los intereses del sector turístico y de servicios de una ciudad o región, como ha ocurrido en Madrid, donde la oferta hotelera se ve desbordada en muchas ocasiones a lo largo de la temporada ferial.

Por ello, es pertinente analizar a fondo qué entendemos por una feria internacional y cuáles son las condiciones para que una ciudad pueda ser sede de estas convocatorias.

Una definición sucinta de las ferias internacionales podría ser el *encuentro periódico entre oferta y demanda de un sector económico procedente de diversos países*. La convocatoria periódica diferencia a las ferias de otras exposiciones puntuales. La gran mayoría de las ferias internacionales tienen una sede fija, aunque algunas alternan dos o más ubicaciones, y otras son itinerantes. Sin embargo, todas ellas son proyectos a largo plazo que tienen una continuidad en el tiempo.

La convocatoria a un sector económico es ya hoy una parte sustancial de las ferias, en su concepto monográfico. Muy pocas ferias generales se mantienen como encuentros internacionales. Por el contrario, la mayoría se han convertido en ferias generales de productos de consumo dirigidas a un público local. Las ferias internacionales se distinguen de las demás en que tienen una participación de personas, empresas y entidades de diversos países.

No obstante, hay que tener en cuenta que el proceso de globalización en que vivimos es altamente cambiante. Las barreras nacionales están cayendo y se están creando áreas económicas regionales como el NAFTA norteamericano, Mercosur en Sudamérica o la propia Unión Europea y los países candidatos a ser miembros de la misma. Las ferias internacionales tienen un ámbito de influencia regional más o menos amplia, entendida en términos mundiales, por el lado de la oferta o la demanda.

En este ámbito, la tendencia esencial del mercado consiste en que las ferias que no se internacionalizan, pasarán a tener un ámbito cada vez más local. Ya no se puede pensar que el dominio de un mercado nacional es una ventaja competitiva duradera.

¿Y cuáles son los ingredientes necesarios para las ferias internacionales? Las ferias internacionales precisan de una serie de condicionantes que permitan su celebración con éxito:

En primer lugar, es necesario que haya unas infraestructuras adecuadas: de comunicaciones de la ciudad con su área de influencia y otras zonas económicas, con facilidades de transporte aéreo internacional y vías terrestres de comunicación, y terrestre, que faciliten el transporte de mercancías y movimiento de personas; urbanas, con facilidades de transporte dentro de la ciudad y con el recinto ferial, servicios de comunicaciones de voz y datos, energía; de servicios de soporte de las actividades, como hoteles, restaurantes, centros de ocio y esparcimiento, zonas comerciales, etc., y claro está, feriales, que permita celebrar las ferias con los niveles de servicio necesarios, tanto para los expositores como los visitantes, bien conectado con las vías de comunicación terrestres y cercano a un aeropuerto internacional.

Asimismo, es necesario que la región tenga capacidad de prestar servicios relacionados con las ferias, para lo cual es preciso que haya un número suficiente de empresas que apoyen la actividad ferial. Esto es así no sólo en los aspectos directos de gestión del recinto ferial y en la organización del certamen, sino en todas las actividades de soporte: organización, montaje, logística, promoción, viajes, etc. El capital humano de estas empresas, con su experiencia y conocimiento, es un elemento clave en el desarrollo de la actividad ferial.

Pero el elemento intangible más relevante es la capacidad de convocatoria. Multitud de ciudades cuentan con los elementos antes citados, en diverso grado, pero sólo algunas tienen una combinación de los mismos y una capacidad de atracción suficiente como para hacer destacar otras ciudades. Para esto, el área de influencia de la ciudad debe tener un peso económico suficiente, que se traduzca en capacidad de atracción de compradores y vendedores al recinto ferial. Para ello, además, la percepción por el exterior de la ciudad y del país como un lugar de acogida es fundamental. Asimismo, es importante el trabajo del día a día de toda la región, apoyando a los recintos y organizadores, ya que la actividad ferial se va cimentando año tras año, y los logros de una edición de una feria son sólo el punto de partida de la siguiente convocatoria, creando una marca y un producto sólidos.

Por último, no se puede olvidar la necesidad de existencia de una voluntad política e institucional que se traduzca en un apoyo a la actividad ferial. La inmensa mayoría de los recintos feriales son iniciativas públicas, nacionales, regionales o locales, muy a menudo con apoyo de las cámaras y asociaciones empresariales, ya que las necesidades de espacio y las infraestructuras urbanas donde se

integran necesitan de la colaboración institucional. Esto es así incluso en países con sectores públicos muy reducidos, como Estados Unidos. Sólo recientemente están empezando a desarrollarse recintos feriales privados de cierta entidad, como en Londres o Buenos Aires. No obstante, el apoyo público también puede realizarse sin involucrarse en la gestión diaria, como ocurre en otros sectores económicos, como las ayudas para la implantación de industrias fabricantes de vehículos.

## 7. Madrid, ciudad de ferias internacionales

Del análisis de nuestra actividad ferial se desprende la creciente participación internacional en los salones realizados por IFEMA. De este modo, el 15% de los expositores directos de estos certámenes procedieron de otros países, especialmente de la Unión Europea. Un porcentaje que se eleva al 30% si se consideran las empresas representadas, es decir 8.681 de las 29.005 que tuvieron presencia en las ferias organizadas por la institución en el último año.

En este orden de cosas, hay que destacar la incorporación de 24 nuevas ferias de IFEMA a la Unión de Ferias Internacionales, UFI. Con estas adhesiones a la principal asociación sectorial mundial de salones, la Feria de Madrid cuenta con 32 de sus convocatorias integradas en este órgano de representación.

Tras la incorporación de estos salones a la Unión de Ferias Internacionales, el análisis del total de actividad de los certámenes organizados por IFEMA muestra que el 70% de la superficie anual ocupada por éstos corresponde a ferias miembros de UFI, mientras que este porcentaje se eleva al 75% de los expositores directos, y el 81% de los visitantes.

La pertenencia a UFI significa un aval de la internacionalidad de las ferias que forman parte de esta organización, valorando aspectos como el porcentaje de expositores y visitantes extranjeros que participan en las mismas, o el total de superficie de exposición que ocupan empresas de otros países. Asimismo, son necesarios unos niveles adecuados de calidad de servicio e idoneidad de infraestructuras de los recintos feriales.

La alta representatividad de certámenes organizados por IFEMA en la Unión de Ferias Internacionales sitúa a la Feria de Madrid como la institución española con más salones adheridos a esta asociación, circunstancia que se corresponde con el liderazgo que también ostenta en cuanto a los salones con rango internacional reconocido por la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo.

## 8. Beneficios de la actividad ferial

El fin último de toda la radiografía realizada de la actividad ferial de Madrid, responsabilidad de IFEMA, así como particularmente del concepto y grado de internacionalización de nuestras ferias, es argumentar el enunciado de la importante labor como motor de desarrollo de la región de la Feria de Madrid, verdadero objetivo de esta organización.

Desde ese punto de vista, la involucración de las entidades públicas y privadas en las iniciativas de desarrollo de la actividad ferial se justifica sobradamente por las externalidades económicas generadas en la región. La afluencia de expositores y visitantes, en su mayoría profesionales procedentes de otras regiones y países, es una de las más importantes componentes del turismo de negocios, y dinamiza todos los servicios mencionados anteriormente.

Concretamente, en la región de Madrid, según estudios realizados, el impacto económico generado por la actividad ferial de IFEMA asciende a más de 1.3500 millones de euros al año, alrededor del 1% del producto interior bruto de la región, y sustenta aproximadamente 30.000 empleos directos e indirectos.

Asimismo, la celebración con éxito de ferias y eventos internacionales ayuda a posicionar la ciudad anfitriona como un lugar adecuado para hacer negocios e implantar empresas, con lo que se refuerza el efecto positivo citado anteriormente.

Pero las empresas expositoras y visitantes regionales que participan se ven reforzadas por un efecto de *jugar en casa*, con mayor cercanía a sus centros de trabajo, menores costes de organización y desplazamiento, mayor afinidad cultural y social con el entorno, etcétera.

Como conclusión, con el trabajo de todos, IFEMA está cumpliendo los objetivos marcados en su creación, prestando servicios de calidad a sus clientes, pero al tiempo generando riqueza y empleo en nuestra región y posicionando a Madrid como capital internacional de los negocios y por ende del turismo de negocios. □

*acuerdo con el volumen de nuestra actividad, estamos entre las diez primeras instituciones europeas, posición que podrá reforzarse e incrementarse gracias a las posibilidades de negocio derivadas de la nueva dimensión de IFEMA. Un claro ejemplo es el fuerte empuje experimentado en el año 2002, primer ejercicio en el que IFEMA cuenta al completo con todas las nuevas dotaciones de su ampliación. Un año que se cerró con un incremento del 30% tanto en ingresos como en las cotas de actividad.*

**Palabras clave:** *Actividad ferial, Ferias internacionales, Turismo de negocios, Feria de Madrid, Comunidad de Madrid.*

## RESUMEN

*IFEMA es la primera organización ferial de España, posición que mantiene desde el año 1994 ininterrumpidamente, con una cuota de mercado próxima al 40% entre los recintos con ocupación cubierta anual superior a 50.000 m<sup>2</sup>. Madrid se ha convertido así en una de las capitales feriales de referencia en el ámbito internacional. Actualmente, y de*

## EADS en la Comunidad de Madrid

La presencia de EADS en España se materializa en las sociedades EADS CASA y Airbus España, resultantes del proceso de integración de la antigua Construcciones Aeronáuticas, S.A. (CASA) en EADS, empresa trasnacional francesa, alemana y española. En el presente artículo se comentan los acontecimientos acaecidos desde el año 1998 y los cambios en las estructuras empresariales y accionariales, que han desembocado en la situación actual de la compañía. En particular, se presta especial atención a los aspectos relacionados con la Comunidad de Madrid.

### 1. Breve reseña histórica de CASA

El 3 de marzo de 1923, en el aeródromo de Getafe, se creó Construcciones Aeronáuticas, S.A. (CASA), contando con don José Ortiz Echagüe como director gerente. Los primeros años de actividad fueron conservadores, prefiriéndose fabricar aviones bajo licencia, pero de tecnología avanzada. En 1929 proyectó su primer prototipo, la avioneta CASA-I. En 1943, el Instituto Nacional de Industria (INI) entra en el capital de la empresa, con un 33% de las acciones. Este porcentaje se fue incrementando paulatinamente hasta llegar al 99,28% en 1992. En 1945 se crea la factoría de Madrid, dedicada a mecanizado, y en 1946 la empresa reanuda su actividad de diseño de aviones propios, y se inician los aviones de transporte C-201 Alcotán, C-202 Halcón y C-207 Azor. En 1957 se comenzaron los trabajos de mantenimiento para la Fuerza Aérea de los Estados Unidos y en 1965 la fabricación bajo licencia del bi-reactor supersónico F-5.

Los años setenta fueron testigo del despegue de la empresa, con el primer vuelo del avión C-212 Aviocar y la absorción de Hispano Aviación (ambos en 1971), el ingreso en Airbus Industrie como socio fundador (1972), el contrato de colaboración con Indonesia para la cofabricación del C-212 (1973), el primer vuelo del entrenador C-101 (1977) y el acuerdo con la industria indonesia para el desarrollo del CN-235 (1979).

En 1983 el CN-235 efectuó su primer vuelo, y en 1988 el C-212 cumplía un millón de horas de vuelo. Hasta la fecha, EADS CASA ha vendido un total de 450 C-212 y 254 CN-235.

La década de los noventa fue testigo de la entrega del estabilizador número 1.000 a Airbus (1992), el primer vuelo del Eurofighter-2000 (1996), el primer vuelo del nuevo avión de transporte militar C-295 (1998) y la firma del protocolo de adhesión a EADS (1999).

**Francisco Fernández Sáinz**  
*Presidente de EADS CASA y*  
*Miembro del Comité Ejecutivo de Airbus*

## 2. La concentración de la industria aeronáutica en Europa

Como reacción al proceso de concentración industrial llevado a cabo en el sector de la aeronáutica y defensa en los Estados Unidos, que desembocó en la creación de tres empresas gigantescas —Boeing, Lockheed y Raytheon—, la industria europea comenzó en 1998 una serie de escarceos, que finalmente desembocaron en la creación de dos grandes conglomerados, BAESYSTEMS y EADS (European Aeronautic Defence and Space Company). Además, este proceso impulsó la creación de empresas transnacionales en varios de los subsectores (Astrium en el espacial, MBDA en los misiles), en las que los dos grandes conglomerados mencionados detentaban la mayoría de las acciones.

En lo que a la industria española respecta, los acontecimientos se desencadenaron a partir de junio de 1999, cuando CASA firmó un memorando para su fusión con DASA (Daimler-Chrysler Aerospace). Pocos meses después, en octubre de 1999, DASA acuerda fusionarse con Aerospatiale Matra (que a su vez se habían unido en junio de 1998), para dar lugar a EADS. DASA, haciendo honor a los compromisos adquiridos con CASA facilita, en noviembre, su incorporación al grupo recién formado, como socio fundador. Es preciso hacer notar que DASA había estado anteriormente en conversaciones con British Aerospace, quien decidió, en enero del 1999, proceder a una integración vertical británica absorbiendo a GEC-Marconi.

Como resultado de este proceso, y tras la firma del correspondiente memorándum en presencia de los primeros ministros de España, Francia y Alemania en diciembre del 1999, EADS se constituyó oficialmente en julio del 2000, procediendo a continuación a su salida a bolsa. La estructura accionarial de la compañía quedó establecida como sigue: un 30,21% de las acciones pertenecen a Daimler-Chrysler, otro 30,21% está en manos de SOGEADE (*holding* que agrupa los intereses franceses: SOGEP, Lagardere e instituciones privadas francesas), un 5,52% en manos de la SEPI, y el 34,06% restante en manos del público (bolsa).

Como resultado, EADS aparece como una empresa transnacional europea, con más de 100.000 empleados y una facturación que supera los 30.000 millones de euros al año (segunda aeroespacial del mundo, tras Boeing). Concebida con múltiples implicaciones políticas, industriales y económicas, es un intento de aunar voluntades y esfuerzos para constituir una alternativa competitiva a las grandes empresas norteamericanas del

sector, tanto en el campo civil como en el militar. Así, EADS ocupa una posición destacada en todos los subsectores en los que opera, siendo segunda del mundo en aviones comerciales, primera en helicópteros, primera en lanzadores comerciales, segunda en misiles y sistemas de defensa, tercera en aviones de transporte militar, tercera en satélites y cuarta en aviones de combate.

## 3. La estructura de EADS y sus efectos en la antigua CASA

EADS está estructurada en cinco divisiones, con asignaciones nacionales de los distintos responsables. Así, la División de Airbus está dirigida por un francés, N. Forgeard, la División de Aeronáutica (que incluye los aviones de combate, los helicópteros y los transportes regionales), por un alemán, D. Russel; la División de Espacio (que incluye los lanzadores y los satélites), por otro francés, F. Augue; y la División de Sistemas de Defensa (que incluye los radares, las comunicaciones y los misiles), por otro alemán, T. Enders. En línea con el liderazgo histórico de CASA en los aviones de transporte militar ligeros y medios, F. Fernández Sainz dirige la División de Aviones de Transporte Militar, que incluye asimismo los aviones militares derivados de plataformas Airbus (versiones electrónicas, de reabastecimiento en vuelo, etcétera).

La empresa tiene un Comité Ejecutivo integrado por los cinco responsables de las divisiones, más los de las funciones centrales (Coordinación Estratégica, Finanzas, Marketing y Recursos Humanos), el presidente de EADS Norteamérica y los dos consejeros-delegados (R. Hertrich y P. Camus).

La adaptación de la antigua organización de CASA a la estructura divisional de EADS ha obligado a profundos cambios en la estructura industrial y organizativa de la sociedad. Hay que tener presente que el reducido tamaño relativo de CASA respecto a sus otros socios, y la necesidad de adaptarse a la nueva situación, imponía el dividir en partes actividades y departamentos que ya se encontraban, en la situación anterior, muy cerca de la masa crítica en términos aeronáuticos. Este hecho implicaba la pérdida de sinergias, construidas a lo largo de muchos años de esfuerzo y la contratación de nuevo personal, en aquellas áreas que habían quedado por debajo de la masa crítica. Ambos aspectos serían de sobra compensados por las ventajas inherentes a la pertenencia a la segunda empresa aeronáutica del planeta: acceso a nuevos mercados, desarrollo de nuevos productos y un mayor nivel de participa-

ción en los grandes programas internacionales (A380, A400M, etcétera).

Como resultado de la adaptación a la estructura divisional de EADS, las actividades españolas relacionadas con los programas Airbus quedaron encuadradas en la correspondiente división de EADS, y bajo la forma jurídica de la sociedad Airbus España, subsidiaria al 100% de Airbus (a su vez, Airbus es subsidiaria de EADS [80%], siendo el resto de las acciones propiedad de la británica BAESYSTEMS). Las actividades relacionadas con los aviones de transporte militar y con productos derivados de Airbus constituyen en sí mismas una División de EADS, mientras que las relacionadas con los aviones de combate han quedado encuadradas en la División de Aeronáutica y las espaciales en la División de Espacio. EADS CASA es la entidad jurídica que agrupa las actividades españolas en las tres divisiones antes mencionadas, y cuenta además con una subsidiaria al 100%, AISA, dedicada al mantenimiento y modernización de helicópteros. No existe prácticamente presencia industrial española en la División de Sistemas de Defensa.

#### 4. Evolución reciente de las magnitudes económicas principales

Desde 1998, las compañías de EADS en España han experimentado una evolución positiva, tal y como se puede apreciar en los gráficos 1 y 2.

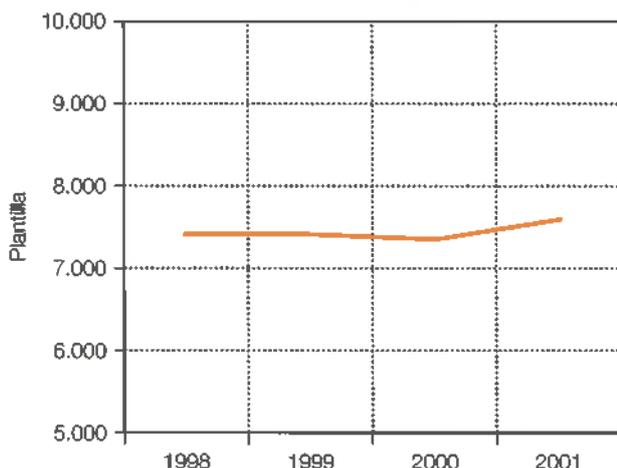
El gráfico 1 muestra la evolución de la plantilla a lo largo del período de referencia. Podemos apreciar cómo la plantilla ha experimentado un pequeño crecimiento, pasando de 7.436 empleados en 1988 a 7.618 a finales de 2001. Este crecimiento, contrario a las tendencias generales del sector, está fundamentalmente motivado por la necesidad, antes comentada, de volver a recuperar la masa crítica en aquellas áreas que habían resultado más perjudicadas en el proceso de divisionalización.

En el gráfico 2 se puede apreciar cómo las ventas presentan un patrón de crecimiento continuado, pasando de 792 millones de euros en 1998 a 1.202 en el año 2001. Estas cifras representan un crecimiento medio anual muy próximo al 15%. No obstante, es conveniente puntualizar que los datos del año 2001 corresponden a las ventas consolidadas de las sociedades EADS CASA y Airbus España, una vez depuradas de las cesiones interdivisiones.

El gráfico 3 muestra la evolución de los gastos en I+D, que han mantenido su tendencia creciente, pasando de 120 millones en 1998 a 182 en 2001, con un incremento anual del 15%. La entrada en desarrollo del A380, y la próxima del A400M, implican que este porcentaje seguirá creciendo en los próximos años.

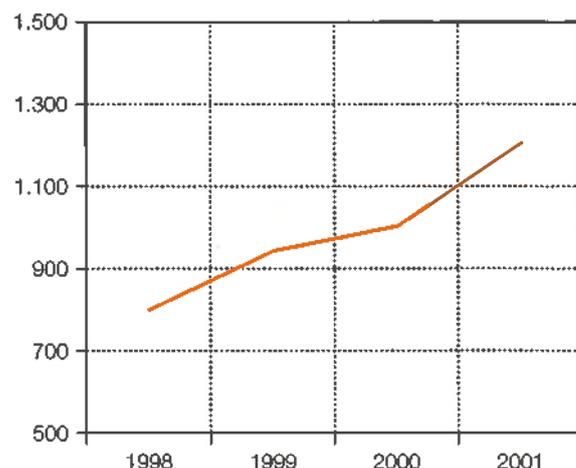
En el gráfico 4 se muestra la evolución del beneficio neto. Tras los excepcionales resultados obtenidos en 1999 (casi 81 millones de euros), y la bajada posterior en el 2000, los resultados volvieron a mejorar en el 2001, con 74 millones de euros de beneficio, a pesar de la adversa

**GRÁFICO 1**  
**EVOLUCIÓN**  
**DE PLANTILLA**



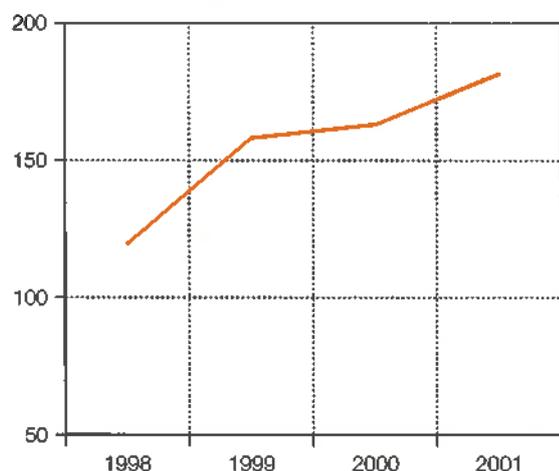
Fuente: Elaboración propia.

**GRÁFICO 2**  
**EVOLUCIÓN DE VENTAS**  
**(Millones de euros)**



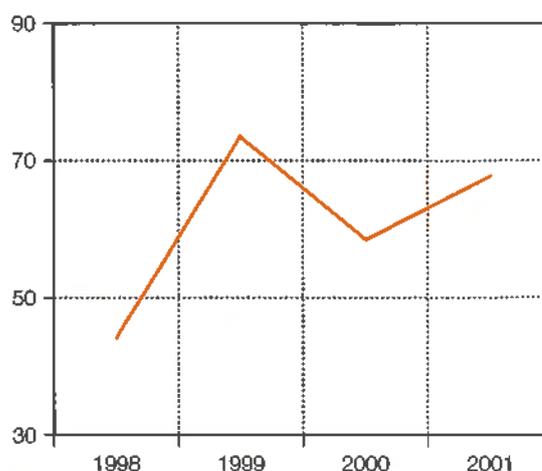
Fuente: Elaboración propia.

**GRÁFICO 3**  
**EVOLUCIÓN DE LA I+D**  
(Millones de euros)



Fuente: Elaboración propia.

**GRÁFICO 4**  
**EVOLUCIÓN DEL BENEFICIO**  
(Millones de euros)



Fuente: Elaboración propia.

coyuntura internacional. La quiebra de Fairchild-Dornier afectará de forma muy importante al resultado del 2002, debido a la gran involucración de EADS CASA en el proyecto Do-728.

### 5. EADS en la Comunidad de Madrid

Desde sus orígenes, CASA, y hoy en día las empresas de EADS, han estado fuertemente vinculadas a la Comunidad de Madrid. No en vano, tanto EADS CASA como Airbus España son compañías fundadas y radicadas en la Comunidad, tienen sus órganos superiores de gestión basados en la misma y desarrollan aquí buena parte de su actividad industrial. A finales del año 2001, un 65% de la plantilla de ambas empresas desempeñaba su actividad en centros de trabajo de la Comunidad de Madrid, estando la mayor parte del resto en Andalucía y con una presencia simbólica, pero cualitativa y tecnológicamente importante, en Castilla-La Mancha. La privilegiada situación geográfica, la proximidad a los diferentes órganos de decisión, la disponibilidad de medios de transporte y de todo tipo de servicios nos proporcionan las condiciones necesarias para desarrollar nuestra actividad industrial. Los párrafos siguientes describen las actividades de las empresas de EADS en la Comunidad.

En Getafe (*cuna de la Aviación Española*) está situado el centro de trabajo más importante de

EADS en España. Con casi 4.000 trabajadores, tiene una tradición aeronáutica importante —de allí han salido todos los últimos prototipos de nuestros aviones— y una diversidad de tareas aeronáuticas que sólo están presentes en los grandes centros industriales mundiales. El centro está compartido por Airbus España y EADS CASA, que tienen en él la mayoría de las actividades de diseño y buena parte de las productivas.

En lo que a EADS CASA respecta, en Getafe está localizada la oficina de ingeniería y el taller de prototipos. Con setecientas personas, esta oficina reúne la mayor concentración de ingenieros de la empresa. En los últimos años ha estado concentrada en la culminación del desarrollo de Eurofighter-2000 y del C-295, último elemento de la familia de aviones de transporte militar de EADS CASA. También son dignos de mención los trabajos de la modernización del F-18 y del P-3 Orión para el Ejército del Aire. Este último implica la instalación del FITS (Fully Integrated Tactical System), el sistema de patrulla marítima y guerra antisubmarina más avanzado y flexible del mundo, y que ha sido desarrollado íntegramente por EADS CASA. En un futuro próximo, la oficina de ingeniería acometerá el desarrollo del transporte militar pesado A400M. En toda el área de desarrollos aeronáuticos resulta fundamental la disponibilidad de ingenieros aeronáuticos, que cuentan con la única escuela del ramo en Madrid.

En el área productiva, destacan los trabajos de montaje de las alas derechas del Eurofighter (para todas las naciones participantes) y la línea de montaje final, ensayos en vuelo y entregas para el Ejército del Aire. En este caso, la proximidad del cliente y la disponibilidad de la pista de vuelo, compartida con la Base Aérea de Getafe son factores fundamentales. También se desarrollan en el Centro de Getafe las tareas de mantenimiento de aviones.

En lo que a Airbus España respecta, en Getafe tiene localizada su sede social, la dirección, la oficina de diseño (parcialmente desplazada a Villaverde, de forma temporal, por obras de acondicionamiento), y las instalaciones de montaje de los estabilizadores horizontales de los aviones Airbus. A la factoría de Getafe llega el avión que realiza el transporte de dichos estabilizadores hasta la línea de montaje en Toulouse o Hamburgo. Como en el caso anterior, la disponibilidad de ingenieros, y de la pista de vuelo, resulta fundamentales para el desarrollo de su actividad.

No sería justo cerrar este apartado dedicado al Centro de Getafe sin apuntar que durante los últimos cinco años las instalaciones han sido sometidas a un proceso general de modernización y reorganización, para adaptar la disposición física de las mismas a los nuevos programas y a la estructura divisional de EADS, sin afectar a las entregas y mejorando sustancialmente la productividad de las mismas.

En Madrid, junto al Aeropuerto de Barajas, EADS CASA tiene localizada su sede social, que incluye la dirección, más la dirección comercial (ventas, *marketing* y postventa) y los órganos *staff* (asesoría jurídica, administración y finanzas, relaciones institucionales, compras, informática y comunicaciones, etc.), más la división de espacio completa (ingeniería, ensayos, producción y comercial). Casi mil personas desempeñan su labor profesional en este centro de trabajo. Para la dirección de EADS CASA resulta esencial estar próxima a los centros de decisión, incluyendo las Administraciones públicas, así como contar con una infraestructura básica excelente (transportes, industrias proveedoras, personal cualificado, etc.). La naturaleza del negocio aeronáutico, en el que los gobiernos son a la vez cliente principal, fuente de financiación y apoyo institucional —fundamental en toda venta exterior—, hace de Madrid la sede indiscutible de EADS en España.

Antes de cerrar el presente apartado hay que mencionar a AISA (Aeronáutica Industrial, S.A.), subsidiaria al 100% de EADS CASA y dedicada al mantenimiento y modernización de helicópteros.

La empresa, adquirida al Grupo CESELSA en 1995, ha seguido desde entonces un patrón sostenido de crecimiento, tanto a nivel de ventas, como de empleo y de resultados. Radicada en Cuatro Vientos, barrio de la capital, emplea más de 220 personas, con una ventas que superan los 22 millones de euros.

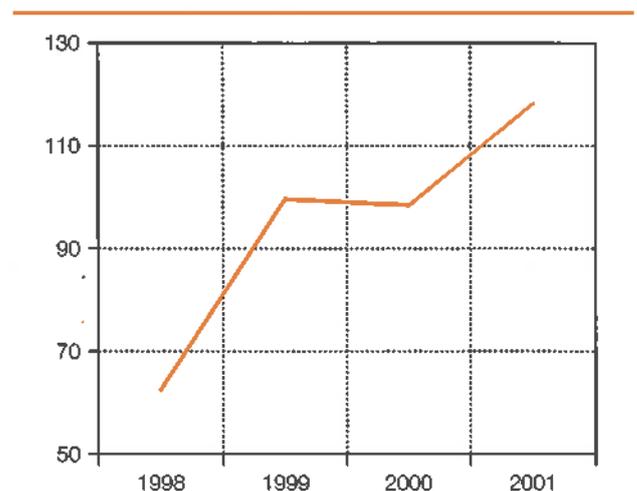
En conjunto, las más de cinco mil personas que trabajan en EADS en la Comunidad de Madrid contribuyen directamente al valor añadido bruto de la Comunidad con más de trescientos millones de euros al año, además de los importantes efectos inducidos que tienen en la economía local, y en la imagen de nuestra Comunidad en el mundo.

## 6. Los efectos inducidos

Las empresas de EADS en España, EADS CASA y Airbus España, siguiendo las tendencias imperantes en el sector aeronáutico, han incrementado sustancialmente sus niveles de subcontratación, que alcanzaron en el año 2001 los 125 millones de euros. Comparado con los 42 millones que se subcontrataron en el 1997, el crecimiento medio anual en el período ronda el 43%. La subcontratación se repartió, en el año 2001, a partes iguales entre estructuras metálicas y materiales compuestos.

El gráfico 5 muestra la evolución de la subcontratación aeronáutica de EADS CASA y Airbus

**GRÁFICO 5**  
**EVOLUCIÓN DE LA SUBCONTRATACIÓN**  
**(Millones de euros)**



Fuente: Elaboración propia.

España en el período 1998-2001. Las compañías dedicadas a los componentes aeronáuticos en nuestra Comunidad suponen más de un tercio del total subcontratado, y superan el centenar, siendo Madrid la comunidad autónoma que más porcentaje absorbe.

Además de las empresas subcontratistas aeronáuticas, EADS CASA y Airbus España realizan compras a más de novecientos suministradores diversos radicados en Madrid, por valor de casi doscientos millones de euros.

En resumen, las empresas de EADS en España, además de realizar la mayor parte de su actividad industrial e investigadora en la Comunidad de Madrid, son un catalizador importante para el desarrollo del sector aeronáutico en la Comunidad, generan tecnología y contribuyen de forma definitiva al desarrollo económico en su área de influencia. □

## RESUMEN

*La presencia de EADS en España se materializa en las sociedades EADS CASA y Airbus España. EADS es una empresa transnacional europea, con más de 100.000 empleados y una facturación que supera los 30.000 M€ al año. Desde 1998, las compañías de EADS en España han experimentado una evolución positiva, alcanzando, en 2001, una facturación de 1.202 M€, con una plantilla de más de 7.600 personas. Un 65% de la plantilla de ambas empresas desempeñaba su actividad en centros de trabajo de la Comunidad de Madrid, siendo Getafe su principal centro productivo y tecnológico. La cartera de productos incluye transportes militares (C-212, CN-235, C-295 y A400M), de misiones patrulla marítima (P-3), de combate (EF-2000, F-18) y civiles (Airbus), además de componentes para satélites y lanzadores.*

**Palabras clave:** Avión, Aeronáutica, Ventas, Airbus, EF-2000.

# La financiación de la sanidad ajustada por índices de necesidad

Roberto Montero Granados y Dolores Jiménez Rubio  
*Universidad de Granada*

## 1. Introducción

En enero de 2002 entró en vigor el nuevo sistema de financiación autonómica general. En el mismo se integran los sistemas de financiación de las competencias comunes, el sistema de financiación de la sanidad y el sistema de financiación de los servicios sociales transferidos. El nuevo modelo proporciona más del 90% de los recursos presupuestarios de las administraciones generales de las comunidades autónomas (CC.AA.) de régimen común.

El nuevo acuerdo, y respecto al subsistema de financiación de la sanidad, ha alterado el criterio tradicional de distribución de recursos, introduciendo una fórmula de distribución por CA en la que la población protegida pondera un 75%, la población mayor de 65 años un 24,5% y la insularidad un 0,5%. El acuerdo no justifica ni el porqué introduce dichas variables y excluye otras ni porqué las introduce con dicha ponderación. Los datos que aportamos muestran que la población mayor de 55 años hace una utilización mayor de los servicios hospitalarios, pero también lo hace la menor de un año. Por otro lado, otros estudios muestran que, en las regiones más pobres, puede incrementarse el riesgo de muerte hasta en un 10%, o que la esperanza de vida de las personas sin estudios puede diferir hasta en seis años de la que poseen estudios siquiera secundarios.

Hasta la entrada en vigor del nuevo modelo se había aplicado generalmente el criterio de población protegida como variable proxy de la necesidad financiera de cada CA. Así, en los acuerdos de transferencias a cada CA, normalmente se contemplaba un período transitorio para que la financiación sanitaria evolucionase desde criterios de coste histórico a criterios de población protegida (1). Posteriormente, tanto el acuerdo de financiación para el cuatrienio 1994-1997 como el del 1998-2001, han distribuido más del 99,98% de los recursos en función de la población protegida de cada comunidad autónoma.

En otros países desarrollados existe más tradición de análisis de índices de necesidad en la distribución de recursos. No obstante, en este trabajo se hace referencia a varios estudios que se han publicado respecto al caso español ya que, por un lado, la peculiar estructura social y sanitaria de cada país y por otro, la estructura político-administrativa española, donde las competencias sanitarias están descentralizadas en las CC.AA., hace que los sistemas españoles de financiación sean singulares y que no sea fácil la extrapolación de datos entre países.

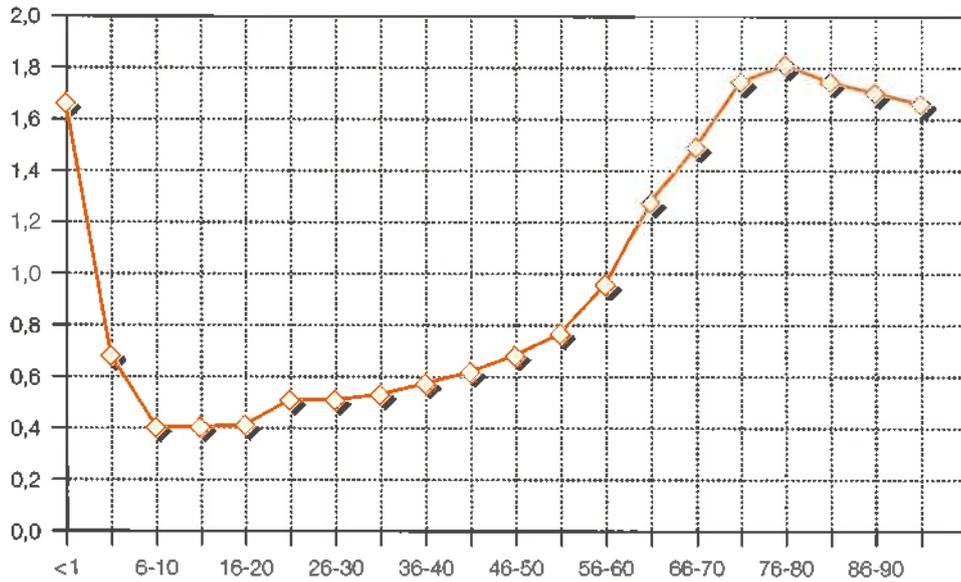
Este documento se propone concretar y homogeneizar las principales propuestas de medición de la necesidad para el caso de la financiación de la sanidad, así como hacer una evaluación del coste de las estancias hospitalarias por tramos de edad para el caso español. Para ellos se dedica un capítulo a cada uno de los ajustes que la literatura tradicional sobre financiación territorial considera más relevantes: ajustes por pirámide poblacional, ajustes socioeconómicos y ajustes por educación.

## 2. Ajustes por edad

Éstos defienden que la utilización de los servicios sanitarios, y por extensión el coste del servicio, crece con la edad de la población cubierta, por lo que de existir una distinta composición en la pirámide de población de las CC.AA., aquellas que tengan una población relativamente más envejecida necesitarán fondos adicionales para su atención en igualdad de condiciones.

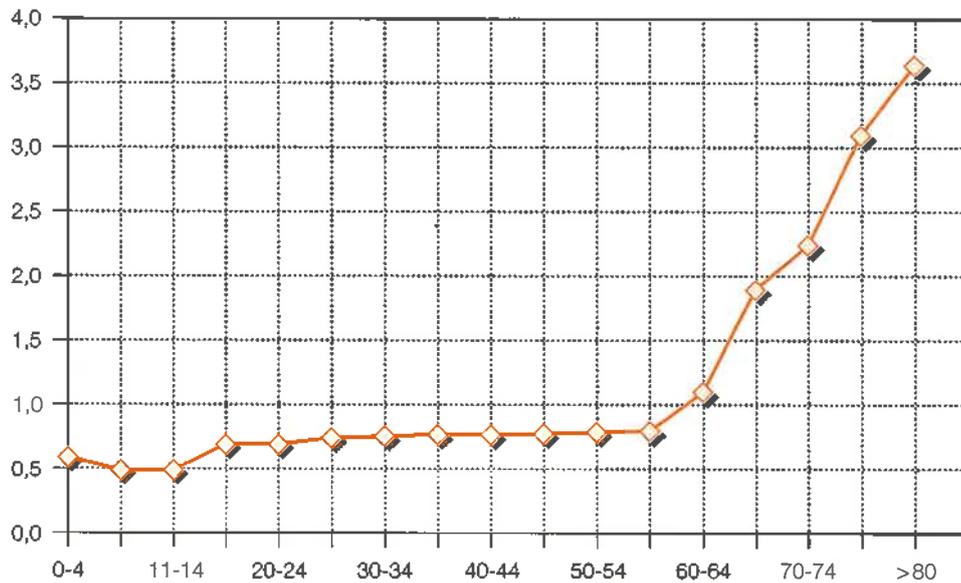
Los trabajos más representativos a este respecto son: a nivel internacional, la publicación de los datos del gasto sanitario en trece países de la OCDE en función de grupos de población (OECD health data 1996) (gráfico 2), así como el plan de seguros de la Compañía general de seguros de la República Checa (gráfico 1); en España destacan las aportaciones del profesor Guillem López Casasnovas.

**GRÁFICO 1**  
**ÍNDICE DE LOS COSTES SANITARIOS SEGÚN**  
**GRUPOS DE EDAD**



Fuente: General insurance company of the Czech republic. The insurance plan of the General health insurance company of the Czech republic for 1995. Elaboración: López, 1998, 7.

**GRÁFICO 2**  
**GASTO SANITARIO POR GRUPOS DE EDAD EN TRECE PAÍSES**  
**DE LA OCDE**



Fuente: OECD health data 1996. Elaboración: López, 1998, 7.

### 3. Ajustes socio-económicos

Algunos autores defienden que la pobreza social, entendida en sentido amplio, es decir, pobreza, desempleo, analfabetismo, clase social baja, etc., está fuertemente correlacionada con los indicadores de mortalidad, por lo que defienden una intervención pública para corregir estas desigualdades.

Para el caso español contamos con los trabajos de Benach (Benach y Yasui, 1999 y Benach, 2001) que elaboran, mediante análisis exploratorio de datos, dos índices de deprivación en los que se incluyen las siguientes variables: desempleo, analfabetismo, clase social y apiñamiento (4). Por otro lado, se utilizan como variable dependiente los decesos por área (el país se dividió en 2.200 zonas representativas), diferenciando entre fallecidos mayores y menores de 64 años.

Este trabajo identifica dos dimensiones socio-económicas que están incorrelacionadas entre sí y que define como índice 1 (desempleo = 0,7; analfabetismo = 0,82; baja clase social = 0,85; apiñamiento = 0,08) e índice 2 (desempleo = 0,44; analfabetismo = 0,23; baja clase social = -0,09; apiñamiento = 0,95). El exceso de riesgo de muerte se estimó mediante un modelo regresional de

Poisson (5) que mostró que las relaciones normalizadas de mortalidad de las personas con menos de 65 años se correlacionaba con el índice 2, mientras que las de los mayores de 65 años se correlacionaba con el índice 1, mostrando asimismo un gradiente de exceso de mortalidad que se incrementa desde el noreste al suroeste de la península.

El cuadro 2 recoge los datos principales del estudio, que muestra el índice socioeconómico de cada CA (entre paréntesis el número de orden relativo), así como la calificación general media de cada CA respecto de cada índice definido. Por último se muestran las medias estandarizadas de mortalidad de cada CA respecto a los dos grupos de edad.

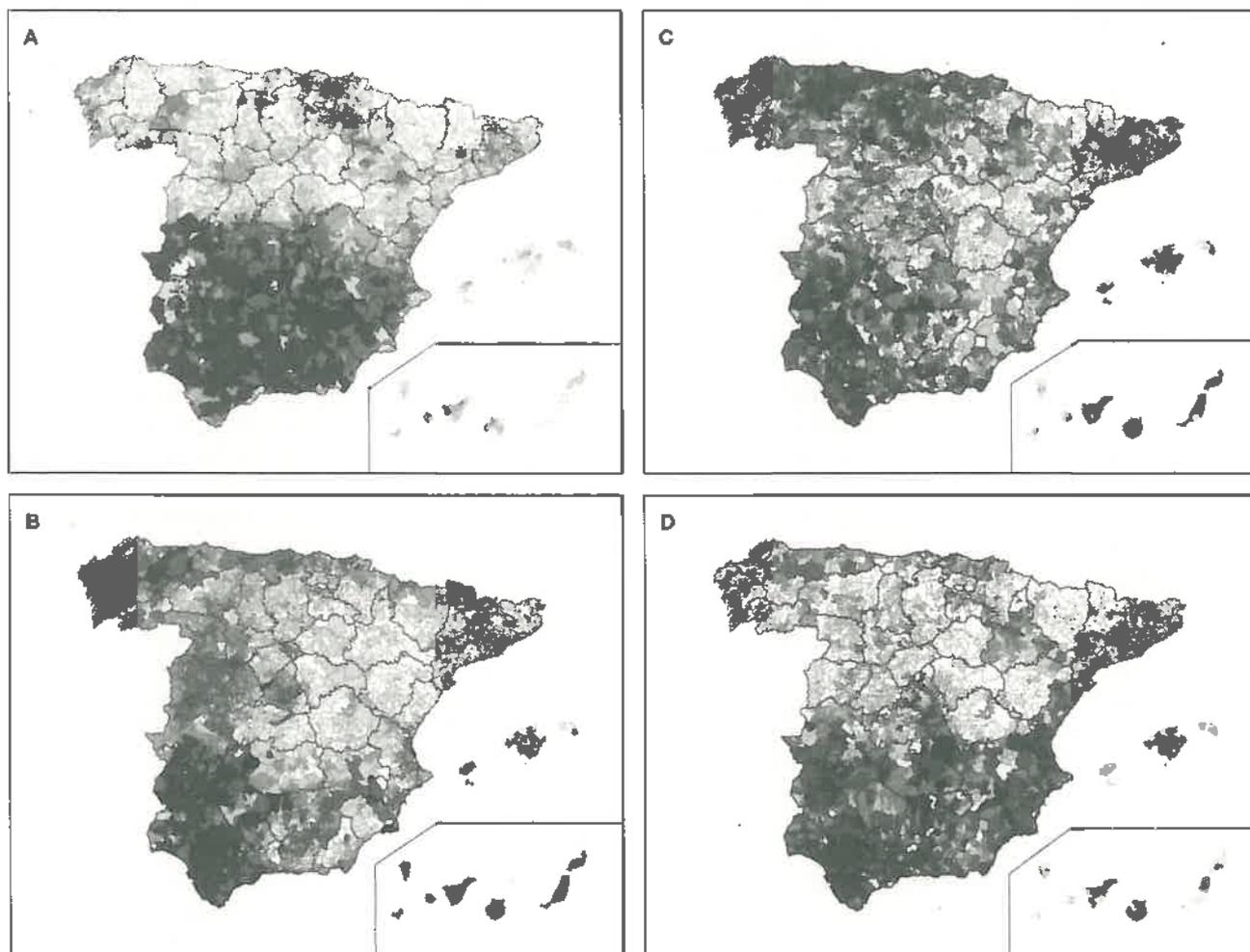
En el gráfico 4, los mapas A y B (izquierda) muestran la representación gráfica de los índices 1 y 2 respectivamente. Es decir en las zonas más sombreadas es más probable morir por cualquiera de las causas que recogen los índices. Los mapas C y D (derecha) recogen el ratio estandarizado de mortalidad para la población en función de la edad, de 0 a 64 años y mayor de 65 años, respectivamente. Se encuentra una fuerte correlación entre el índice 1 y la muerte de la población

**CUADRO 1**  
**INDICADORES SOCIOECONÓMICOS (CENSO 1991) Y DISTRIBUCIÓN MEDIA DE LOS ÍNDICES DE DEPRIVACIÓN (AGRUPADOS POR QUINTILES DE DATOS VALORADOS DESDE 1=MEJOR A 5=PEOR) Y SMR (RATIO ESTANDARIZADO DE MORTALIDAD) PARA POBLACIÓN DE 0-64 Y +65 AÑOS PARA CADA UNA DE LAS CC.AA. ESPAÑOLAS**

Comunidad Autónoma	% Desemp. (n.º orden)	% Analfabet. (n.º orden)	% Apiñamien. (n.º orden)	% Clase baja (n.º orden)	Índice 1 50%	Índice 2 50%	SMR 0-64 50%	SMR+65 50%
Andalucía	28,9 (4)	8,7 (1)	13,2 (6)	59 (1)	5	4	99	112
Cataluña	11,3 (17)	2 (13)	9,6 (11)	45,6 (8)	2	3	91	97
Madrid	12,4 (16)	2,1 (12)	10,3 (7)	40,7 (12)	2	3	87	100
Valencia	16,3 (8)	2,9 (9)	9,2 (14)	53,9 (4)	4	2	95	113
Galicia	14,2 (13)	3,4 (8)	13,7 (5)	38,6 (14)	2	4	104	97
Castilla-León	14,7 (12)	1,3 (14)	7,4 (15)	37,1 (16)	2	2	91	86
País Vasco	17,1 (6)	1,2 (15)	9,6 (12)	48,5 (7)	3	3	99	96
Cast.-La Mancha	13,2 (15)	7 (5)	7,2 (16)	52,7 (5)	4	2	84	98
Canarias	27 (5)	5 (7)	29,1 (3)	39,9 (13)	3	5	98	101
Aragón	9,3 (19)	2,2 (11)	4,6 (19)	40,7 (11)	2	1	88	89
Asturias	16 (11)	1 (17)	10,3 (8)	37,2 (15)	1	3	113	102
Extremadura	30,3 (1)	7,7 (3)	14,1 (4)	54,7 (3)	5	4	100	105
Murcia	12,2 (9)	5,3 (6)	11 (10)	58,2 (2)	4	3	93	110
Baleares	16,1 (10)	2,4 (10)	9,2 (15)	35,4 (17)	2	3	99	104
Cantabria	16,4 (7)	0,6 (19)	11,7 (9)	41,6 (10)	2	3	97	93
Navarra	14,2 (14)	1 (18)	6,3 (17)	50,2 (6)	3	1	85	90
Rioja	11,2 (18)	1,1 (16)	5,5 (18)	45,6 (9)	2	1	94	96
Ceuta	30,1 (2)	7 (4)	29,9 (2)	24,4 (19)	2	5	121	118
Melilla	29,1 (3)	8,2 (2)	30,7 (1)	26,6 (18)	2	5	119	112
España	16,12	3,05	9,81	47,1	3	3	95	100

Fuente: Benach, Yasui (1999).

GRÁFICO 4  
ÍNDICES DE MORTALIDAD ESTANDARIZADOS



Mapa A: (superior izquierda) índice 1.

Mapa B: (inferior izquierda) índice 2.

Mapa C: (superior derecha) ratio estandarizado de mortalidad para la población de 0 a 64 años.

Mapa D: (inferior derecha) ratio estandarizado de mortalidad para la población mayor de 65 años.

Fuente: Benach, Yasui, 1999.

mayor de 65 años (es decir, en estas población pesa más como causa de muerte el desempleo, el analfabetismo y la baja clase social) en tanto que la relación entre la muerte de la población menor de 65 años es más fuerte con el índice 2 (es decir el apiñamiento sería el mayor factor seguido, a distancia por el desempleo y el analfabetismo, mientras que la clase social no tiene importancia).

En el caso del índice 1 y en el de la mortalidad entre la población mayor se encuentra un gradiente que se incrementa conforme se desplaza al sur y al oeste. En el caso del índice 2 y la mor-

talidad entre individuos relativamente jóvenes no encuentran gradiente alguno, aunque, por otro lado es evidente la concentración de episodios hacia el suroeste y noroeste. Según su estimación, en España se producen cada año 35.090 defunciones de personas víctimas de la pobreza y la incultura (10,81% anual durante el período estudiado de 1987-92), de las cuales la tercera parte (10.450 personas) se concentran entre las CC.AA. de Andalucía y Extremadura.

Su principal limitación se encuentra en los pocos datos disponibles, así como la ausencia de

dato socioeconómicos en los certificados de defunción, pero sus resultados son robustos y están en la misma línea de otros trabajos similares realizados en otros países europeos.

Otro trabajo relativo a diferencias socioeconómicas y de salud referido al caso español es el realizado por Molina y Herce (2000), que realizan una explotación de la Encuesta Nacional de Salud de 1997, que recoge datos referidos a la salud percibida de la población desagregada por sexo, edad y renta.

Los autores reconocen como limitaciones en los resultados, del que no presentan datos territorializados, la arbitrariedad de los cuartiles de renta escogidos en la Encuesta (menos de 100.000 pesetas/mes, de 100 a 200.000; de 200.000 a 300.000; más de 300.000 ptas./mes) y el relativamente pequeño número de encuestas realizadas (6.400 adultos; 2000 niños menores de 16 años).

Los resultados más interesantes aluden en general al peor estado de salud percibida de los ciudadanos con menores niveles de renta (cuadro 3).

No obstante, en general se produce un pequeño repunte del gasto sanitario en el cuartil superior (más de 300.000 ptas./mes) que debe interpretarse asumiendo que la encuesta incluye gasto sanitario público y privado, por lo que la mayor parte de este gasto es asumido directamente por los interesados, no por las instancias públicas.

Cabe señalar que los hogares con menor nivel de renta son más sensibles a los problemas de salud, y que sus problemas sanitarios afectan en mayor grado a la productividad general y, a menudo, a su precario nivel de ingresos. Por ello, las conclusiones básicas recogen que, a pesar de reconocer las complejas relaciones entre salud y sistema sanitario, la política sanitaria debería medir su éxito por su capacidad de influir en los patrones de comportamiento y no sólo por su capacidad para atender masivamente a la población. En este sentido, se reclama un impulso hacia programas preventivos.

#### 4. Ajustes por educación

Aunque relacionados con los anteriores ajustes socioeconómicos en estos se aborda específicamente el problema de la educación de la población y su posible interrelación con las tasas de mortalidad. Estos trabajos tienen amplia tradición en el norte de Europa, no así en el ámbito español, donde es pionero el trabajo realizado por Borrell y cols. (1999) en el que se estudian los diferentes ratios de mortalidad en función del nivel de estudios en las ciudades de Madrid y Barcelona (aunque se considera la mayoría de sus datos extrapolables al resto de ciudades españolas). La investigación ha debido restringirse a estas ciudades, fundamentalmente por qué en el resto no se dispone de microdatos. En la mayoría de los certificados de muerte del resto de España no se consigna la educación o posición socioeconómica del difunto. A esta limitación hay que añadir ciertas restricciones legales al uso individualizado de estos certificados de defunción.

El estudio parte de la población de Madrid y Barcelona mayor de 24 años fallecidos durante 1993 y 1994, de los que se obtuvieron, para cada ciudad, las siguientes variables: edad, sexo, nivel de estudios, causa de muerte y esperanza de vida a los 25 años. El riesgo relativo de muerte por nivel de estudios respecto al máximo se ha realizado mediante el uso de regresiones de Poisson.

Los resultados corroboran otros resultados a nivel internacional, con un importante incremento de la mortalidad entre los individuos sin cualificación académica. En estos resultados parece tener un gran peso las muertes por sida entre la población adulta joven, así como la exposición a diversas circunstancias ambientales adversas entre los ciudadanos de las capas sociales con menor educación. El cuadro 4 muestra los datos principales.

Con los datos por tramos de edad se obtienen idénticos resultados, es decir, en todos los tramos de edad (a partir de 25 años) la mortalidad es

CUADRO 3  
PATRONES DE SALUD POR TRAMOS DE RENTA

Nivel de renta	Buena salud percibida	Visitas médico	Hospitalización	Toma medicamentos
<100.000	52,17	74,27	10,00	61,88
100.000-200.000	72,69	68,01	8,41	48,03
200.000-300.000	80,00	66,10	8,43	48,92
>300.000	81,76	56,63	9,12	51,93

Visitas médico durante las dos últimas semanas. Hospitalización durante el último año. Ingesta de medicamentos durante las dos últimas semanas.  
Fuente: Molina y Herce (2000). Elaboración propia.

**CUADRO 4**  
**RATIO DE MORTALIDAD Y ESPERANZA DE VIDA EN FUNCIÓN DEL NIVEL DE EDUCACIÓN**

Nivel de estudios	Hombres		Mujeres	
	Ratio mortalidad	Esperanza vida	Ratio mortalidad	Esperanza vida
<b>Madrid</b>				
Sin estudios	25,1	46,8	18,1	58,6
Educación primaria	11,4	49,8	6,8	61,2
Educación secundaria o superior	7,9	52,8	3,5	62,4
<b>Barcelona</b>				
Sin estudios	28,9	47,0	23,3	58,2
Educación primaria	14,4	50,7	9,5	60,8
Educación secundaria o superior	9,0	52,2	4,2	60,2

Ratio mortalidad por 1.000 habitantes. Esperanza de vida a los 25 años.  
Fuente: Borrell y cols (1999).

superior para las capas con más bajo nivel de educación. No obstante, las mayores diferencias se aprecian entre las capas más jóvenes (fundamentalmente debido al impacto del sida y sobredosis de drogas). Debido a ello, los autores se permiten varias recomendaciones en dos sentidos: profundizar en estos estudios pioneros y sensibilizar a la clase política para que destine recursos a la reducción de estas inequidades.

En otro estudio, Borrell y Pasarin (1999), se profundiza en la identificación de la inequidad y denuncian que el acceso universal no garantiza la igualdad en salud, ya que la existencia de dilatadas listas de espera, así como la exclusión de muchos tratamientos preventivos (odontología, cáncer de mama, etc.) del catálogo de prestaciones provoca que perduren graves desigualdades.

## 5. Conclusiones y discusión

La financiación autonómica de la sanidad, que debe ser fundamentalmente capitativa (según LEGSA) puede verse ajustada por diversos indicadores de necesidad. El nuevo modelo de financiación, en vigor desde 2002, sólo contempla los ajustes por envejecimiento relativo de la población e insularidad aunque no se justifica ni su inclusión en esos términos ni su ponderación relativa.

Los considerados tradicionalmente en la literatura como más relevantes son: ajustes por envejecimiento relativo de la población; ajustes socioeconómicos; ajustes por nivel de educación. No existe ningún criterio que indique que algún índice sea prioritario o excluyente respecto del resto, por lo que no puede defenderse la adopción exclusiva de uno o varios de ellos sin la inclusión de jui-

cios de valor con contenido normativo. Existen otros muchos índices de ajuste (dispersión, orografía, nivel relativo de precios, grado de concentración familiar,...) que incluso se aplican en países de nuestro entorno, pero sobre los que no se conocen trabajos referidos al caso de España.

Los ajustes por edad tratan de recoger el hecho de que a mayor edad, mayor uso de los servicios sanitarios y por tanto, mayor coste y necesidad. Sin embargo, los estudios basados en este enfoque tienen graves problemas y limitaciones metodológicas. En otro sentido, Casado Marín sostiene que no es la edad la causante del mayor gasto sanitario, sino la enfermedad y la muerte. Por ello, factores como las evoluciones de las terapias y el avance tecnológico son causas más determinantes del gasto sanitario.

Los ajustes socioeconómicos tienen amplia tradición en países del norte de Europa. En España algunos autores defienden que casi el 10% de las muertes que se producen se evitarían si toda la población disfrutase del mismo nivel de vida de las CC.AA. más ricas (Cataluña-Aragón-Navarra-Madrid). Es decir, en España fallecen cada año 35.000 personas cuya causa última es la pobreza e ignorancia. La esperanza de vida difiere hasta en seis años entre los ciudadanos de Madrid según el nivel de estudios. En esta misma ciudad, el riesgo relativo de morir es 7,08 veces superior entre los jóvenes sin estudios (de 25 a 34 años) que entre sus homólogos con educación secundaria o posterior. El sida y la sobredosis de droga (ambos estrechamente relacionados con el gasto sanitario público y con terapias de elevado coste) parecen estar detrás de estas inequidades.

El nuevo fondo para la cohesión sanitaria, que forma parte del nuevo sistema de financiación

sanitario y será gestionado directamente por el Ministerio de Sanidad, aún no está dotado presupuestariamente. Una de sus finalidades (6) será garantizar la igualdad de oportunidades y acceso al servicio público sanitario de todos los ciudadanos españoles, independientemente de su CA de residencia. La financiación autonómica, si tiene vocación de estabilidad, debe incorporar mecanismos de corresponsabilidad fiscal y suficiencia financiera, pero también herramientas que ayuden a la reducción de desigualdades. En este sentido y para el caso concreto de la sanidad se hace imprescindible introducir criterios de convergencia en salud (por ejemplo esperanza de vida al nacer) e impulsar decididamente las políticas preventivas dirigidas a toda la población pero fundamentalmente a las capas de población más jóvenes. □

#### NOTAS

- (1) Que es la población de derecho de la que se excluye la población cubierta por mutuas, etc. (MUFACE, ISFAS, MUGEJU).
- (2) En este sentido, la ley de los grandes números establece que, si la población es lo suficientemente grande, la variable tiende a la normal ( $f, s$ ). Sin embargo, algunas de las terapias más costosas tienen gran variabilidad.
- (3) En varios hospitales de Mallorca se llegó a reducir hasta en un 26% las estancias medias, y por extensión el coste del servicio, de los pacientes con problemas sociosanitarios con estancias superiores a los 23 días. Se correlaciona la colaboración entre una trabajadora social y los pacientes con la reducción de estancias. (Fuster y cols., 2000)
- (4) Se refiere a la existencia o no de hogares con más de una persona por habitación.
- (5) Modelo de regresión típico de variables discretas.
- (6) Otra finalidad expresa es compensar económicamente a las CC.AA. que reciban pacientes desplazados desde otras CC.AA. y del resto de la Unión Europea, articulando un sistema homogéneo de facturación.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Benach, J. (2001): *Atlas de mortalidad en pequeñas áreas en España*, Universidad Pompeu Fabra, Barcelona.
- Benach, J. y Yasui, Y. (1999): «Geographical patterns of excess mortality in Spain explained by two indices of deprivation», *Journal of epidemiology and community health*, vol. 53-7, págs. 423 y ss, Londres.
- Borrell, C. y Pasarin, M. I. (1999): «The study of social inequalities in health in Spain: Where are we?», *Journal of epidemiology and community health*, vol. 53-7, págs. 388 y ss., Londres.

- Borrell, C., Regidor, E., Arias, L. C., Navaro, P., Puigpinós, R., Domínguez, V. y Plasencia, A. (1999): «Inequalities in mortality according to educational level in two large southern european cities», *International journal of epidemiology*, núm. 1999-28, págs. 58-63, Londres.
- Casado Marín, D. (2001): «Los efectos del envejecimiento demográfico sobre el gasto sanitario: mitos y realidades», *Gaceta sanitaria*, vol. 15, núm. 2, págs.154-165.
- Fuster Obrador, P., Rodríguez Gómez, C. y Fuster Culebras, J. (2000): «Contribución de las unidades de trabajo social a la disminución de la estancia media», *Avances en la gestión sanitaria. Ponencias presentadas a las XX jornadas de economía de la salud*, Asociación de Economía de la Salud, págs. 277-280.
- López i Casasnovas, G. (1998): «Financiación autonómica y gasto sanitario público en España», *Papeles de Economía Española*, núm. 76, págs. 2-14, Madrid.
- Molina, J. A. y Herce, J. A. (2000): «Población y salud en España. Patronos por genero, edad y nivel de renta», *Documento de trabajo Fedea*, 2000-21, Madrid.

#### RESUMEN

El nuevo modelo de financiación autonómica general, en vigor desde enero de 2002, que integra, entre otros, el subsistema de financiación de la sanidad, ha alterado el criterio tradicional de distribución de recursos entre las CC.AA. con competencias sanitarias, pasado del criterio, prácticamente exclusivo, de la población protegida a la introducción de otras variables que pretenden ajustar mejor la necesidad de cada CA. El modelo, sin embargo no justifica porque ni por qué las introduce ni por qué excluye otros ajustes como los socioeconómicos (en España hay hasta un 10% más de mortalidad en áreas más pobres) o los ajustes por educación (la esperanza de vida puede diferir hasta en seis años en función del nivel de educación adquirido). En este documento se evalúa el coste sanitario en función de la edad para el caso español y también se recogen otros índices de necesidad sanitaria que pudieran tener impacto en la financiación autonómica.

**Palabras clave:** Financiación autonómica en España, Sanidad, Necesidad.

# La brecha digital como fuente de nuevas desigualdades en el mercado de trabajo

Miren Barrenetxea Ayesta

Departamento de Economía Industrial, Universidad del País Vasco

Antonio Cardona Rodríguez

Departamento de Economía Financiera I, Universidad del País Vasco

## 1. Introducción

Se habla de generalización de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), nueva economía, sociedad de la información, sociedad del conocimiento. En todas estas expresiones hay un denominador común: Internet, la red de redes. Existe un consenso generalizado sobre la oportunidad de las TIC para fomentar el acceso igualitario a la información, para integrar a personas con desventajas sociales, y para desarrollar áreas menos favorecidas. Las TIC rompen barreras geográficas y de movilidad y contribuyen al acercamiento entre personas, sectores económicos y sociales y países. El conocimiento está, en principio, a disposición de todo el mundo.

Sin embargo, cada vez son más las voces que alertan de los peligros que esta sociedad del conocimiento lleva consigo. Existe un riesgo claro de que se produzcan nuevas desigualdades, o se acentúen las ya existentes. La generalización del uso de las TIC trae consigo nuevos riesgos de exclusión social de aquellas personas que no puedan aprovechar, por razones geográficas, económicas, sociales o de formación, esas tecnologías; sin olvidar que con demasiada frecuencia nuestra mirada no va más allá de nuestro entorno inmediato, de países desarrollados social y económicamente, y no nos damos cuenta de que esa sociedad de la información o del conocimiento, aparentemente omnipresente sólo alcanza a una pequeña parte de la población, cuando la mayoría ni siquiera disponen de teléfono o electricidad y hay cientos de millones de personas que jamás llegarán a leer. En el *Informe sobre Desarrollo Humano* de la ONU (PNUD, 2001) se señala que en el mundo hay 854 millones de analfabetos, dos terceras partes de ellos mujeres. A nivel mundial, títulos como el del comunicado de prensa de la OIT, en enero de 2001: *La brecha digital es amplia y cada vez mayor. Una gran parte de la población mundial se encuentra tecnológicamente desconectada* dan qué pensar.

En un estudio de la OCDE (OCDE, 2001) se identifican diversos factores que son determinantes en la generación de esta brecha, tales como la facilidad de acceso a los ordenadores y a Internet, dependiendo de la situación socioeconómica y/o étnica, así como de la edad y educación. Las diferencias geográficas entre pueblos, regiones y países son también variables que alimentan la brecha digital.

En lo que es ya nuestro espacio económico y social, la Unión Europea, aparecen señales de peligro. La rapidez con que se desarrollan las TIC puede producir disparidades regionales. La competencia mundial coloca también a la UE en una situación de afrontar nuevos retos para evitar pérdida de competitividad. Los poderes públicos empiezan a estar atentos ante la creciente posibilidad de que los beneficios de la sociedad de la información se concentren en áreas metropolitanas y regiones más desarrolladas, y de que se excluya a grandes sectores sociales.

Es ya un lugar común hablar de la brecha digital para referirse a las diferencias en el acceso y la utilización de las TIC, entre personas, organizaciones o países. Una de las consecuencias de esa brecha es la aparición de nuevas desigualdades entre los oferentes de trabajo. En el actual entorno laboral cambiante, la información, la formación, la educación y el aprendizaje durante toda la vida son activos esenciales. Y es en este contexto donde la brecha digital se abre cada vez más deprisa. Se establecen dos polos: por una parte, aquellos con acceso libre y continuo a las TIC, y por otra, quienes tienen un acceso difícil, costoso y a veces imposible. Esta diferencia de acceso tiene su origen tanto en las infraestructuras como en la formación, cultura y educación de las personas. La brecha produce una nueva división, que se manifiesta en dos vertientes: entre países y dentro de cada país. Entre países se establece una competencia que puede hacer que las personas formadas vayan hacia los países conectados, y a la vez se destruyan empleos en los no

conectados (capital humano e infraestructuras). Dentro de cada país, se genera una nueva segmentación en el mercado laboral en función de la cantidad y calidad del acceso a las TIC que va a condicionar las circunstancias de acceso al mercado laboral y las características de los puestos conseguidos: aquellos con mejor acceso tendrán privilegios de entrada y elección del puesto de trabajo. En muchos casos, estas desigualdades no harán sino añadirse a las ya existentes por causas económicas, sociales y culturales.

## 2. La Unión Europea y la sociedad de la información

Tomamos como punto de partida el Consejo Europeo de Lisboa de marzo de 2000 en cuyas conclusiones se proponía *un nuevo objetivo estratégico para la próxima década: convertirse en 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.*

La estrategia global propuesta para conseguir ese objetivo se dirige, entre otras cosas, a preparar el paso a una economía y una sociedad basadas en el conocimiento mediante la mejora de las políticas relativas a la sociedad de la información y de I+D.

Al referirse a las *fuerzas y debilidades de la Unión*, podemos leer: *La Unión dispone de una mano de obra en general bien preparada y de unos regímenes de protección social capaces de proporcionar, con independencia de su valor intrínseco, el marco de estabilidad que requiere la organización de los cambios estructurales que implica orientarse hacia una sociedad basada en el conocimiento.* Y entre los puntos débiles, que no deben dejar de verse: *participación insuficiente de mujeres y trabajadores de edad más avanzada en el mercado laboral; el sector de servicios está subdesarrollado, en particular en los ámbitos de las telecomunicaciones e Internet; necesidad cada vez mayor de cubrir la demanda de cualificaciones, sobre todo en tecnología de la información, sector en el que hay un número cada vez mayor de puestos de trabajo desocupados.*

No hay que olvidar que las personas *constituyen en Europa el principal activo, por lo que deberían convertirse en el centro de las políticas de la Unión. La inversión en capital humano y el fomento de un Estado de bienestar activo y dinámico serán esenciales tanto para que Europa ocupe un lugar en la economía basada en el conocimiento*

*como para garantizar que el surgimiento de esta nueva economía no incremente los problemas sociales existentes de desempleo, exclusión social y pobreza.*

En este Consejo se habla ya de *una sociedad de información para todos*; y se apunta la necesidad de un acceso a *una infraestructura de comunicaciones mundial barata y un amplio abanico de servicios*, y de la adquisición de *los conocimientos necesarios para vivir y trabajar en la nueva sociedad de la información.* Se insta a las administraciones públicas a esforzarse por aprovechar las nuevas tecnologías y hacer que la información sea lo más accesible posible.

El Consejo Europeo pide especialmente: *a los Estados miembros que garanticen que todas las escuelas de la Unión tengan acceso a Internet y a los recursos multimedia a finales de 2001, y que todos los profesores necesarios estén capacitados para usar Internet y los recursos multimedia a finales de 2002.*

Ahora sabemos que la primera parte no se ha cumplido. No todas las escuelas tienen acceso a Internet. En muchos casos ese acceso sólo es posible desde la secretaría o los servicios administrativos. En cuanto al uso de Internet por parte del profesorado, en el Congreso *La Educación en Internet e Internet en la Educación*, celebrado en diciembre de 2001 en Madrid, las intervenciones de los profesionales de la educación eran más bien pesimistas y las quejas más repetidas eran sobre la falta de formación del profesorado y la falta de personal de apoyo preparado.

‘Pero es que, además, no basta con que exista un buen acceso a la red, sino que hay que usarlo. Es necesaria la adaptación de los sistemas de educación y formación, tanto a las demandas de la sociedad del conocimiento como a la necesidad de mejorar el nivel y la calidad del empleo.

La presidencia pide: *a los Estados miembros que garanticen el acceso electrónico generalizado a los principales servicios públicos básicos para el 2003.* En este sentido, a finales de 2001, en la mayoría de los Estados de la UE, no se llegaba a una media de un punto de acceso público a Internet (PAPI) por cada 10.000 habitantes. Otro dato es que, según el Eurobarómetro de julio de 2002 (Comisión Europea, 2002a), aproximadamente el 49% de los usuarios de Internet ha accedido en algún momento a webs de la administración pública, aunque la mayoría de las interacciones son pasivas, es decir, se busca y se transfiere información. Sólo el 27% de los usuarios de Internet ha usado alguna vez webs públicas para presentar formularios. El nivel de interactividad varía nota-

blemente entre los Estados miembros: mientras que en Suecia sólo el 20% nunca ha contactado con la administración pública por Internet, esta cifra sube hasta el 64% de Irlanda o el 65% de Grecia, pasando por el 55% de España.

En el Consejo Europeo de Estocolmo (Consejo Europeo, 2001a), seguimos encontrando referencias e ideas parecidas. Se establece como prioridad fundamental *la mejora de las aptitudes básicas, especialmente en temas digitales y de tecnología de la información*. Se manifiesta la necesidad de que exista una *educación general sólida para poder seguir potenciando la movilidad de los trabajadores y la formación permanente [...]. El paso a una economía basada en el conocimiento es de fundamental importancia para la competitividad y el crecimiento y para la construcción de una sociedad más integradora*.

En cuanto a los planes y programas de actuación, en el Programa de trabajo para 2002, del programa de Sociedad de la Información de la UE. (Comisión Europea 2001d) se vuelve a incidir en *las repercusiones sociales y económicas de las tecnologías de la sociedad de la información (TSI)*, que *plantean oportunidades y retos clave a individuos, empresas y gobiernos*. Los ciudadanos comienzan a darse cuenta de lo que les ofrecen esas tecnologías, y eso hace que se creen *grandes expectativas de mejora de calidad de vida de los ciudadanos*. Pero seguimos estando lejos de un aprovechamiento pleno de las posibilidades de los servicios y aplicaciones de las tecnologías de la sociedad de la información; sus productos y servicios siguen siendo difíciles de utilizar y están fuera del alcance de muchas personas.

Actualmente se dan grandes diferencias de acceso a Internet entre Estados, niveles de formación y género. Las diferencias regionales entre los Estados de la UE definen el acceso a Internet. Tomando datos del Eurobarómetro (Comisión Europea 2002a), en junio de 2002, el porcentaje de hogares conectados a Internet era del 45% en áreas metropolitanas; del 41% en zonas urbanas y del 35% en zonas rurales. La media de la proporción de usuarios de Internet en la UE era del 51%; pero con grandes diferencias entre los distintos Estados, desde el 73% de Dinamarca y el 70% de Suecia, hasta el 42% de España o el 18% de Grecia.

Hay que añadir la existencia de un efecto acumulativo de las desigualdades sociales, que incide en la exclusión digital. El uso de Internet está aumentando en todas las categorías socioeconómicas, pero el desfase entre hombres y mujeres, empleados y desempleados, altos y bajos

ingresos, educación alta y baja educación, jóvenes y viejos, ha aumentado en términos absolutos. En junio de 2002, la media de hogares con acceso a Internet en la UE era del 40%, pero se distribuía de manera poco homogénea. El 58% de los empleados accedían a Internet, frente al 35% de los trabajadores manuales y al 29% de las personas sin actividad laboral. Incidimos en la diferencia de acceso a Internet entre hombres y mujeres: el acceso de éstas es todavía significativamente menor que el de los hombres; el 59% de los hombres eran usuarios de Internet, y sólo lo eran el 45% de las mujeres (Comisión Europea 2002a). Una vez más se acumulan las desigualdades, ya que las diferencias de género son más importantes entre las personas con bajos ingresos, menor educación, desempleadas o de edad avanzada.

Todos los datos nos llevan a considerar que no se está consiguiendo la integración de todos los ciudadanos por igual en la sociedad de la información, sino que se produce lo que podemos denominar *informarginalidad* o *infoexclusión*, con la consiguiente aparición de la brecha digital.

### 3. El mercado de trabajo en la Unión Europea: las TIC como nueva fuente de desigualdades

El mercado de trabajo en la UE no es homogéneo, sino que existen grandes diferencias de género, entre países, edades, formación, etc. En el cuadro 1 tenemos algunos indicadores del mercado de trabajo de la UE en el año 2001.

Si hacemos un repaso a la situación del mercado de trabajo de la UE, vemos que si bien en los últimos años se han acortado las desigualdades, la situación de la mujer en el mercado de trabajo en cuanto a nivel de participación y de desempleo es significativamente peor que la de los hombres. La tasa de actividad de las mujeres ha aumentado considerablemente en los últimos cinco años, esto unido a que la tasa de actividad masculina ha permanecido bastante estacionaria, ha producido una disminución en el diferencial de género en cuanto a la actividad se refiere, si bien todavía la tasa de participación masculina supera en casi 20 puntos a la femenina. También hay que remarcar las diferencias considerables sobre el trabajo a tiempo parcial, que es fundamentalmente femenino, ¿cuánto de ese trabajo es voluntario a tiempo parcial? Incluso en el caso de que aparezca como tal en las encuestas, ¿por qué es tan acentuada la diferencia entre los géneros? En los Consejos Europeos de Estocolmo y

CUADRO 1  
INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO EN LA UE (2001)

	Total	Hombres	Mujeres
Tasa de empleo	64,0%	73,0%	54,9%
Tasa de desempleo	7,4%	6,4%	8,7%
Tasa de desempleo larga duración	3,3%	2,8%	3,9%
Tasa desempleo juvenil	14,9%	14,0%	16,0%
Tasa de actividad	69,2%	78,1%	60,2%
Empleo servicios (s/empleo)	69,4%	58,9%	83,1%
Empleo industria (s/empleo)	26,4%	36,2%	13,7%
Empleo agricultura (s/empleo)	4,2%	4,9%	3,3%
Empleo tiempo parcial (s/total)	17,9%	6,2%	33,4%

Fuente: Comisión Europea (2002b).

Barcelona (Consejo Europeo, 2001a, 2002) se señala la necesidad de que los Estados miembros aprovechen toda la reserva de fuerza de trabajo de la Unión, y se hace especial referencia a la mejora de las oportunidades para entrar en el mercado laboral, a la supresión de barreras sociales para las mujeres y a la formación en TIC, en especial para las mujeres desempleadas y los trabajadores de mayor edad.

Otro de los colectivos que sigue desfavorecido es el de los jóvenes, que como se observa, continúa presentando tasas de desempleo significativamente más elevadas, aunque en los últimos cinco años han disminuido en más de cinco puntos. Este es un problema fundamentalmente importante en los países del sur de Europa. Por otro lado, hay que decir que el empleo, al igual que en la mayoría de las sociedades occidentales se centra fundamentalmente en el sector servicios, siendo esta presencia más acentuada en el caso de las mujeres.

Las tasas de empleo por su parte, difieren todavía bastante del objetivo que se fijó en el Consejo Europeo de Lisboa (alcanzar la tasa de empleo del 70% para el 2010, y para las mujeres el 60%) o los fijados como objetivos intermedios en el Consejo de Estocolmo (alcanzar la tasa de empleo del 67% para el 2005 y para las mujeres el 57%).

En cuanto al nivel educativo, la tasa de empleo es mayor entre la población con niveles de estudios más elevados. En el 2001 las tasas de empleo eran del 83% para la población con formación superior, del 70% para los de formación media, y de menos del 50%, para el colectivo de baja formación (inferior a la secundaria). Si bien la UE tiene un potencial considerable en su capital humano, con el 61,5% de su población con un nivel de formación media o alta, no hemos de olvidarnos del 38,5% restante. Las diferencias son

bastante notables entre los países, e incluso entre regiones dentro de cada país. Mientras en el Reino Unido, sólo el 18,3% de su población presenta baja formación, en España, este porcentaje sube hasta el 58,8 y en Portugal hasta el 78,5% (Comisión Europea, 2002b).

En el cuadro 2 se pueden observar también otras diferencias entre los indicadores de varios países.

Así, podemos observar que si bien España ha disminuido su tasa de desempleo considerablemente, aún dista de la media de la Unión, presentando la tasa de desempleo más alta, seguida por los países mediterráneos y Finlandia. También es el país que presenta una mayor diferencia de género en este aspecto, siendo el desempleo femenino (15,5%) más del doble del masculino (7,5%).

También en cuanto a las tasas de empleo las diferencias entre Estados son considerables, mientras los Países Bajos superan ya el objetivo del Consejo de Lisboa al respecto para el 2010, a España le faltan 14 puntos para conseguirlo. No hay que olvidar, en este sentido, que los Países Bajos es el Estado que posee el mayor porcentaje de empleo a tiempo parcial de la OCDE. Observando los datos por género, en el caso de España es considerablemente peor ya que la tasa de empleo femenino en el 2001 era sólo del 41,9%.

Sobre la calidad de los trabajos, actualmente se puede hablar de malos o buenos trabajos. Entre los primeros estarían los contratos temporales cortos, los contratos fijos pero mal pagados y aquellos que no ofrecen posibilidades de formación y promoción. En la UE, el 38% de todos los contratos son contratos de buena calidad (seguros, bien pagados y con posibilidades de formación y ascenso) En este sentido hay claras diferencias entre países, dándose porcentajes mayores de buenos trabajos en países nórdicos, mientras que

CUADRO 2  
INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO DE VARIOS PAÍSES

	España	Alemania	Países Bajos
Tasa de empleo	56,3%	65,8%	74,1%
Tasa de desempleo	10,6%	7,9%	2,4%
Tasa de desempleo larga duración	5,1%	3,9%	0,8%
Tasa desempleo juvenil	21,5%	9,4%	5,5%
Tasa de actividad	64,7%	71,4%	75,8%
Empleo servicios (s/empleo)	63,8%	68,9%	76,7%
Empleo industria (s/empleo)	29,8%	28,6%	19,8%
Empleo agricultura (s/empleo)	6,5%	2,4%	3,4%
Empleo tiempo parcial (s/total)	8,1%	20,3%	42,2%

Fuente: Comisión Europea (2002b).

los contratos temporales cortos predominan más en los países mediterráneos e Irlanda.

El Consejo de Lisboa establecía también la necesidad de aumentar la calidad del trabajo, y uno de los aspectos más relevantes aparte de la seguridad en el trabajo, es la posibilidad de formación continua. La calidad del trabajo está en gran medida relacionada con la segmentación del mercado y con la exclusión social, ya que el empleo es el mejor seguro contra la pobreza y la exclusión social: no olvidemos que los empleados en trabajos de menos calidad son los que corren más riesgo de quedarse desempleados.

La cuestión que tratamos de abordar es la incidencia de las TIC sobre estas desigualdades ya existentes o en la generación de nuevas desigualdades. ¿Es suficiente la expansión de la sociedad de la información liderada por el mercado para atraer a todos los ciudadanos y evitar nuevas desigualdades? Dos tercios de los europeos considera importante la intervención pública para facilitar el acceso a las TIC (Comisión Europea, 2000a).

Si analizamos la incidencia de las TIC en el mercado de trabajo en la UE, vemos que en los últimos años, los sectores con un mayor crecimiento de empleo son los de alta tecnología y los trabajos relacionados con las TIC, caracterizados por altos niveles de educación de sus empleados. Y no hay que olvidar tampoco que tres cuartos del empleo total del sector de alta tecnología están ocupados por hombres, lo cual nos indica que las diferencias de género y de formación se mantienen e incluso se amplían con las TIC. La incorporación de las TIC tiende a concentrarse en ciertos sectores de la población de modo que se agravan las desigualdades sociales ya existentes. Las diferencias del mercado de trabajo no tienen visos de reducirse. Los colectivos más desfavorecidos en el acceso a Internet son a su vez

los que se encuentran en peor situación en el mercado laboral.

Asimismo, las fronteras creadas por la disparidad económica entre regiones o Estados, lejos de suavizarse, en ocasiones se amplían, debido al desigual acceso a los recursos tecnológicos. Las autopistas de la información pueden jugar un papel diferenciador similar al que ya juegan las autopistas de asfalto, poniendo en comunicación mercancías y personas. Al igual que en su día el ferrocarril, o las autopistas generaron desigualdades, ahora son las TIC. El ferrocarril llevó la riqueza a los pueblos en los que se pusieron estaciones, pero esa riqueza se perdió en las poblaciones que quedaron aisladas, y en muchos casos se produjeron migraciones que hicieron que en las poblaciones privilegiadas por el ferrocarril aparecieran comunidades marginadas, bien por el desarraigo, o bien porque tuvieron que aceptar peores condiciones de vida y trabajo. Esto mismo podrá ocurrir con las regiones que no se adapten en infraestructuras y con los trabajadores que no adquieran una formación adecuada.

Con el desarrollo de la sociedad de la información se generan nuevos empleos que requieren de mayores habilidades y por lo tanto aumenta la demanda de trabajadores cualificados, más independientes y creativos; lo que requiere una mejora cualitativa y cuantitativa de la oferta de trabajo. Se hace necesario cambiar las competencias y habilidades de los trabajadores para que éstos sean capaces de adaptarse a las nuevas demandas de mercado.

Los rápidos cambios que se producen en las tecnologías y la rapidez con que se transmiten gracias a las TIC hacen que las habilidades de los trabajadores se vuelvan obsoletas en períodos cada vez más cortos; de ahí que sea importante aumentar la proporción de trabajadores cualificados para

impulsar o animar a las empresas a introducir esas nuevas tecnologías que les ayuden a incrementar la productividad.

Estas nuevas exigencias del mercado están generando desajustes entre la oferta y la demanda en el mercado de trabajo, debido a una capacitación inadecuada de los oferentes para cumplir con los requisitos de competencia.

En este sentido la UE es consciente del reto que supone la incorporación de la ciudadanía a las nuevas tecnologías, y en diferentes documentos se recogen diversas ideas y propuestas. *El potencial real de empleo debido a la dinámica de la sociedad de la información sobrepasa al propio sector de las tecnologías de información y comunicación [...] en todos los sectores económicos es prioritario adaptar los trabajadores al entorno de la sociedad de la información, transformar las cualificaciones tradicionales y garantizar una oferta suficiente de expertos en este ámbito [...]. El desarrollo tecnológico y la mundialización de las economías han transformado para siempre el carácter del trabajo y del empleo. La actividad de las empresas con éxito [...] exige trabajadores flexibles, capaces de adaptarse y con múltiples cualificaciones. En general, el empleo es ahora menos estable y más incierto que en el pasado, y la adaptabilidad y las elevadas cualificaciones revisten mayor importancia [...]. Los trabajadores de la era digital deberán estar familiarizados con las TIC, tener una elevada cualificación y autonomía individual y estar dispuestos a desplazarse y reciclarse permanentemente (formación continua).*

Las TIC abren nuevas perspectivas en las relaciones laborales: se introduce un cambio en la organización del trabajo, los empleos existentes cambian, se generan nuevos métodos de trabajo y se facilita una mayor flexibilidad laboral. Con todo esto, se corre el riesgo de un debilitamiento aún mayor de las relaciones laborales, con el consiguiente efecto negativo sobre la calidad de los puestos de trabajo.

En lo relativo a la promoción social, la Comisión Europea es consciente de las potencialidades de las TIC como integradoras y a la vez de los posibles riesgos de exclusión social que pueden generar, así leemos: *La nueva sociedad basada en el conocimiento ofrece un enorme potencial para reducir la exclusión social [...]. Al mismo tiempo, se corre el riesgo de dar pie a una diferencia cada vez mayor entre quienes tienen acceso a los nuevos conocimientos y quienes quedan excluidos. Para evitar este riesgo y aprovechar al máximo este nuevo potencial, deben hacerse esfuerzos para mejorar las cualificaciones, pro-*

*mover un acceso más amplio a los conocimientos y oportunidades y luchar contra el desempleo: la mejor salvaguarda contra la exclusión social es un trabajo (Comisión Europea, 2000a).*

Es ahí donde las TIC vuelven a jugar un papel primordial: por una parte porque facilitan esa formación, por otra parte, porque demandan una mayor capacitación, y finalmente porque están cada vez más presentes en los puestos de trabajo. En este contexto, creemos que se debe hacer un esfuerzo por potenciar la formación de todos los ciudadanos europeos. Sólo un tercio de los trabajadores de la UE ha recibido formación en TIC (Comisión Europea 2002c). Actualmente, la formación en el trabajo se concentra fundamentalmente en los empleados del sector servicios y en los individuos con formación superior. Los jóvenes y los trabajadores con bajo nivel de estudios son los que menor formación reciben, lo cual es otro indicativo más de que las desigualdades existentes en el mercado de trabajo se mantendrán si no se llevan a cabo políticas activas que desde el sector público potencien esta formación entre los sectores más desfavorecidos. Se debe abordar el problema del déficit de cualificación en la UE en el campo de las TIC, atacando sus causas estructurales, fomentando el aprendizaje a lo largo de toda la vida y facilitando una cooperación y un diálogo más intensos entre todos los interlocutores sociales y los centros educativos. Por otro lado, a medida que avanza la sociedad de la información es más importante conseguir que las personas desfavorecidas no se queden atrás. No hay que olvidar que uno de los objetivos del proceso de integración social es la integración mediante las nuevas tecnologías, explotando plenamente su potencial y asegurando que nadie se quede excluido de ellas. Por ello, es deseable que la formación básica en TIC no se limite a aquellos que la necesitan para su actual puesto de trabajo, sino a todos los trabajadores.

Otro aspecto a tener en cuenta es que, con el desarrollo de la sociedad de la información, se establece cada vez más la *obligación* de acceder a Internet para obtener ciertos servicios, o para obtenerlos antes. Tenemos los ejemplos de los impuestos, el censo, la factura telefónica, ofertas de formación, información sobre becas o búsqueda de empleo. Cada vez más se deja a la persona sola ante Internet. Nos quitamos problemas de encima diciendo al alumno, al ciudadano, al trabajador: *eso ya lo tienes en Internet, míralo en Internet*. Aunque es evidente que esos nuevos servicios deben ser bien acogidos, no lo es menos que pueden suponer la marginación de las personas

que no tienen la posibilidad de acceder a ellos. Así, para acceder a la información pública, en condiciones de igualdad, hasta ahora bastaba con tener acceso a determinados locales (bibliotecas, centros educativos, instituciones,...) y saber leer. Ahora eso no es suficiente, es necesario disponer de un ordenador, una conexión a Internet, unos programas y unos conocimientos de su uso. Y lo que es más grave, tanto el aparato como la tecnología y los conocimientos tienen fecha de caducidad. Cualquiera puede leer un archivo en papel de hace cien años, y sin embargo, no puede leer el cd-rom en el que le informan sobre la declaración de la renta, o la oferta de estudios universitarios en su país. Y no es sólo un problema de infraestructuras. Aunque siempre habrá desfases, se está avanzando mucho en la accesibilidad física a equipos conectados. Sin embargo, nuestra tesis es que si no existe un desarrollo paralelo en la educación y formación digital, se mantendrá e incluso se ampliará la brecha entre quienes sepan hacer un buen uso de las tecnologías y quienes no. Es evidente que el acceso a las TIC no es sólo una conexión a Internet; se necesitan unos paquetes de *software* que están continuamente cambiando, y unos conocimientos técnicos que también deben ser actualizados constantemente. Pero además, no basta ni siquiera con esas habilidades técnicas, sino que es necesaria, como siempre lo ha sido, una formación que permita discriminar y criticar la información, que permita incorporarla al propio conocimiento y siga generando más formación. Sin una base previa sólida, no puede aprovecharse Internet, como no pueden aprovecharse los artículos de una revista científica o las estadísticas que publica, en papel, un organismo público. Si somos incapaces de rellenar los impresos del censo, o los del impuesto sobre la renta, porque no los entendemos, en poco nos puede ayudar que esos impresos puedan rellenarse *cómodamente desde nuestra casa* gracias a las nuevas tecnologías. E incluso puede ocurrir que se desvíen recursos hacia esas tecnologías y se prive de la ayuda necesaria a las personas que la necesitan. Es decir: más atención por correo electrónico, pero no se atiende al teléfono; más páginas *web*, pero menos gente en las *ventanillas*.

#### 4. Ejemplos de iniciativas públicas

Nos centramos en el comentario de las principales iniciativas de la Unión Europea, de España y de nuestra comunidad autónoma, el País Vasco. La iniciativas de la UE establecen de alguna mane-

ra el marco para el desarrollo de la sociedad de la información en los Estados miembros. Y en el caso particular de nuestro país, dada la distribución de competencias políticas y administrativas, es primordial el papel de las comunidades autónomas.

##### 4.1. La Unión Europea

En lo que respecta a la UE, las principales iniciativas son *eEurope* y *eLearning*, cuyo fin es promover el uso de las nuevas tecnologías. En esta línea, los países miembros de la UE han empezado a poner en marcha planes de acción con ánimo de responder a las nuevas exigencias que plantea la sociedad de la información. Las oportunidades de empleo requieren un replanteamiento de los centros de formación y los contenidos educativos, con objeto de extender desde las aulas una cultura digital que permita a los estudiantes tener un conocimiento preciso de las nuevas tecnologías, y de sus posibilidades. Y no sólo a los estudiantes jóvenes sino también a los trabajadores y a los colectivos más desfavorecidos, que pueden quedar descolgados y engrosar las filas del denominado *analfabetismo digital*. Es necesario dedicar todos los recursos posibles para conseguir una igualdad de acceso a las nuevas oportunidades de la sociedad de la información.

La iniciativa *eEurope* fue puesta en marcha por la Comisión Europea en diciembre de 1999. Sus objetivos clave son (Comisión Europea, 2000c):

- *Conseguir que todos los europeos entren en la era digital y estén conectados a la red.*
- *Crear en Europa una cultura y un espíritu empresarial abiertos a la cultura digital.*
- *Garantizar que el proceso no se traduzca en exclusión social y se gane la confianza del consumidor.*

En el Consejo de Feira, en junio de 2000 se adoptó el plan de acción *eEurope 2002*, en el que se detallan las medidas necesarias para alcanzar los objetivos fijados, a más tardar en 2002. En ese plan de acción se señala como finalidad conseguir que los objetivos establecidos por el Consejo Europeo de Lisboa se alcancen mediante la determinación de las medidas necesarias para ello. Los objetivos fundamentales son:

- Una Internet más rápida, barata y segura.
- Invertir en las personas y en la formación.
- Estimular el uso de Internet.

En el tema que nos ocupa, la brecha digital, el plan de acción nos señala que *eEurope contribuirá al desarrollo de una política más firme y preventiva en el ámbito de la sociedad considerada de modo global*, y más adelante *Europa contribuirá*

asimismo al desarrollo de una sociedad de información más equitativa, en la que se brinden auténticas oportunidades de inclusión a todos los países. Un objetivo primordial de la Unión Europea es colmar el abismo digital existente entre los países desarrollados y los que se encuentran en vías de desarrollo. Y centrándose en el ámbito europeo. Deberá evitarse una Europa de dos velocidades [...]. Todos tendrán que lograr que la atención de los ciudadanos se centre en las nuevas posibilidades de las tecnologías digitales para contribuir a garantizar una sociedad de la información realmente sin exclusiones. Sólo mediante una acción positiva desde este mismo momento podrá evitarse en Europa la exclusión informativa (Comisión Europea, 2000b).

En relación con el empleo se plantea la exigencia de ir más allá de satisfacer la demanda de profesionales de las tecnologías de la información. La alfabetización digital es un factor esencial de la capacidad de adaptación de la mano de obra y de la posibilidad de ofrecer empleo a todos los ciudadanos.

Ya en marcha el plan, en el documento en que se analiza el impacto y las prioridades de éste (Comisión Europea, 2001b) se habla del riesgo de generar nuevas desigualdades: *El rápido desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación aumenta el riesgo de que surjan disparidades entre regiones, en cuanto al acceso a la sociedad de la información y el conocimiento. En un momento en que Europa afronta los retos crecientes de la competencia mundial en este campo, los poderes públicos a todos los niveles (comunitario, nacional, regional y local) tienen que prestar mucha atención a este riesgo. El peligro de una fractura digital en la sociedad hace todavía más acuciante que los poderes públicos hagan frente a la exclusión de la sociedad de la información. Las nuevas actividades generadas por la sociedad de la información tienden a concentrarse en unos cuantos centros urbanos, dando lugar a redes densas de alto rendimiento que sólo enlazan las economías de las regiones centrales de Europa.*

El plan *eEurope* 2002 tiene su continuación en el *eEurope* 2005, aprobado en junio de 2002.

La iniciativa *eLearning* fue adoptada por la Comisión Europea en mayo de 2000. El correspondiente plan de acción fue aprobado en marzo de 2001.

Esta iniciativa se inscribe en el marco del plan de acción *eEurope* y es complementaria de éste, es decir, recoge y completa los objetivos de *eEurope*. Su propósito es movilizar a los agentes en el campo de la educación y la formación, así como a los implicados en los sectores económicos

industriales y sociales, con el propósito de convertir la formación permanente en la fuerza de conducción de una sociedad armoniosa e interdependiente. *Contribuirá a promover los objetivos de capacidad de empleo y adaptabilidad de la estrategia europea para el empleo y a compensar el déficit de competencias asociadas a las nuevas tecnologías y a garantizar una mejor inclusión social* (Comisión Europea, 2001e).

Las líneas de acción prioritarias desarrolladas por la iniciativa *eLearning* son: mejorar la infraestructura para conseguir que todas las aulas de las escuelas tengan conexión a Internet con un ratio 5-15 alumnos por ordenador para el 2004 y la adaptación de los sistemas educativos para que al final del 2003 los alumnos adquieran una cultura digital antes de finalizar su escolarización y que los trabajadores también puedan conseguirlo. Desde nuestra experiencia en las aulas universitarias, podemos afirmar que no se está avanzando lo suficiente, al menos en España. El plan de acción *eLearning* establece como uno de sus objetivos incorporar la cultura digital entre las habilidades básicas que deben ser adquiridas a lo largo de la vida y reconocerlas por medio de un diploma europeo en tecnologías de la información.

En este sentido, el ESDIS (Grupo de Alto Nivel para el Empleo y la Dimensión Social de la Sociedad de la Información, de la Unión Europea), ha recomendado a la Comisión Europea adoptar el ECDL (European Computer Driving Licence —Acreditación Europea de Manejo de Ordenador—) como estándar de acreditación. El ECDL pretende convertirse en un estándar para medir los conocimientos en TIC. Sus objetivos son: mejorar el conocimiento sobre tecnologías de la información, aumentar la productividad de los empleados que usan un ordenador en el trabajo, y ofrecer una cualificación básica que permita a todos verse inmersos en la sociedad de la información. El ECDL se ha introducido en la mayoría de los países europeos, pero se aplica fundamentalmente en los países nórdicos. En muchos países, programas para beneficiar a grupos socialmente marginados han hecho uso del ECDL como una forma de certificar las habilidades conseguidas.

Aunque la obtención del ECDL ya aparecía recogida en el Plan para el Empleo 2001, actualmente sigue siendo casi desconocido en España.

La extensión de esta u otra acreditación tiene evidentes efectos positivos, pero también puede suponer una nueva barrera de entrada al mercado de trabajo, por lo que se debe estudiar su introducción y sobre todo potenciar y facilitar la posibilidad de obtenerla en igualdad de oportunidades.

#### 4.2. España

Para dar respuesta a las exigencias que plantea la sociedad de la Información, el Gobierno de España ha desarrollado el *Plan de Acción INFO XXI* para los años 2001-2003, que plantea una serie de medidas alineadas con las previstas en el *Plan eEurope 2002*. Este Plan se articula en tres grandes líneas, de las cuales destacamos el *acceso de todos a la Sociedad de la Información*. Las acciones previstas se agrupan en tres bloques:

- Internet para todos.
- Formación de usuarios.
- Formación de profesionales en TIC.

A finales de 2002, el plan está siendo replanteado y de hecho va a ser sustituido por uno nuevo. Probablemente el punto en el que el fracaso ha sido más evidente ha sido en el de la extensión de Internet a todos los ciudadanos. Se puede decir claramente que aunque se hayan conseguido algunos logros, el plan no ha calado en la sociedad. La propia página web del plan, [www.infoxxi.es](http://www.infoxxi.es), no presenta un balance claro de los objetivos conseguidos.

#### 4.3. Comunidad autónoma del País Vasco

En el desarrollo de los proyectos del plan *Euskadi en la Sociedad de la Información* Iniciativa 2000Tres, surgen dos iniciativas dirigidas al desarrollo de la cultura Internet entre los ciudadanos del País Vasco: *Konekta Zaitetz* y *Konekta Zaitetz Ciudadan@*.

*Konekta Zaitetz* pretende facilitar el acceso a Internet de todos los ciudadanos subvencionando la adquisición de un ordenador con conexión a la red. Comenzó en noviembre de 2000 y finalizó el 31 de julio de 2002, antes de lo previsto, ya que para esa fecha se habían cumplido los objetivos del plan. La iniciativa ha aumentado notablemente el parque de ordenadores en los hogares, y las conexiones de éstos a Internet, colocando al País Vasco a la cabeza de las comunidades autónomas en número de conexiones a Internet. Sin embargo, este programa subvencionaba equipos de alto nivel, con un coste medio de alrededor de 1.300 euros, por lo que consideramos que sólo ha incidido en aquellas familias que por sus ingresos hubieran tenido igualmente acceso a esos medios. Por otra parte, no existe un seguimiento que nos permita saber si los equipos han sido realmente conectados y si esas conexiones son operativas y se usan efectivamente.

*Konekta Zaitetz Ciudadan@* pretende crear una red de centros públicos y gratuitos, distribuidos

por todo el territorio de la comunidad autónoma, con el fin de facilitar la incorporación de todos los ciudadanos a las nuevas tecnologías. Está implantándose en la actualidad.

Es la iniciativa *Konekta Zaitetz Ciudadan@* la que nos parece más adecuada para facilitar el acceso a la sociedad de la información, ya que está destinada especialmente a aquellos sectores de población que se encuentran más alejados de las herramientas informáticas: amas de casa, jubilados, o parados de larga duración y posibilita que dichas tecnologías sean integradas en sus vidas cotidianas. Para ello, no sólo se les ofrece las infraestructuras, sino sobre todo, la asistencia permanente de tutores especializados. Se trata de formar al ciudadano en las TIC, poniendo a su disposición los medios humanos y técnicos necesarios.

En nuestro convencimiento de que la formación es tan importante como las infraestructuras, creemos que hubiera sido más conveniente anteponer en el tiempo el programa *Konekta Zaitetz Ciudadan@* al *Konekta Zaitetz*.

#### 5. Conclusiones

Una primera conclusión parece clara, y es que la formación digital se ha convertido en una formación básica para obtener y mantener el empleo. Las características del actual mercado de trabajo de nuestro entorno son bien conocidas: globalización, movilidad laboral, alta rotación, precariedad en el empleo, bolsas de desempleados, ... En esta situación de gran competitividad cobran una gran importancia cuestiones como la autoformación, la formación a lo largo de toda la vida laboral y la actualización constante.

Por otro lado, se hace responsable al trabajador de su propia formación y se le invita a incorporarse al uso de las TIC sin darle un apoyo suficiente. El gran reto es conseguir que todos los ciudadanos tengan acceso a los beneficios de las nuevas tecnologías en igualdad de oportunidades, y esto no lo puede conseguir el mercado por sí solo.

El papel de las autoridades públicas debe consistir en garantizar el acceso universal al conocimiento y la calidad de los contenidos para evitar que los segmentos de población más desfavorecidos se queden atrás, con la consiguiente marginación del mercado de trabajo. En este sentido, hay una coincidencia generalizada en las propuestas públicas, pero éstas no llegan al ciudadano, y las acciones concretas van más lentas de lo que la sociedad de la información requiere. □

## BIBLIOGRAFÍA

- CIDEC (2001): «Nuevas tecnologías de la información y la comunicación versus creación de empleo», Cuaderno CIDEC, núm. 33, febrero, 2001.
- Comisión Europea (2000a): «Comunicación de la Comisión. Estrategias para la creación de empleo en la sociedad de la información», disponible en <http://europa.eu.int/>
- Comisión Europea (2000b): «eEurope 2002. Una sociedad de la información para todos. Plan de acción», disponible en <http://europa.eu.int/>
- Comisión Europea (2000c): «Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Puesta al día sobre eEurope 2002», disponible en <http://europa.eu.int/>
- Comisión Europea (2001a): «e-Inclusion The Information Society's potential for social inclusion in Europe», disponible en <http://europa.eu.int/>
- Comisión Europea (2001b): «eEurope 2002. Impacto y prioridades», disponible en <http://europa.eu.int/>
- Comisión Europea (2001c): «eEurope+ Action Plan. A cooperative effort to implement the Information Society in Europe», disponible en <http://europa.eu.int/>
- Comisión Europea (2001d): «Tecnologías de la Sociedad de la Información. Un programa de investigación, desarrollo tecnológico y demostración del 5.º Programa Marco. Programa de trabajo para 2002», disponible en <http://dbs.cordis.lu/>
- Comisión Europea (2001e): «Comunicación de la Comisión. Plan de acción eLearning. Concebir la educación del futuro», disponible en <http://europa.eu.int/>
- Comisión Europea (2002a): «Flash Eurobarometer 125. Internet and the public at large», disponible en <http://europa.eu.int/>
- Comisión Europea (2002b): «Employment in Europe 2002. Recent Trends and Prospects», disponible en <http://europa.eu.int/>
- Comisión Europea (2002c): «Information society jobs-quality for change. Exploiting the Information Society's contribution to managing change and enhancing quality in employment», disponible en <http://europa.eu.int/>
- Consejo Europeo (2000): «Conclusiones de la Presidencia. Consejo Europeo de Lisboa, 23 y 24 de marzo de 2000», disponible en <http://ue.eu.int/>
- Consejo Europeo (2001a): «Conclusiones de la Presidencia. Consejo Europeo de Estocolmo, 23 y 24 de marzo de 2001», disponible en <http://ue.eu.int/>
- Consejo Europeo (2001b): «Conclusiones de la Presidencia. Consejo Europeo de Gotemburgo, 15 y 16 de junio de 2001», disponible en <http://ue.eu.int/>
- Consejo Europeo (2002): «Conclusiones de la Presidencia. Consejo Europeo de Barcelona, 15 y 16 de marzo de 2002», disponible en <http://ue.eu.int/>
- ESDL Foundation (2001): «ESDIS recommendation on ECDL», disponible en <http://www.ecdl.com/>
- García-Legaz, J. (2001): «La política de desarrollo de la Sociedad de la Información en España», *Economistas*, núm. 88, págs. 18-26.
- Gobierno Vasco (2000): «Konekta Zaitetz», disponible en <http://www.konektazaitetz.com/>
- Gobierno Vasco (2001): «Documento Estratégico de los Centros KCZ@», disponible en <http://www.konektazaitetz.net/>
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2001): «Plan de Acción para el Empleo del Reino de España 2001», disponible en <http://internet.mtas.es/>
- Navarrete, C. (2001): «¿Alcanzará alguna vez Aquiles a la tortuga? Reflexiones sobre la posición española ante las nuevas tecnologías», *Economistas*, núm. 88, págs. 12-17.
- OCDE (2001): *Schooling for tomorrow. Learning to bridge the digital divide*. OECD, París.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2001): «Salvar la brecha digital. Aprovechar las TIC para favorecer el desarrollo económico, la creación de empleo y la erradicación de la pobreza», *La Revista de la OIT*, núm. 38.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2001): *Informe sobre desarrollo humano 2001. Poner el adelanto tecnológico al servicio del desarrollo humano*, Mundi-Prensa Libros, Madrid.

## RESUMEN

En este artículo se analiza la posibilidad de que las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) ahonden las diferencias en el mercado de trabajo. Para ello, se hace una breve revisión de los documentos y datos aportados por la Unión Europea, y de algunas iniciativas públicas. Se mantiene la tesis de que no se está avanzando lo suficiente en la extensión de los beneficios de las TIC a todos los ciudadanos por igual. Esta situación puede acarrear nuevas desigualdades en el mercado de trabajo, o una profundización de las ya existentes, por lo que se defiende una mayor implicación del sector público.

**Palabras clave:** Brecha digital, Desigualdades, Mercado de trabajo, Sociedad de la información.

## «Crisis de ejecutivos y buen gobierno»

El 27 de noviembre del pasado año se celebró en el Colegio un debate sobre «Crisis de ejecutivos y buen gobierno» en el que, actuando como moderador nuestro decano Manuel Lagares, se trató un tema tan relevante en estos momentos como es la crisis de ejecutivos y el buen gobierno de la empresa. Las intervenciones principales corrieron a cargo de cuatro reconocidos expertos tanto del ámbito académico como del de la empresa. Éstos fueron: Álvaro Cuervo, catedrático de Economía de la Empresa de la UCM, Javier Monzón, presidente de Indra, Vicente Salas, catedrático de Organización de Empresas de la Universidad de Zaragoza, e Ignacio Santillana, director general de Operaciones del Grupo Prisa. Después de sus intervenciones, tuvo lugar un debate en el que participaron los asistentes al acto.

El debate comenzó con una presentación del decano, Manuel Lagares, en la que planteó los principales problemas con los que se encuentra el buen gobierno de las empresas: la falta de transparencia, los conflictos de intereses y la información contable de las empresas. A continuación dio la palabra a los ponentes.

### Álvaro Cuervo

Como punto de partida, Álvaro Cuervo, que combina la investigación académica con la participación en el control de algunas importantes empresas, recordó que la preocupación por el gobierno de la empresa, así como las crisis empresariales, siempre han existido, y señaló que crisis empresarial no es lo mismo que fraude empresarial, para el que ya existe un marco legal aplicable.

Entre los problemas que han surgido últimamente en el gobierno de la empresa, Álvaro Cuervo destacó el conflicto entre los intereses de los accionistas y los de los directivos. La remuneración de los directivos en estos años pasados ha adolecido de falta de ética y estética, los salarios diferidos (*stock options* fundamentalmente) han estado mal planteados, ya que se ha transferido riqueza de los accionistas a los directivos y se ha premiado la mediocridad, pues



Vicente Salas, Javier Monzón, Manuel Lagares, Álvaro Cuervo, Ignacio Santillana

todos los que los tenían han ganado. Por otra parte, los acuerdos entre los directivos y los accionistas de referencia de las grandes empresas sobre blindajes han supuesto barreras de entrada al mercado de control de los directivos. Finalmente, la relevancia que se quiere dar en estos momentos a los accionistas independientes es, para este ponente, cuestionable.

Otros problemas que señaló el profesor Cuervo se refieren al conflicto de intereses que surge también en la actividad de las empresas relacionadas con el gobierno de las sociedades (auditores-consultores), o en la banca de inversiones, que actúa a la vez como financiador de empresas y como gestor de patrimonios y analista de mercados. Ante estos problemas de gobierno de la empresa, Álvaro Cuervo propugna centrar la atención en dos aspectos, fundamentalmente: la transparencia como base para el buen gobierno, y la libre actuación del mercado en contraposición a la elaboración de nuevas normas, lo que requiere mucha reflexión, pues pudiera darse el caso de que empeoraran el problema.

Como conclusión, Álvaro Cuervo transmitió cuatro ideas:

1. El buen gobierno de la empresa es una cuestión antigua. Es necesario hacer frente al fraude empresarial (para el que existen ya el código civil y el mercantil), pero las crisis empresariales seguirán existiendo.
2. La transparencia en el gobierno de la empresa es un elemento de la mayor relevancia.
3. Es preciso aplicar más mercado en todo lo relacionado con estos temas, fundamentalmente en el mercado de control de directivos.
4. Sería muy conveniente atemperar el deseo de regularlo todo.

### Javier Monzón

El siguiente ponente, presidente de una gran empresa española, Indra, cuyas acciones cotizan en bolsa y forman parte del IBEX 35, centró su intervención en el gobierno corporativo. En primer lugar constató la existencia de un renovado e intenso debate sobre el gobierno de las empresas, fruto, por un lado, de la reacción de determinados organismos reguladores o legislativos ante situaciones concretas que han tenido

lugar recientemente, fundamentalmente en el mercado estadounidense, y por otro lado, por actuaciones en las empresas que han generado un grado importante de defraudación de las expectativas que los mercados habían puesto en ellas. El debate actual sobre el gobierno corporativo parte del hecho de que el sistema ha fallado y, en opinión del ponente, también es posible que hallan fallado los mercados, al establecer unas expectativas y funcionar de tal manera que, sin buscarlo, han contribuido a las recientes crisis empresariales.

El marco legal y normativo dentro del que funciona el gobierno corporativo es heredero de uno anterior, creado cuando no se daban las características actuales de las compañías cotizadas: propiedad del capital muy dispersa e intereses de los accionistas muy diversos (accionista propietario/accionista inversor/accionista institucional). Y la naturaleza de la propiedad ha desvirtuado, en opinión del ponente, la función de la junta general de accionistas como órgano supremo de control interno corporativo.

Asimismo, continúa la argumentación de Monzón, los mercados de capitales existentes actualmente son muy distintos a los que existían cuando se creó el marco normativo. En la actualidad, estos mercados se pueden estar moviendo más por las expectativas (creadas incluso por los propios agentes del mercado) que por otros criterios, lo que introduce una dinámica (no ajena a los sistemas de compensación de intermediarios y gestores profesionales) que se traslada a accionistas y consejeros y a los directivos de las sociedades que cotizan en los mercados.

Para Monzón, esto ha cambiado las reglas del juego de la gestión empresarial. En estos últimos años, las empresas se han gestionado de manera diferente, con criterios distintos a los que habían interesado anteriormente.

Determinados comportamientos empresariales que han contravenido las normas legales y los buenos usos y costumbres de las empresas, han generado una censura social y legal que ha llevado a que se sienta la necesidad de repensar el modelo de empresa. Sin embargo, esto podría no ser necesario si se regresara a los modelos anteriores. Ante estas cuestiones, Javier Monzón plantea la necesidad de reflexionar detenidamente sobre si con la configuración actual de los mercados de capitales, es posible mantener el modelo de empresa que prevaleció hasta principios

de los noventa. Para el ponente, el elemento esencial en el gobierno corporativo es cómo se estructura su funcionamiento y cómo se consigue que los elementos de control sean eficaces. Desde el punto de vista del control corporativo interno, Monzón señala cuatro aspectos esenciales:

— Evitar la concentración de poder en una única persona o un núcleo muy reducido de personas y evitar también la delegación permanente de amplias facultades en los ejecutivos.

— El consejo de administración ha de ser consciente de que, además de órgano de gestión, es también un órgano de control, y debe organizarse para cumplir ambas funciones.

— En toda empresa confluyen diferentes intereses y sensibilidades que el consejo debe captar y tener en cuenta a la hora de tomar sus decisiones.

— La información financiera de la empresa ha de ser de la máxima calidad.

Como conclusión, Javier Monzón propone cuatro medidas en el ámbito regulador:

1. Antes de introducir nuevas normas con rango de ley, es necesario estudiarlas detenidamente. Por su parte, la autorregulación es importante, pero requiere una gran transparencia.

2. Sería interesante regular los aspectos referidos a los conflictos de intereses.

3. También habría de regularse el contenido que debe tener la información financiera o sobre la empresa.

4. Debería ser norma vinculante que las sedes corporativas definieran el sistema de gobierno de empresa que adoptan.

Si se cumplen estos puntos y se asegura la transparencia, en opinión del ponente será el propio juicio del mercado el que lleve a un razonable sistema de gobierno corporativo.

### Vicente Salas

El profesor Salas, uno de los mejores especialistas españoles en temas de gobierno de las empresas, comenzó su intervención fijando tres posiciones posibles ante el buen gobierno de las empresas:

1. Existe una forma óptima de gobernar las empresas.

2. No se sabe cuál es la mejor forma de gobernar la empresa, y se dejará al mercado que la descubra. Así, serán los intereses privados de los agentes en ese mercado los que tomarán las decisiones. Supondremos que, en este caso, las decisiones privadas estarán de acuerdo con

los intereses generales del conjunto de la empresa.

3. Una posición intermedia a las anteriores: no sabemos cuál es la forma óptima y dejamos que el mercado funcione para que la descubra, pero habrá de velarse por los conflictos de intereses que producen efectos externos.

¿Cuál sería la postura más aceptable como punto de partida? Para contestar, Vicente Salas se basa en los resultados de la investigación académica sobre buen gobierno en los últimos años. Lo que ahora está centrando la atención en ese ámbito es la constatación de que, a pesar de la globalización de los mercados financieros, persisten diferencias en las estructuras de la propiedad y gobierno de las empresas. Por un lado, nos encontramos los sistemas externos de propiedad (países anglosajones), donde el control directo de las empresas es ejercido por los inversores particulares o instituciones, sin intervenir en la gestión, por lo que los directivos tienen un gran poder para dirigir la empresa. Por otro lado, en los países centroeuropeos fundamentalmente, existen unos sistemas internos en los que predominan los accionistas significativos, las acciones cruzadas entre empresas, etc. Para explicar la existencia de estas diferencias, el profesor Salas mencionó dos tipos de razonamientos:

1. Las diferencias en los sistemas legales dominantes, en la protección del pequeño accionista. Si existe una baja protección, sólo invertirán los que vayan a tener algún control a través de paquetes significativos. Los pequeños accionistas se mantendrán alejados de los mercados de capitales.

2. Estas diferencias pueden existir incluso dentro de un mismo país y tienen que ver con las diferencias en ventajas comparativas que intentan desarrollar las empresas. Así, si se trata de empresas con una elevada tasa de actividad innovadora y alto riesgo, se necesitarán estructuras donde haya muchas oportunidades para que el inversor opine, para poder cambiar el control, etc., mientras que en el caso de que se necesiten mecanismos que sean capaces de trasladar los recursos de sectores maduros hacia sectores con más potencial de desarrollo, se necesitarán mercados de capitales anónimos. Por lo que países como Estados Unidos, cuyo modelo de desarrollo económico depende de la capacidad innovadora, necesitan unos mercados de capitales activos, que faciliten esta función.

Como consecuencia de esta situación, el ponente reconoció, en primer lugar, la dificultad para la convergencia en las formas de propiedad y gobierno de las empresas, debido a los distintos sistemas legales en los que se enmarcan. En segundo lugar, se preguntó si sería deseable esa armonización, ya que si parte de que las diferencias existentes obedecen a las diversas necesidades de las empresas, a opciones estratégicas sobre los recursos que quieren promover y éstos dependen de las formas de gobierno que adopten, probablemente no sería deseable esa armonización. Pero lo que sí resulta muy importante, a juicio del ponente, son la transparencia de las empresas y la eficacia de los sistemas judiciales para proteger los distintos intereses. En el caso español, es particularmente importante insistir en la transparencia que permita conocer qué hay detrás de las participaciones accionariales cruzadas, quiénes son los accionistas de control detrás de cada empresa de los grupos, cuáles son las transacciones entre empresas vinculadas, etcétera. Y en tercer lugar, Vicente Salas señaló que hay sitio para dejar a las empresas que encuentren los sistemas que mejor se adapten a sus necesidades, pero prestando atención a los aspectos en los que puede haber externalidades importantes en el ejercicio de las decisiones privadas. El problema cuando hay fraude empresarial es que se transmite una crisis de confianza al conjunto del sistema, por lo que habría que tomar algunas precauciones *ex-ante* para prevenir esa desconfianza, estableciendo unos mínimos. Y es en la definición de esos mínimos en lo que habría que centrar la atención en estos momentos, concluyó el profesor Salas.

### Ignacio Santillana

Para finalizar la ronda de intervenciones, Ignacio Santillana, docente y profesional con amplia experiencia en grandes grupos empresariales, tanto españoles como americanos, comenzó su exposición señalando la conveniencia de vincular el buen gobierno de la empresa con los resultados de la misma, aspecto que no suele ser contemplado cuando se habla de la situación actual de *pseudocrisis* de las empresas o de los ejecutivos. Estos últimos han jugado un papel destacado en los últimos años en la creación de valor para las empresas.

Para el ponente, se ha pasado de un clima eufórico a un momento como el actual, en el que se cuestiona todo, y el debate se centra en la necesidad de nuevas formas de organizar las empresas, prestando especial atención a los consejos de administración, a la defensa de los intereses de los accionistas, etc.; pero sin que haya habido una preocupación especial en preguntarse para qué están las empresas, y ver si realmente el modelo tradicional necesita un cambio, debido a las transformaciones del entorno.

Ignacio Santillana reconoció que ha habido fallos de ejecución de algunos directivos, fallos que siempre han existido, pero que no se conocían, y que ahora salen a la luz pública porque hay transparencia. En algunos casos, esos fallos de los ejecutores han venido propiciados por el clima eufórico que vivió la economía, al dar la sensación de una capacidad ilimitada. En cualquier caso, al examinar a los gestores hay que diferenciar entre aquellos que han cometido irregularidades de

los que simplemente han sido piezas del sistema.

La reflexión que se está llevando a cabo en torno al mundo empresarial sobre adaptación a las nuevas situaciones, códigos de buena conducta, transparencia, etc., es interesante e importante, pero para el ponente todo ello es insuficiente si no se cuenta con la ética del gestor y con la ética de los que representa, ya que los aspectos éticos cuando se manejan recursos ajenos son sustanciales. El buen hacer y su ética es condición necesaria para la adecuada generación de valor y su administración.

El ponente concluyó su intervención reclamando que la discusión no se quede en los asuntos de regulación, y que se avance en el debate sobre el tipo de empresa que queremos y hasta qué punto las empresas están adaptadas para conseguir los objetivos deseados.

\* \* \*

Tras esta ronda de intervenciones, el decano Manuel Lagares abrió el debate, en el que surgieron temas como la necesidad de evitar una excesiva regulación que dé una imagen de desconfianza de unas empresas que han demostrado en los últimos años su eficacia y su eficiencia; la conveniencia o no de las *stock options* como mecanismo de compensación de los ejecutivos; el papel del empresario/emprendedor y su confusión con el gestor, y la *perplejidad* de los pequeños inversores en el mercado de capitales ante la actual situación.

*Esta crónica ha sido elaborada por M.ª Eugenia Callejón, Economista*



## Enfoques filosófico-metodológicos en economía

W. J. González, G. Marqués y A. Ávila. (editores)

Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2002. 308 págs.

El libro aquí reseñado continúa el camino abierto por *Ciencia económica y Economía de la ciencia: Reflexiones filosófico-metodológicas*, de los mismos editores y publicado también en Fondo de Cultura Económica, en el año 2001 y surge de la compilación de diversos trabajos presentados en el II Simposio de la Sociedad Iberoamericana de Metodología Económica (SIAME), celebrado en octubre de 2001.

El libro se estructura en cinco bloques. En el primero se debaten los problemas metodológicos de «amplio espectro», con un trabajo que lleva por título, *¿Es la Economía una Ciencia? Una discusión de cuestiones metodológica*, realizado por Víctor A. Beker, en el que se hace un repaso al estado de la cuestión, dejando abiertas preguntas como *¿Cuáles son los objetivos de la ciencia económica? ¿Cuál debe ser su metodología? ¿Cuál es su status en el mundo de la ciencia? ¿Cuáles son los rasgos que necesariamente debe tener para ser considerada una actividad científica?*

Todavía perteneciente al primer bloque es el trabajo *La Epistemología de la Economía de Alexander Rosenberg: una evaluación crítica*, de Eduardo R. Scarano. Rosenberg veía la teoría económica como filosofía política y Scarano, después de analizar la Epistemología de Rosenberg, ve muy crítica y negativamente algunos de sus planteamientos, sobre todo su propuesta metodológica que, en su opinión, conduce a la defensa de una teoría sin tomar en cuenta el pluralismo epistemológico, más que a su caracterización de esa disciplina. A pesar de sus críticas, está de acuerdo en otros aspectos y afirma que su Epistemología es una de las más

interesantes y profundas metodologías de la Economía formuladas.

En la segunda parte, se abordan las interpretaciones filosóficas de dos escuelas de economía a través de los trabajos de Ricardo Crespo, Pierre Charles Pradier y David Teira Serrano. El primero de estos autores se centra en la Escuela Austriaca, titulando su trabajo, *Tres objeciones al aristotelismo de Carl Menger*. Los segundos, se ocupan de la Escuela de Chicago en el capítulo, *Frank Knight y los positivistas*. La tercera parte se centra en la Racionalidad Económica siguiendo dos direcciones. La primera, busca la consideración de sus bases epistemológicas y su incidencia metodológica en la predicción, concretándose en el trabajo *Análisis de la racionalidad y planteamiento de la predicción en Economía Experimental* de Wenceslao J. González, en donde analiza, por un lado, el enfoque de Selten, acerca del papel de la racionalidad en la Economía Experimental, observándose un rechazo por la concepción metodológica dominante, y por otro, realiza el planteamiento de la predicción en la Economía Experimental muy encauzado, en este caso, por la Teoría de Juegos, de la que Selten es un gran conocedor y por la que recibió el Premio Nobel compartido con Nash y Harsanyi. La segunda dirección de la Racionalidad Económica estudia la vinculación entre racionalidad e inducción en la perspectiva de los agentes postkeynesianos, dando lugar al trabajo de Gustavo Marqués, *Rutinas, intuición y racionalidad en los agentes postkeynesianos*, en el que se afirma, por ejemplo, que *no hay racionalidad posible en contextos inciertos, ya que bajo incertidumbre, los agentes sólo pueden, en el mejor de los casos «administrar» sus estados de ánimo*.

El cuarto bloque estudia la dinámica económica a través de dos aspectos. El primero de ellos, la estructura de preferencias y la revisión de creencias, es tarea de Eleonora B. Cresto y Pablo S. García, que bajo el mismo título,

*Revisión de creencias, estructura de posibilidades y preferencias, defienden la conveniencia de incorporar a la reflexión económica un modelo para el análisis y la comprensión de los cambios epistémicos que pueden sufrir los agentes*. El segundo, la teoría de la elección social, lo estudia el profesor Juan Carlos García-Bermejo Ochoa en su trabajo *Sobre el método axiomático en la teoría de la elección social*, en él se trata de ilustrar el papel determinante del método axiomático en el desarrollo de la teoría de la elección social, que se ha concretado en unas pocas variantes de un patrón común y en donde, la influencia de Arrow sobre el proceso ha sido decisiva.

Finalmente, la última parte se encarga de las cuestiones metodológicas de la Economía de la Ciencia y se desarrolla en un epígrafe titulado *Ciencia pública-Ciencia privada. Algunas reflexiones sobre el status económico del saber científico*, de Jesús P. Zamora Bonilla, que representa una de las líneas de investigación más recientes y en el que, después de un estudio introductorio y una conceptualización de lo que son los bienes públicos, se estudia el carácter convencional de la naturaleza pública de la ciencia, las diferentes alternativas existentes, la idea de un mercado de conocimientos científicos, terminando con un apartado sobre la «privatización» de la Universidad. Dentro de la dificultad que presenta la homogenización de diferentes textos procedentes de distintos autores y con áreas de trabajo bien definidas, el presente libro cubre, de forma sobresaliente, las expectativas planteadas, al recoger diferentes enfoques de la realidad filosófico-metodológica de la economía.

José Antonio Negrín de la Peña



## La economía mundial. Una perspectiva milenaria

Angus Maddison

OCDE, Ediciones Mundi-Prensa. Madrid, 2002

Esta obra surge de la proposición que le realizó Donald Johnston, secretario general de la OCDE, al profesor Angus Maddison para que revisara y actualizada su obra *The World Economy 1890-1992*, con el fin de que cubriera todo el siglo xx. El autor no sólo aceptó, sino que el resultado fue un trabajo de mucha mayor envergadura, que cubre el desarrollo económico de todo el mundo a lo largo de los últimos mil años (con referencias también al primer milenio de nuestra era).

El objeto de este estudio es cuantificar exhaustivamente la evolución a largo plazo de la población y de la renta mundiales. Asimismo, se identifican las fuerzas que explican el éxito de los países ricos, e investiga los obstáculos que dificultaron el avance en regiones que quedaron atrás. La originalidad de este estudio reside en que cuantifica de forma sistemática resultados económicos comparados. Para retroceder a épocas anteriores a los siglos xx y xx, es necesario utilizar pruebas menos fiables, así como hipótesis e indicios. Este es, sin embargo, un ejercicio útil y necesario a juicio del autor, ya que las diferencias en el ritmo y en la forma de evolución de las principales regiones del mundo tienen profundas raíces en el pasado. En este trabajo tanto los datos cuantitativos como los procedimientos de estimación son descritos con total transparencia.

El estudio parte de una serie de datos, que configurarían las líneas maestras del desarrollo mundial: en el curso del pasado milenio, la población mundial se multiplicó por 22, la renta *per cápita* por 13 y el PIB mundial por cerca de 300. Este avance constituye un fuerte contraste con el registrado en los mil años precedentes, en los que la población mundial sólo había crecido en una sexta parte, y la renta *per cápita*

no había experimentado ninguna mejora. Entre el año 1000 y 1820, el avance de la renta *per cápita* fue lento, y gran parte del incremento hubo de dedicarse a satisfacer las necesidades de una población que se había multiplicado por cuatro. Desde 1820, el desarrollo mundial se volvió mucho más dinámico: la renta *per cápita* aumentó más de ocho veces, y la población más de cinco.

Además, a largo plazo la esperanza de vida se ha prolongado considerablemente: en el año 1000 era de alrededor de 24 años (una tercera parte de los niños morían antes de cumplir un año), hasta 1820 aumentó de forma casi imperceptible; y fue sólo a partir de esa fecha que el avance ha sido llamativo. En la actualidad, la esperanza de vida media es de 66 años.

El proceso de crecimiento mundial ha resultado irregular, tanto en el tiempo como en el espacio. La mejora de la esperanza de vida y el aumento de la renta han sido más rápidos en Europa Occidental, América del Norte, Australasia y Japón. En 1820, este grupo de regiones había alcanzado un nivel de ingresos dos veces superior al del resto del mundo, y en 1998 la diferencia era ya de siete a uno. En la actualidad, la diferencia entre el primer país del mundo (los Estados Unidos), y la región más pobre (África), es de veinte a uno, y sigue creciendo. Sin embargo, la divergencia no es inexorable, como demostraron los países emergentes del sudeste asiático durante la segunda mitad del siglo xx. No obstante, el crecimiento económico mundial se ha visto sujeto a una importante desaceleración desde 1973 y el avance experimentado por Asia ha sido contrarrestado por el estancamiento y el retroceso en otras partes del mundo. El autor identifica tres procesos interactivos como causas del crecimiento económico en el curso del último milenio: 1) la conquista o la colonización de zonas relativamente poco pobladas, dotadas de tierras fértiles, de nuevos recursos biológicos o de un potencial para hacerse cargo

de trasvases de población, de cultivos y de ganado; 2) el comercio internacional y los movimientos de capitales; y 3) la innovación tecnológica e institucional. Tras una introducción, el libro se estructura en tres capítulos y seis anexos. El primero de los capítulos desarrolla las líneas maestras del desarrollo mundial. El segundo analiza los efectos del desarrollo occidental sobre el resto del mundo durante el período 1000-1950. Finalmente, el tercer capítulo se ocupa de la economía mundial en la segunda mitad del siglo xx. Por su parte, el primero de los anexos proporciona una descripción cuantitativa de la economía mundial para el período comprendido entre 1820 y 1998, presentando estimaciones de la población, el PIB y el PIB por habitante para siete años de referencia, y sus tasas de crecimiento en cinco fases del desarrollo. El Anexo B proporciona información sobre el crecimiento de la población mundial, del PIB y del PIB por habitante con anterioridad a 1820. En el Anexo C se realizan estimaciones anuales de la población, del PIB y del PIB por habitante para 124 países, siete regiones y el mundo, para el período 1950-1998. El Anexo D se ocupa del crecimiento, durante la última década del siglo xx, de 27 países ex-comunistas. A continuación, el Anexo E recoge estadísticas sobre el trabajo y la productividad laboral en el período 1870-1998. Finalmente, y para este mismo período, el Anexo F cuantifica las exportaciones de diferentes países y regiones, tanto en valor como en volumen. Se completa este volumen con una amplia bibliografía.

M.º Eugenia Callejón



## Globalización y nueva economía

Maite Barea y Margarita Billón

Encuentros Ediciones, Colección Oikos-Nomos, Madrid, 2002, 185 págs.

Nos encontramos ante un libro que no sólo pretende una descripción y análisis de los principales pilares en los que se asienta el proceso de globalización económica actual, cuya comprensión exige caracterizar los elementos que conforman la realidad y sus relaciones de interdependencia dentro de un contexto social, cultural y político, en palabras de las propias autoras, sino que además plantea una metodología y un enfoque claramente normativos para la solución de esos problemas. En este sentido, es una obra propia y original, en cuanto que defensora de unas convicciones que orientan las bases del razonamiento posterior. Maite Barea y Margarita Billón son profesoras titulares de Economía Aplicada en la Universidad Autónoma de Madrid. Barea es profesora visitante en diferentes universidades extranjeras, ha sido vicedecana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y posee una larga experiencia investigadora en los campos de la economía mundial y europea, así como en economía social y doctrina social de la Iglesia. Billón ha centrado su labor investigadora en el comercio internacional, comercio exterior agrario español, comercio electrónico y nueva economía. Este libro recoge la experiencia conjunta de las autoras en un proyecto de investigación docente en el que los estudiantes participaron en una simulación de negociaciones en diversos foros económicos internacionales en el marco del proceso de globalización. Las autoras definen la globalización como un proceso caracterizado por una creciente interpenetración de las economías, motivada a su vez por la integración de los distintos mercados de productos y factores —bienes, servicios, trabajo, capital, tecnología y conocimiento— que traspasan las

limitaciones geográficas y son sustituidos por un mercado mundial en un contexto de paulatina liberalización, desregulación y procesos de integración regional. En función de esta definición y respondiendo al título de la obra, ésta se estructura en seis capítulos, los cinco primeros centrados en temas vinculados a la globalización y un sexto en el que se trata de la *nueva economía*. El capítulo primero, en el que analizan la contribución del desarrollo tecnológico y el papel del conocimiento al proceso de globalización, se comienza con los aspectos conceptuales referentes a la tecnología y a la innovación tecnológica, así como al conocimiento como fuente de la innovación y orientador de sus aplicaciones. Se explicitan las consecuencias de la globalización de la tecnología: el tecnoglobalismo, y se ofrecen datos significativos sobre intercambios comerciales de tecnología, flujos internacionales de patentes, así como de alianzas estratégicas interregionales e intrarregionales al objeto de compartir y/o desarrollar nuevas tecnologías. Se resalta la importancia de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) y su excepcional contribución a la globalización de mercados financieros, de bienes y de servicios. Por último, se subraya el papel excluyente que las TIC pueden suponer al contribuir a ampliar la brecha existente entre países ricos y países pobres, ya que éstos tienen mucho menor acceso a las ventajas ofrecidas; citando a la OCDE, más de la mitad de la población del mundo no ha realizado jamás una sola llamada telefónica, ¿cabe hablar ante ellos de las ventajas de Internet? En el capítulo segundo se estudia el papel del comercio internacional en el proceso globalizador. Comenzando con unas breves referencias a las teorías del comercio internacional —Smith, Ricardo, Heckscher-Ohlin, Krugman, Vernon— se exponen los beneficios y los costes del comercio, su estructura, tanto por productos y sectores como

por áreas, y su evolución (el comercio mundial se ha multiplicado por 80 a lo largo de la segunda mitad del siglo xx).

La regulación del comercio internacional recibe mención aparte, desde el GATT a la OMC, pasando por el Mercado Único europeo, el NAFTA o MERCOSUR. Si bien es cierto que se han logrado enormes avances en la reducción de las barreras proteccionistas con las ventajas que ello conlleva para el comercio mundial, no es menos cierto, según las autoras, que dichas ventajas no se han materializado adecuadamente y que están o pueden redundar en la persistencia de desigualdades, como la pobreza y el paro, entre los países avanzados y los países en vías de desarrollo.

En el capítulo tercero se trata de la globalización financiera: *las estrechas interconexiones entre sistemas monetarios y mercados financieros nacionales, resultado de las medidas de liberalización y desregulación adoptadas primero por los Estados Unidos y Gran Bretaña entre 1979 y 1982 y por los restantes países industrializados en los años siguientes*. En este sistema, muy jerarquizado y carente de supervisión, se producen en la actualidad en torno a 1,5 billones de dólares diarios de operaciones cambiarias, de las cuales sólo entre el 5 y el 8% corresponden a una transacción internacional real. Las interconexiones informáticas permiten una unidad de tiempo y de lugar que han transformado una virtualidad técnica en un hecho económico. Se exponen las etapas de la liberalización y de la globalización financieras y se resalta el papel de los déficit públicos en estos fenómenos, el crecimiento del *stock* de activos financieros y de la gama de productos, la desregulación, desintermediación y primacía de los mercados sobre la políticas monetarias autónomas han demostrado el enorme poder de los movimientos incontrolados de capitales y las tremendas consecuencias de las presiones especulativas. A ello se

añade el problema de la crisis de la deuda de los países en desarrollo. En opinión de las autoras (o de Maite Barea, en este caso, pues en el prólogo especifican que los capítulos tercero, cuarto y quinto han sido escritos por ella, mientras que el primero, segundo y sexto lo han sido por Marta Billón), la crisis de la deuda que estalla en 1981-1982 y su espiral posterior fueron producto de la corresponsabilidad de los gobiernos de los mismos países endeudados —lanzados en muchos casos alegremente a efectuar inversiones carentes de fundamento y rentabilidad—, de los países acreedores, de la política monetaria de EE.UU., de la falta de control por parte del FMI, de los flujos de petrodólares provenientes de los países de la OPEP y de la desmedida búsqueda de lucro de los bancos comerciales. Se exponen las bases del Plan Brady y los sucesivos planes de condonación y refinanciación, pero el resultado final ha sido que *entre 1982 y 1998 el conjunto de países en desarrollo deudores haya reembolsado más de cuatro veces sus deudas iniciales y, a la vez, el monto de deuda originario se hay más que triplicado*. Este problema es un caso claro de olvido, tanto del «bien común» en el sistema económico internacional como de la unidad de la familia humana. La disociación entre economía financiera y economía real ha dado lugar a situaciones tan flagrantes como la crisis del sudeste asiático, la cual se analiza con detalle, para pasar a exponer posteriormente una *nueva arquitectura financiera* (alternativa, entendemos) que tendría en cuenta las propuestas de Tobin, Stiglitz o Boissieu, manifestándose a favor de una mayor democratización en la toma de decisiones, con mayor transparencia en la información estadística, al mismo tiempo que se dotaría a los organismos internacionales de funciones propias, hasta ahora, de los Estados-nación. Se trata en la obra (capítulo cuarto) del papel del sector público ante la

globalización, y para ello se exponen los diferentes modelos que subsumen la dimensión cultural del estado, el modelo americano, el japonés y el europeo, para pasar a subrayar la crisis fiscal actual de los estados de bienestar en nuestro continente y a defender el principio de subsidiariedad como clave de las relaciones Estado-sociedad. En el capítulo quinto se vinculan los conceptos de globalización y desarrollo y tras enumerar algunos de los enfoques tradicionales sobre la problemática de éste se ofrece un nuevo enfoque global de desarrollo que supone una nueva metodología en la cual el centro de intervención es la persona, su entorno familiar y comunitario y las medidas se orientan a la coparticipación, buscando un desarrollo *ligado a los valores propios de cada sociedad*. De esta forma las autoras proponen un modelo diferente basado en la subsidiariedad y la solidaridad. Por último, en el capítulo sexto, a modo de epílogo, se hace referencia al debate existente en torno al concepto y características de la nueva economía en el marco del proceso de globalización. Desde una perspectiva macroeconómica se estudian la productividad, los cambios en las relaciones entre inflación y desempleo, la importancia del conocimiento y la información en la nueva economía, una economía en red (Castells), virtual y digital que favorece la convergencia de tecnologías. Desde la perspectiva microeconómica se analizan los nuevos mercados, productos y agentes, y el comercio electrónico, así como las ventajas competitivas aportadas. Se concluye resaltando la dificultad de evaluar adecuadamente la nueva realidad con el marco conceptual en que se basa la economía convencional. Las conclusiones-resumen de la obra, una relación de llamadas según capítulos y una amplia bibliografía completan la publicación, la cual constituye un amplio repaso a los problemas actuales de la economía mundial, exponiéndolos desde sus

remotos orígenes y que a su vez se muestran como condicionantes de los procesos globalizadores, que éstos podrán resolver o agudizar según se sepan orientar; mostrándose las autoras como decididas partidarias de planteamientos humanitarios. *El ser humano debe ser siempre un fin y no un medio, un sujeto y no un objeto, y mucho menos un producto comercial. Para que la globalización sea realmente útil al progreso de la dignidad y de los derechos del hombre no se puede prescindir de la búsqueda constante de las garantías sociales, legales y culturales necesarias para que las personas y los grupos intermedios sean el centro de la vida económica y política*. Ojalá nos lo recordaran más a menudo.

**Víctor Simancas**



## Los desafíos de la economía mundial en el siglo XXI

Carlos Berzosa

Ed. Nivola, Libros y Ediciones, Colección Matices, Madrid, noviembre 2002. 156 págs.

Carlos Berzosa pretende dar cuenta en este libro, según él mismo declara al final del primer capítulo, de cómo *frente a los satisfechos que nos quieren convencer de que vivimos en el mejor de los mundos posibles, se acumulan muchos problemas cuya resolución no parece factible en nuestros comportamientos productivos y de consumo actuales* y a lo largo de la obra analiza esos problemas, *aunque sólo sea para crear conciencia de lo que nos pasa o les pasa a otros ciudadanos*, sin sustraerse por ello de valorar positivamente los logros alcanzados. Así que esta declaración de intenciones nos sitúa en el propósito del autor. Constituye una obra de orientación claramente divulgativa, soportada en un lenguaje sencillo, en el que se soslaya deliberadamente la terminología especializada, orientada a un público amplio al que no se exigen conocimientos económicos avanzados. Al mismo tiempo, no se trata de una obra ortodoxa, apologetica de las grandes ventajas de la nueva economía o de la panacea de la globalización. En ella se señalan muy bien los avances alcanzados en el bienestar material, sobre todo en los países desarrollados, pero también se subraya la permanencia de fortísimas desigualdades entre áreas y países del mundo, e incluso, entre las distintas capas sociales dentro de un mismo país, diferencias que aún persisten a pesar de los avances tecnológicos y económicos logrados. Carlos Berzosa es un referente en nuestro país cuando nos ocupamos de la economía mundial y especialmente en las cuestiones relativas al desarrollo económico. Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad Complutense de Madrid, posee un largo bagaje docente e investigador, fue decano de la Facultad durante catorce años,

ha publicado varios libros, entre ellos *Estructura económica mundial*, múltiples artículos, es fundador o promotor de revistas especializadas y, sobre todo, es maestro de maestros, en el sentido de que sus discípulos ya imparten sus enseñanzas en diversas cátedras de Economía Mundial. También ha sido un buen discípulo, pues en sus investigaciones y argumentos se aprecia la influencia del pensamiento de José Luis Sampedro, padre de la Estructura Económica Mundial en nuestro país, por lo que cabe establecer paralelismos entre la obra que estamos comentando y *Las fuerzas económicas de nuestro tiempo* (J. L. Sampedro, 1968) o subrayar la evidente influencia de *Conciencia del subdesarrollo* publicada en 1972 pero reeditada y revisada conjuntamente por Berzosa y Sampedro en 1996 (Taurus). La obra se estructura en ocho capítulos, centrándose el primero en *Un mundo globalizado*, donde se expone el proceso de globalización, la persistencia de las diferencias económicas, sociales y políticas en el mundo y los nuevos objetos de preocupación como es la contaminación y la sobreexplotación de los recursos no renovables. En el segundo, *El estado de la economía mundial*, se expone el fortísimo crecimiento de la producción y el comercio en el siglo pasado, pero también la agudización de las desigualdades en la distribución de la renta que implican unos efectos derivados en carencias alimentarias, sanitarias y educacionales. El impacto demográfico, el crecimiento exponencial de la población global, pero desigual entre los países desarrollados y los que no lo están, repercute negativamente en los niveles de renta por habitante. El autor considera que tanto los aspectos demográficos como los avances tecnológicos están interrelacionados con el *desenvolvimiento económico*. Analiza las transformaciones técnicas y sociales desde la Primera Revolución Industrial, el papel del Estado a lo largo del siglo xx, las recientes tendencias

hacia la hegemonía del mercado en detrimento de los logros y derechos conquistados a partir de la crisis de 1929 y también la influencia ejercida por la contrastación de los sistemas, capitalista y socialista, que convivieron a lo largo de la mayor parte del siglo. En el capítulo tercero, sobre *El crecimiento económico*, se estudian las causas diferentes que han orientado el desarrollo de algunos países, y las consecuencias de la dependencia económica de las antiguas colonias respecto al centro. Entre los motores del crecimiento se citan la innovación, la competencia, la ideología liberal y el renovado papel del Estado a mediados del siglo, en las economías mixtas. Se analizan también la eclosión de los nuevos países industriales, fundamentalmente en el sudeste asiático, y el fracaso de las economías con planificación centralizadora que ha conllevado, en muchos casos, un empobrecimiento de la población en el tránsito hacia la economía de mercado. A continuación, en los capítulos cuarto y quinto, se plantean el análisis de *los países desarrollados* y posteriormente *el subdesarrollo*. En el primer caso se estudia, desde una perspectiva histórica que contempla un amplio espacio temporal, la evolución económica de las grandes regiones mundiales, resaltando el mayor crecimiento de las áreas desarrolladas frente a las subdesarrolladas, con lo que la brecha entre ambas tiende a ampliarse. El autor realiza una exposición sobre las crisis económicas, citando los planteamientos schumpeterianos sobre las ondas económicas y las fluctuaciones cíclicas, a partir de 1929, deteniéndose en las características de las oscilaciones posteriores a la crisis de 1973. De ahí se entronca con la aparición del estado del bienestar y sus ventajas, desarrollado fundamentalmente en Europa, y el cuestionamiento por el que atraviesa actualmente, a causa de la creciente competencia internacional, así como al resurgir de las ideas neoliberales que se concretaron en políticas orientadas

a la reducción del intervencionismo estatal a partir de los años ochenta, ofreciéndose las ventajas del mercado como el paradigma dominante en los países desarrollados.

El análisis del subdesarrollo se lleva a cabo mediante un repaso de las diversas teorías que sobre él se han ofrecido sucesivamente por parte de los pensadores económicos, contrastando la teoría de la dependencia originada en Myrdal (1957) y en los economistas de la CEPAL, con los nuevos planteamientos en que se apoya el Fondo Monetario Internacional. La crisis de la deuda externa de los países subdesarrollados y los factores que condicionan el subdesarrollo, son analizados por el autor al final del capítulo, mostrándose firme partidario de reformas políticas e institucionales, de la vuelta a la planificación para administrar racionalmente los recursos, de la reforma agraria como instrumento de una distribución más equitativa de la renta y de una decidida intervención internacional, tal y como propugna el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que oriente las ayudas hacia esos países y controle su aplicación evitando el despilfarro en el caso de naciones con administraciones políticas corruptas y dictatoriales que exigen la implantación de la democracia como condición *sine qua non* para el desarrollo.

La globalización se analiza en el capítulo sexto, desde las razones que la promueven, sus pros y sus contras, la intensificación de las diferencias entre países ricos y países pobres, que no es achacable al fenómeno globalizador en sí mismo, pues aquéllas provienen de causas muy anteriores, pero que éste contribuye a agudizar. La completa desregulación de los movimientos de capitales ha sido causa de tremendas operaciones desestabilizadoras con profundas repercusiones en el empobrecimiento de naciones enteras. Berzosa finaliza el capítulo con unas propuestas alternativas, que abarcan desde la defensa de la tasa Tobin a la suscripción

de las recomendaciones del PNUD, mostrándose muy crítico con las políticas aplicadas por el FMI y el Banco Mundial y afirmando que los problemas son sobradamente conocidos, que las soluciones son evidentes y que si no se aplican es, sencillamente, porque van en contra de los intereses de los grandes poderes de decisión en los países desarrollados. Por último, en el capítulo séptimo, se realiza un inventario de los problemas de la economía mundial, que según el autor son, fundamentalmente, la pobreza (origen de los movimientos migratorios del campo a las urbes o de carácter internacional), el desempleo, la desigualdad en todas sus facetas (entre las regiones, entre clases sociales, entre razas y etnias, por causa del género, aunque en opinión del autor la desigualdad más grave es la de carácter social) y la degradación medioambiental, tanto desde el lado de los *inputs* no renovables, los cuales, a causa de nuestra actitud depredadora, corren peligro de extinción, como del lado de los *outputs* que están deteriorando el ecosistema y acelerando cambios climáticos. En todos los casos se aportan datos estadísticos que confirman la intensidad de los problemas mencionados.

El propósito pedagógico y divulgativo de la obra se refuerza con la utilización de cuadros, resúmenes o estadísticas destacados y resaltados, que «trufan» el texto, bien dedicados a autores —Malthus, Marx, Schumpeter, Keynes...— bien centrados en instituciones —los organismos económicos internacionales— en sistemas organizativos —taylorismo, fordismo, toyotismo—, en mediciones estadísticas —del estado del bienestar, del crecimiento económico y demográfico, de la intervención del Estado—, o bien en exposiciones cronológicas —las etapas del crecimiento económico español—. Una bibliografía muy selecta, de menos de cincuenta obras, orienta al lector para ampliar conocimientos sobre los aspectos mencionados en el libro.

No estamos ante una obra que pueda aportar nuevos planteamientos de carácter original y revolucionario sobre los temas tratados. Nos encontramos ante un trabajo de síntesis, de compendio divulgativo, expositivo, de muy amplios contenidos que, indudablemente, a causa de su brevedad, no desarrolla en forma erudita. Contribuirá a ilustrar a los profanos y a refrescar la memoria de los no tan profanos, que frecuentemente olvidamos, embaucados por las versiones oficiales de los medios de comunicación, la gravedad de los problemas que atentan al mundo.

**Víctor Simancas**



## Desarrollo sostenible

Alicia Montalvo (coord.)

Información Comercial Española, núm. 800, junio-julio 2002, Ministerio de Economía

La revista *Información Comercial Española* aborda en su número 800 el tema del desarrollo sostenible, con ocasión de la reciente Cumbre de Naciones Unidas de Johannesburgo, que tuvo este mismo título, y que se ha celebrado diez años después de la histórica Cumbre de Medio Ambiente y Desarrollo de Río de Janeiro.

Como se nos indica en la presentación del número, a la hora de comenzar a preparar este monográfico hubo de realizarse una labor previa de definición del concepto, optándose por un enfoque que pretende hacer del desarrollo sostenible un elemento integrador. Existe una definición ya clásica de desarrollo sostenible que, a pesar de su gran ambigüedad, sigue siendo la única definición compartida, porque es lo suficientemente general como para dar cabida a las distintas definiciones individuales. Se trata de la recogida en el Informe Brundtland de 1987: *El desarrollo que asegura la satisfacción de las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades*. Si bien el contenido de esta definición ha sido cuestionado, se puede afirmar que, en todo caso, existe la certeza de que el modelo de desarrollo industrial que ha prevalecido hasta ahora no es el correcto y que, por tanto, hay que pensar en otras formas para el futuro.

Otro aspecto del desarrollo sostenible comúnmente adoptado es su carácter multidisciplinar, que abarca tres componentes fundamentales: el medioambiental, el económico y el social.

Desde el punto de vista de la economía, existen tres aproximaciones posibles al desarrollo sostenible. En primer lugar, la llamada genéricamente *economía ambiental*, que es la aproximación económica al medio

ambiente, uno de los tres componentes del desarrollo sostenible, y que busca superar los fallos del mercado.

En segundo lugar, el estudio y análisis del pilar económico del desarrollo sostenible, con el objetivo de sentar las bases de un *crecimiento económico equilibrado* fundamentado en los mercados liberalizados como requisito previo del desarrollo sostenible.

Por último, la más complicada, la aproximación que trata el desarrollo sostenible como un *elemento integrador de sus tres componentes*, medioambiental, económico y social, que va más allá de una mera agregación diluyente de los mismos, constituyendo la base sobre la que se construye una nueva forma de entender las relaciones económico-sociales que rigen el sistema en el que se desenvuelven las sociedades actuales. En esta vertiente se enmarcan la mayoría de los autores que participan en este número de ICE.

En primer lugar se presenta el trabajo del profesor Salah El Serafy (que fue miembro del Banco Mundial durante veinte años), quien pone en tela de juicio los modelos de desarrollo que toman el crecimiento económico como único referente. El autor cuestiona la forma en que dicho crecimiento se mide y hace una exhaustiva valoración de las iniciativas más recientes tendentes a elaborar una contabilidad verde o ambiental. Esta nueva contabilidad no sólo debe complementar con soluciones intermedias los actuales sistemas de contabilidad nacional, sino que debe sustituirlos, pues ofrecen una idea falsa y distorsionada de las economías que están agotando y degradando sus recursos naturales.

A continuación, el profesor José Luis Ramos Gorostiza presenta una visión del desarrollo sostenible y del problema de la solidaridad intergeneracional mediante un referente histórico fundamental: el Movimiento Conservacionista Americano de principios del siglo xx. A través de este trabajo se comprueba que hemos avanzado muy poco en la resolución de las principales preocupaciones

ambientales y, por otra parte, que el carácter ecléctico y heterogéneo de la doctrina conservacionista pudo ser el germen de su fracaso: las tensiones y contradicciones internas entre los utilitaristas y los preservacionistas y las controversias sobre la literatura que se produjo desde la perspectiva del análisis económico, fueron causa de que se anulara, en buena medida, el impetu político del movimiento.

El siguiente artículo, de Fernando Jiménez Latorre y Catalina Rams Ramos (técnicos comerciales), parte de las premisas de que el deterioro del medio ambiente es un problema económico y de que hay que asumir la necesidad de un crecimiento económico equilibrado sostenido. La intervención del sector público para resolver los fallos del mercado mediante una regulación apropiada y la utilización de instrumentos de mercado para internalizar los costes externos se consideran elementos fundamentales para mejorar el crecimiento potencial, según estos autores.

El trabajo del profesor Luis Jiménez Herrero sitúa en el centro de su análisis las relaciones entre los sistemas económicos, ecológicos y sociales dentro de un sistema global y único. Para el autor, uno de los elementos clave de la sostenibilidad es la *resiliencia* o capacidad para absorber los cambios tanto dentro de cada sistema como en las relaciones entre sistemas. El enfoque del profesor Jiménez Herrero, más que multidisciplinar, es, como él mismo señala, *transdisciplinar*, al establecer las claves para tratar los problemas e interrogantes en su conjunto y en escenarios cambiantes.

Por su parte, Frederik van Bolhuis, economista del Banco Mundial, muestra cómo las democracias de mercado impiden tomar decisiones políticas con un amplio horizonte temporal, centrándose en el corto plazo, y las consecuencias que esto tiene sobre el desarrollo sostenible. Para este autor, la agregación de intereses individuales lleva a actuar de forma miope, mientras que las

sociedades, como entes colectivos, se plantean objetivos con un horizonte temporal más largo.

Seguidamente, Domingo Jiménez Beltrán, hasta hace poco director ejecutivo de la Agencia Europea de Medio Ambiente (AEMA), ofrece en su colaboración una visión de la situación mundial en materia de desarrollo sostenible y, más en particular, en la Unión Europea. Revisando las principales iniciativas adoptadas desde la Cumbre de la Tierra de 1992, el autor hace un balance del cumplimiento de los compromisos que entonces se asumieron, para concluir que es necesario dar un nuevo impulso político de escala internacional al desarrollo sostenible, antes de que sea demasiado tarde.

A continuación, el trabajo de Jean-Jacques Schul (Banco Europeo de Inversiones) se centra en la responsabilidad de los bancos multilaterales de desarrollo que, mediante un riguroso análisis de proyectos, deben rechazar las *propuestas insostenibles*. Schul analiza los procedimientos vigentes para la valoración de proyectos de desarrollo y apuesta por reforzar la capacidad de los bancos de desarrollo en la supervisión y elaboración de proyectos, así como por dar prioridad a los proyectos que incorporen implicaciones a largo plazo. El artículo concluye con una serie de recomendaciones prácticas que todas las instituciones multilaterales comprometidas con el desarrollo sostenible deberían tener en cuenta. La profesionalización de los consejos ejecutivos de estas instituciones sería un requisito previo para compatibilizar el desarrollo sostenible con la eficiencia en la financiación del desarrollo. El siguiente trabajo, de Enric Ají (consultor especializado en materia medioambiental), analiza cómo integrar las variables ambientales en las estrategias empresariales. Para ello, aboga por que sean los máximos órganos de dirección de las empresas los que, con el necesario asesoramiento técnico, conozcan y

analicen de forma estratégica las variables ambientales, de forma que el medio ambiente se convierta en un punto fuerte de la empresa.

Por su parte, Juan Antonio Loste (experto en Derecho ambiental) aborda la necesidad de mecanismos legales de protección del medio ambiente que concilien la lógica del mercado con las regulaciones ambientales y los instrumentos de mercado.

Las dos últimas colaboraciones del monográfico abordan el problema del desarrollo sostenible desde la perspectiva de la solidaridad intrageneracional. Gustavo Yamada (economista del Banco Interamericano de Desarrollo) analiza la necesidad de abordar la reducción de la pobreza en el contexto del desarrollo sostenible. Para este autor, no es suficiente un crecimiento económico ambientalmente sostenible para eliminar las desigualdades, sino que hacen falta acciones específicas. Por otra parte, la reducción de la pobreza contribuye en sí misma al crecimiento sostenido. Además, el autor establece que el crecimiento económico necesario para la reducción de la pobreza debe ocurrir en un marco de estabilidad presupuestaria y de respeto al medio ambiente. El trabajo aborda los elementos fundamentales de una estrategia integral para la reducción de la pobreza, destacando los aspectos sociales.

Finalmente, la doctora Gro Harlem Brundtland (directora general de la OMS) aborda la estrecha conexión entre salud y desarrollo sostenible. Para la autora, compatibilizar salud y desarrollo, por una parte, y salud y medio ambiente, por otra, son desafíos que persisten y que exigen importantes inversiones.

Completa este número de la revista la sección *Tribuna de Economía*, que cuenta con dos artículos. El primero de ellos, del profesor Jesús Vázquez Abad, estudia la importancia de la política financiera de la empresa en la obtención de sus objetivos de crecimiento y en la valoración de sus acciones. En él se establece que las

conexiones entre las decisiones estratégicas y los fines a los que se dirigen, por un lado, y las decisiones financieras, por otro, son más fuertes de lo que normalmente se supone. Asimismo, se analiza la relación entre el crecimiento de la empresa y el riesgo financiero asumido por ella, reflejado en la estructura de su pasivo. En resumen, en este trabajo se ponen de relieve las múltiples repercusiones que pueden llegar a tener una política financiera adecuada en todos los agentes implicados en el desarrollo de la empresa, tanto empleados como proveedores y clientes, así como su eficacia a la hora de neutralizar los efectos negativos de factores como la inflación o el tipo de interés, y su peso en la valoración de las acciones de la empresa.

El segundo de los artículos de esta sección, firmado por las profesoras Begoña Torre Olmo y Myriam García Olalla, estudia los factores que determinan las decisiones de los partícipes en el mercado de fondos de inversión de renta variable a la hora de invertir en un contexto de mercados de capitales imperfectos, poniendo en duda la eficiencia de los modelos clásicos de valoración de activos, y teniendo en cuenta la existencia de asimetrías informativas, siendo estas circunstancias las que pueden explicar las distorsiones que presenta el comportamiento de los inversores. La rentabilidad histórica y la pertenencia de la gestora a algún grupo bancario o el volumen de la gestora, aparecen como las principales motivaciones para determinar la inversión. A modo de conclusión, las autoras recuerdan la importancia de tener en cuenta la convivencia entre factores racionales y emocionales a la hora de definir los modelos explicativos.

**M.ª Eugenia Callejón**



## Incentivos y desincentivos a la búsqueda de empleo

Alberto Vaquero García.

Ed. Consejo Económico y Social.  
Madrid, 2002. 363 págs.

Uno de los aspectos más polémicos y debatidos en la literatura económica ha sido, y sigue siendo, la posible influencia del subsidio por desempleo sobre el incentivo de los individuos a trabajar. Enfoques económicos y políticos diferentes se han posicionado, desde el nacimiento mismo de estas prestaciones, en aras de potenciar o atenuar esta figura asistencial. Aparte de las distintas visiones más o menos estereotipadas, los análisis económicos han carecido, en multitud de ocasiones, de una base estadística razonablemente sólida, situación esta no manifiesta en la presente obra.

De esta forma, el profesor Alberto Vaquero García consigue elaborar un estudio completo que aporta elementos claramente diferenciados frente a trabajos anteriores. Esta afirmación se ve refrendada con la concesión, por parte del Consejo Económico y Social, del premio a la mejor tesis doctoral, fundamento sobre el que descansa la realización de este libro.

La trama de la investigación gira en torno a una doble perspectiva.

De una parte, se encuentra la visión macroeconómica de la cobertura por desempleo, donde priman los aspectos más generalistas, mientras que desde la óptica microeconómica se trata de analizar la influencia que este sistema de prestaciones tiene sobre los trabajadores y empresarios. Ambos puntos de vista se contemplan en esta publicación, dotando a la misma de un difícil y envidiable equilibrio, conseguido gracias al magnífico tesón del autor por mostrar aspectos desconocidos, hasta la fecha, en la temática tratada.

La profundidad a la que llega el trabajo es elevada, aunque para aquellos que se acerquen a la lectura de las trescientas sesenta y tres páginas de las que se compone, hay que aclarar que no van a encontrar exhaustividad

en el análisis desde el lado de la demanda o de los efectos macroeconómicos, de igual manera que la consecuencia redistributiva de la asignación económica percibida por los agentes no es analizada.

No se trata de carencias en las proposiciones desarrolladas, sino más bien una apuesta por realizar un tratamiento más elaborado desde facetas centradas en las incidencias que sobre los individuos afectados tienen las medidas tomadas.

El armazón principal del libro está compuesto por cuatro capítulos, en los que se van desmembrando, tras unas esclarecedoras introducciones en cada uno de ellos, los factores determinantes que laten detrás de la problemática tratada. Además, y de acuerdo a una metódica pauta de orden, existe al final de cada una de las secciones una recopilación con la que se refrescan las ideas principales expuestas con anterioridad.

Todas las afirmaciones vertidas en párrafos anteriores están suficientemente avaladas por la investigación llevada a cabo, y una prueba evidente de ello es la parte final del texto, donde se pueden encontrar gran parte de las herramientas utilizadas por el autor para completar su tesis. De este modo, el lector puede apreciar el enorme esfuerzo realizado, quedando reflejado el mismo en la extensa referencia bibliográfica expuesta, así como en la lista desplegada sobre normativa que sobre desempleo ha sido utilizada. Las explicaciones a lo largo de la obra se encuentran acompañadas por un amplio despliegue de cuadros y gráficos, que hacen más amena su lectura. Tras la modelización efectuada y su consiguiente análisis se desvelan aspectos concretos de las prestaciones por desempleo desconocidos hasta la realización del presente estudio, y en el que se manifiestan una serie de resultados contrastados empíricamente, los cuales se alejan en bastantes ocasiones de las ideas preestablecidas sobre la cuestión. De este modo, se observa el carácter redistributivo de las ayudas que

perciben los desempleados, manteniendo de modo temporal la capacidad económica de los individuos que se enfrentan a la situación de perder los trabajos que desarrollaban, beneficiando así al conjunto de la sociedad.

Una de las conclusiones a las que se llega está dirigida a la necesidad de mantener la titularidad pública de este tipo de asistencia económica, mostrando el autor su discrepancia con la opción de una gestión privada de las ayudas por desempleo, ya que si desde el punto de vista del mantenimiento de la renta pudiese funcionar, desde la óptica de la universalidad se generarían fallos de asignación, dado los componentes coincidentes con un sistema asegurativo, en el que se deberían distinguir las características de cada sujeto perceptor.

Por otra parte, en la comparativa realizada con los países de nuestro entorno, se observa que lo que predomina es la disparidad de los sistemas, y así, cada país tiene su propio rasgo distintivo, siendo los elementos comunes entre naciones los menos abundantes. Además, se pone de manifiesto que en la Unión Europea se están endureciendo los requisitos para acceder al sistema de prestaciones, amén de producirse al mismo tiempo una disminución en las tasas de cobertura y paulatinas reducciones en la permanencia temporal de la recepción de estos subsidios asistenciales.

A continuación, al analizar desde el punto de vista teórico la influencia que la cobertura por desempleo tiene desde la doble visión de la oferta y la demanda, se observa que en el primer enfoque oferente, puede suponer un incentivo a incorporarse a la actividad laboral, a regresar si no se estaba o por el contrario, a continuar en dicho colectivo de la población activa. Pero también, y dependiendo de la frecuencia del desempleo, puede suscitar un aumento del paro voluntario, incitando al trabajador a perder el empleo con mayor facilidad.

Del mismo modo, y desde el lado del empleador, puede suscitar la utilización de despidos temporales, buscando la recontractación del individuo pasado un tiempo en el que se haya acogido al amparo de la subvención. Estas dos orientaciones complementarias convergen en la duración fijada por la administración para beneficiarse de la prestación, afectando de manera determinante al esfuerzo que los desempleados realicen para encontrar un nuevo empleo, o el tipo del mismo que sean capaces de aceptar, conociendo de antemano que al finalizar su contrato laboral tendrá derecho a recibir la asistencia correspondiente. Una vez desarrollados los factores constituyentes de la esencia de las prestaciones por desempleo, se despliega en el último capítulo y de modo más exhaustivo, los estudios empíricos desarrollados en busca de lo que de verdad tienen los denominados *efectos perversos* de la prestación, buscando las consecuencias de la misma tanto en los desempleados que buscan un trabajo como en aquellos inactivos que no lo hacen. Esta visión última no encuentra parangón en la literatura económica, puesto que, hasta la actualidad, los estudios se centraban en el alcance que sobre la dilación temporal en el proceso de búsqueda de empleo suscitaba en los individuos las ayudas estatales. Frente a esta postura, el enfoque que se da a la presente investigación es centrar el análisis en la problemática inherente a la inactividad como consecuencia de estar percibiendo un subsidio que garantiza una determinada capacidad económica sin necesidad de encontrarse empleado. Para representar fielmente las posibles respuestas, se tienen en cuenta tres escenarios diferentes en el proceso tratado, esto es, la situación del trabajador anterior al desempleo, la que se produce tras producirse el paso al estado de parado y la vivida durante ese período. La técnica econométrica utilizada para los distintos análisis ha sido la

de la regresión logística, por poseer este método unas características que se adaptan adecuadamente a los modelos de elección discreta, necesarios para determinar la respuesta de los individuos ante diferentes situaciones planteadas. Por otro lado, la etapa analizada se encuentra entre los años 1987 a 1999, trece años que proporcionan al estudio una amplia validez al incluir opuestos momentos del ciclo económico. Son variadas las conclusiones a las que se llega sobre el efecto que la prestación por desempleo desde la oferta de trabajo (trabajadores) tiene en la sociedad española. Así se señala, en base a las estimaciones de los distintos modelos propuestos, que el recibir una cobertura económica como la indicada provoca que la búsqueda de empleo se encuentre incentivada por aquellos que van a acceder al mercado laboral por primera vez, al igual que los que se encuentran en situación de desempleo y los que no estaban buscando trabajo anteriormente. Además, se muestra que se produce de manera continuada esta actividad de explorar en busca de una colocación. Todas las deducciones a las que se llega hacen referencia al efecto neto provocado en los individuos en su conjunto, y no a una resolución categórica válida para aplicar a cada caso concreto. A pesar de todo ello, el propio autor señala que hay que ser cautos en el momento de extrapolar los resultados obtenidos, ya que se trata de una investigación que, al igual que las similares en su naturaleza cuantitativa, está salpicada de limitaciones. Principalmente, las dificultades se encuentran en los cimientos mismos de la investigación, al provenir los datos muestrales utilizados de la Encuesta de Población Activa (EPA). En este tipo de cuestionarios se producen sesgos importantes, puesto que el encuestado puede reflejar situaciones que no corresponden a su realidad laboral, incluso llegando a mentir por temor a perder la prestación o sufrir recortes en su recepción. Se añade a estas dificultades la del cambio producido

en la metodología empleada en los años 1992 y 1999, puntos central y final del lapso temporal analizado. Existe, ocupando las postreras páginas del libro, un completo anexo estadístico explicando la metodología empleada en los análisis, al igual que los aspectos más destacados de cada uno de los modelos de regresión logística desarrollados con la finalidad de establecer los incentivos a determinados estímulos, desde la búsqueda inmediata de empleo hasta los que la realizan de forma continuada, pasando por las situaciones de desánimo para los que están recibiendo las ayudas oficiales. En todos los modelos ensayados se muestran los valores de las estimaciones de los parámetros junto con el p-valor correspondiente. En definitiva, se trata de un estudio novedoso que aporta una visión no desarrollada hasta el momento actual, y desde el que se contribuye con valiosas revelaciones a arrojar un haz de luz sobre un espinoso tema, motivo de continuos debates sociales, políticos y económicos, gracias al cual se señala la evidencia empírica que relativiza algunas conclusiones aceptadas en múltiples ocasiones sin la pertinente comprobación experimental, lo que ha generado una masiva aceptación de teorías ampliamente extendidas en algunos círculos socioeconómicos. A pesar de ello, se relativizan las conclusiones a las que se llega, y se subraya la modestia del trabajo, cuya primera finalidad es la de abrir un debate riguroso en el que se asienten las bases para un óptimo diseño de la política del sistema de prestaciones por desempleo.

**Jesús Domínguez Rojas**



## Colección Herramientas VV.AA.

Economistas sin Fronteras, UNED, 2002

La organización no gubernamental Economistas sin Fronteras (EsF), en colaboración con la UNED y con el patrocinio de la Obra Social de Cajamadrid, ha venido publicando en los últimos meses una serie de pequeños manuales de carácter muy práctico, sobre temas de gestión y otros problemas de especial interés destinados a responsables y voluntarios de organizaciones sociales. Los textos son breves, claros y accesibles, con una presentación amena que resalta los aspectos claves y centrados en dar respuestas a las preguntas que se hace un gestor, profesional o no, en el ámbito de las entidades no lucrativas.

Los autores de estos manuales son expertos que trabajan o han trabajado en este tipo de organizaciones. Hasta la actualidad se han editado doce libros. En *Introducción a la contabilidad de las entidades no lucrativas*, del que es autor el profesor Julio Moreno, se consideran las peculiaridades de la contabilidad de este tipo de entidades. El enfoque pretende ser descriptivo, introductorio a la economía social, exponiendo las normas que regulan el plan de adaptación sectorial.

*Dirección estratégica para las ONG*, elaborado por Carlos Mataix (profesor en la UPM), pretende dar algunas orientaciones que contribuyan a reflexionar sobre la identidad y los fines de las ONG, a comprender la realidad en que se desenvuelven, a definir estrategias de cambio y transformación social fruto de la experiencia y el aprendizaje compartido, a aprovechar los recursos escasos... El título *Diez herramientas de gestión organizacional (I y II)*, de Alberto Mazuela (experto en gestión de ONG), ofrece de forma accesible y práctica, una serie de herramientas de gestión que permitan mejorar significativamente la gestión de la organización.

En *Ayudas y subvenciones de la Unión Europea para las ONG*, Juan Antonio Nieto, miembro de EsF, hace un breve repaso del funcionamiento de la Comisión Europea en temas de ayudas y subvenciones, procedimientos de solicitud, etc., con el fin de facilitar el acceso de las organizaciones no gubernamentales interesadas al complejo mundo de las subvenciones y ayudas de la Unión Europea.

*Introducción a la gestión financiera de entidades no lucrativas*, del profesor Rafael Morales-Arce y cols., pretende responder a las principales cuestiones vinculadas a la gestión financiera de este tipo de entidades, a través del análisis de las herramientas necesarias para una buena administración y control de los recursos financieros. El trabajo elaborado por los integrantes del grupo de evaluación de proyectos de Economistas sin Fronteras, *El ciclo del proyecto. Elementos para una buena formulación*, trata de ser una ayuda para contestar a preguntas que surgen en una asociación a la hora de formular proyectos de cooperación. En él se hace un repaso a todo el proceso de formulación de un proyecto, incorporando un ejemplo práctico de matriz de planificación, una serie de recursos en Internet y amplia bibliografía.

En *Teletrabajo y discapacidad*, Mercedes García-Camino presenta el teletrabajo como un producto nuevo de la sociedad de la información, capaz de dar respuesta a una serie de situaciones diferentes, adaptándose a ellas con flexibilidad. Esas ventajas no ocultan sus dificultades, que se pueden atenuar si se conocen; para ello es necesario diseñar mecanismos y estrategias que contribuyan a que la persona pueda trabajar en las condiciones más adecuadas.

El libro *Régimen fiscal de las fundaciones y entidades no lucrativas (I y II)*, escrito por los expertos en fiscalidad P. B. Martín Molina y Avelino Pendás, está dedicado al tratamiento impositivo que reciben las entidades no lucrativas en España. Su fácil lectura y didáctica exposición lo hacen

apropiado para cualquier persona, ya sea experta o no en materia fiscal. El siguiente título que presentamos, *Inversiones éticas en empresas socialmente responsables*, ha sido elaborado por tres miembros del área de responsabilidad social corporativa de Economistas sin Fronteras: Marta de la Cuesta, Mamen Valor y Sergio Sanmartín. En él se expone cómo la demanda social está forzando a las empresas a asumir la responsabilidad de colaborar en la búsqueda de nuevas soluciones para problemas sociales que hasta ahora incumbían únicamente al Estado. Cada vez son más los inversores (individuales y colectivos) que colocan sus ahorros en empresas que cumplen determinados criterios éticos o de responsabilidad social. Este tipo de inversiones, tienen como misión última convertirse en un instrumento eficaz para mejorar las condiciones de vida de la sociedad a través de la acción de las empresas, motivadas a comportarse socialmente de manera adecuada por el interés de los inversores.

El trabajo *Técnicas de búsqueda de financiación y patrocinio*, preparado por Juan A. Gimeno, Marta de la Cuesta y Mamen Valor, de EsF, parte de la idea de que las organizaciones no lucrativas necesitan caminar hacia la diversificación de sus fuentes de financiación. Así, se dedica una especial atención al esfuerzo para la búsqueda de patrocinio, en el más amplio sentido del término. Se analizan las posibilidades de esta fuente de financiación y se ofrecen algunas pautas para conseguir la gestión más eficaz de la búsqueda de ayudas ligadas a actividades. Se trata, en definitiva, de una excelente colección de verdaderas *herramientas de trabajo*, de gran utilidad no sólo para las personas involucradas en ONG, sino también para todas aquellas que trabajan en el Tercer Sector: colegios profesionales, fundaciones, asociaciones, cooperativas, etcétera.

M.ª Eugenia Callejón



## Marketing. Aplicaciones en investigación comercial

Javier Landa Bercebal, Félix Martín Velicia, Eva María Pacheco Tamayo e Isabel María Rosa Díaz.

Ediciones Pirámide, 2002. 253 págs.

Dado que en el entorno empresarial se producen multitud de cambios y las relaciones existentes entre los distintos sistemas que lo componen son muy complejas, es de gran importancia disponer de herramientas que permitan un acercamiento a la realidad. El éxito en el crecimiento e implantación de una organización correrá a cargo, por lo tanto, del conocimiento del mercado, para de esta forma tomar decisiones adecuadas que dirijan a la misma en uno de los propósitos más complicados con los que se enfrenta a lo largo de su vida.

En este volumen se pretende acercar al lector, por un lado, al diseño y la solución de los distintos problemas que pueden manifestarse a la hora de realizar una investigación de mercados y, por otro, a la posibilidad de llevar a cabo decisiones basadas en la experiencia y el conocimiento científico. A lo largo de sus más de dos centenares y medio de páginas quedan reflejados de una forma eminentemente práctica tres de los cuatro grupos de problemas que se pueden plantear en una investigación comercial, como son la determinación del nivel de la demanda en cada producto-mercado, el descubrimiento de variables significativas en la explicación de fenómenos del mercado y del entorno, el muestreo y el análisis de datos, siendo este último no tratado por su especialidad particularidad.

Tres son los capítulos encargados de desarrollar tanto los fundamentos sobre los que descansa la comercialización y la investigación de mercados como el método científico que aporta el conocimiento para la resolución de estos problemas. La estructura que sigue cada uno de ellos es similar, encontrándonos con una breve introducción que facilitará la

comprensión de los ejercicios resueltos que posteriormente se plantean, incluyendo en los dos últimos enunciados sin solución que ofrecen la posibilidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos después de la lectura de este volumen. No obstante, no se deben despreciar las explicaciones que acompañan a los mencionados casos prácticos en las que se definen muchos de los conceptos que a continuación van a ser empleados. La primera sección versa sobre el conocimiento de la respuesta de las funciones de demanda de cada producto-mercado ofreciendo las distintas formas de conocer el posible comportamiento de los compradores-consumidores. Debido a los grandes cambios que se producen en el mercado queda claro que el estudio de la demanda debe llevarse a cabo, en todo momento, a corto plazo, puesto que es muy difícil asegurar estabilidad en la misma.

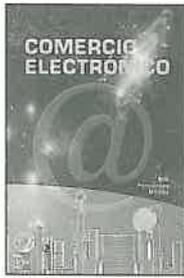
Sin embargo, los autores manifiestan la posibilidad de expresarla desde dos perspectivas claramente diferenciadas, consistiendo la primera de ellas en el comportamiento de los demandantes, por un lado, frente a oscilaciones en el precio de productos de demanda normal derivando en funciones con pendiente negativa, y por otro, considerándolos como superiores o con una demanda anormal dando lugar a funciones con pendiente positiva. Posteriormente, y en segundo lugar, son presentados dos tipos de conducta esperada de los compradores por parte de los vendedores ante un esfuerzo de *marketing*, diferenciando entre la referente a los rendimientos crecientes a tasa decreciente, determinándose en funciones de tipo cóncavo, y la de rendimientos que al principio son mostrados como crecientes a tasa creciente tornándose posteriormente a tasa decreciente. Los ejercicios que componen la base del segundo bloque aparecen acompañados de un gran número de figuras aclarativas que hacen atractiva y cómoda su lectura. El tema abordado consiste en la determinación,

recopilación, análisis y explicación de los datos necesarios para llevar a cabo la comprensión de los fenómenos que se generan en el entorno y en el mercado. Éstos son clasificados en primer término como primarios, siendo obtenidos para la investigación iniciada, y como secundarios, optando por los ya existentes. En segundo lugar nos encontramos con los internos y externos procedentes, respectivamente, de la propia empresa y del entorno empresarial. Esta forma de experimentación en la investigación comercial consiste en la introducción de infinidad de variables de *marketing* para observar la influencia que puede tener en el comportamiento de los consumidores con respecto a la compra del producto.

Igualmente, son descritos brevemente algunos de los diseños experimentales que son empleados, destacando el modelo de factor controlado, el de un factor en bloques aleatorios, el de dos factores en bloques aleatorios, el de dos factores controlados con efectos interactuantes y el modelo de dos factores interactuantes considerando un campo experimental.

Finalmente y para concluir, en el tercer bloque se analizan los diseños muestrales como fuente de búsqueda de datos con los que se puede obtener información pudiendo conocer la relación causa-efecto expuesta a lo largo de la obra, sin olvidar que una eficiente y eficaz investigación comercial requerirá que se produzcan el menor número de equivocaciones posibles a la hora, tanto de diseñar el método como de su puesta en práctica en la realidad. Confirma que el método de investigación se puede diseñar observando la realidad, experimentando en la misma, buscando información a través de encuestas o combinando las tres alternativas anteriores, sin relegar el caso en el que el diseño muestral tiene plena justificación, resultando imprescindible en el análisis de los segmentos de mercado.

Elena García Rojo



## Comercio electrónico

Eva Fernández Gómez

Ed. McGraw Hill Interamericana,  
Madrid, 2002. 169 págs.

Siguiendo uno de los dichos más populares y conocidos, se podría señalar que *hoy los tiempos han cambiado que es una barbaridad*. Detrás de esta famosa afirmación está la evidencia de que el actual escenario, tanto desde el punto de vista económico como sociocultural, está sufriendo una profunda e imparable transformación. Esta mutación a escala mundial alcanza de manera significativa al mundo de los negocios, y por ende, a las nuevas relaciones que se establecen entre los distintos agentes económicos que actúan interrelacionándose en un mundo cada vez más globalizado. Así, las clásicas fronteras, ya sean físicas o conceptuales, van dejando paso a un nuevo marco en el que prima el concepto de interespecialidad, donde el centro neurálgico de los procesos económicos se está desplazando a la red de redes, conocida como Internet. Eva Fernández Gómez, directiva responsable del campus virtual de la USP-CEU, desarrolla en la presente obra su profundo conocimiento acerca de las nuevas tecnologías para, de este modo, aproximar al lector al fascinante mundo del comercio electrónico. No necesita la autora una extensa publicación para esclarecer de modo ordenado y preciso los elementos esenciales que rodean a la puesta en marcha y posterior desarrollo de una actividad de negocio en la red. De esta manera, la obra se divide en nueve capítulos, a lo largo de los cuales se extienden las explicaciones abarcando poco más de un centenar y medio de páginas. Hablar del futuro más próximo desde la óptica empresarial es ser conscientes de las modificaciones que a todos los niveles, tanto internos como externos, van a producirse. Sin lugar a dudas, el enfoque que adoptarán las sociedades más modernas estará

orientado al intercambio comercial mediante la utilización de las nuevas tecnologías. La integración de los negocios en Internet o la puesta en funcionamiento de la tan esperada tecnología móvil UMTS, desencadenarán en un vuelco espectacular hacia la nueva economía digital. Para que en este proceso de metamorfosis, que en la actualidad se está engendrando, no degeneren en fracasos de los gestores y, en consecuencia, en las actividades comerciales que dirigen, el presente trabajo aparece como un útil manual que desmenuza todas las herramientas principales que han de presidir las acciones de los responsables en la gestión, control y óptimo funcionamiento de los negocios digitales. De este modo, el estudio de este compendio de conceptos y principios básicos, capacita al lector para conseguir crear, implementar y administrar adecuadamente la estrategia a seguir en su proyecto empresarial. El libro está estructurado bajo un triple pilar que sustenta su armazón central. El primero de ellos, coincidente con el capítulo inicial, establece los cimientos teóricos sobre los que se asienta la temática central desarrollada en posteriores secciones, esto es, los fundamentos tecnológicos necesarios para establecer una iniciativa empresarial de comercio electrónico. A continuación, ocupando seis de los nueve capítulos, se exponen las características del comercio electrónico en todas sus vertientes. En la segunda unidad estas peculiaridades son desgranadas a fondo, diferenciando el comercio entre empresas y el comercio minorista, así como las ventajas e inconvenientes a los que se van a enfrentar los nuevos emprendedores. El tercer capítulo está dedicado a desplegar las estrategias a seguir dependiendo de si el negocio es entre empresas (B2B) o con otro tipo de clientes (B2C). Una vez decidido el negocio electrónico que se desea implantar, hay que asegurarse de que se lleva a cabo con las suficientes garantías de éxito.

Con esta finalidad se ha escrito el cuarto capítulo, donde el lector puede asimilar desde la infraestructura hasta las etapas inevitables para la implantación de un sitio web. Siguiendo el hilo conductor logradamente bien tejido a lo largo de todo el libro, y gracias a las numerosas referencias a casos reales al igual que a sitios en Internet, se consiguen unas explicaciones suficientemente útiles para acercar aún más a la realidad a los interesados en esta lectura, de manera que sean capaces de acometer el proyecto por el que han apostado. El punto central del comercio electrónico es el cliente, y en él se centra la atención de los siguientes bloques, separados entre la visión y los instrumentos del *marketing* en Internet y el consumidor de estos productos y sus perfiles. Por otra parte, no se deja de lado uno de los aspectos más determinantes en el momento de generar una venta, que no es otro que la seguridad con la que se consiga llevar a cabo la operación comercial. Las respuestas a las dudas más frecuentes se pueden encontrar en el séptimo capítulo. Un adecuado escaparate a la vista de los posibles clientes es vital para las aspiraciones de cualquier empresa que desarrolle sus negocios en la red. Los ingredientes para diseñar un oportuno interfaz, junto con el desarrollo de un proyecto de implantación de un negocio de comercio electrónico ocupan los dos últimos capítulos de este volumen. El glosario de términos con el que se concluye el trabajo ayuda de manera significativa a aquellos que se acerquen con la necesidad de conocer convenientemente las nuevas reglas del juego en este fascinante mundo que se abre indefectiblemente en los comienzos del nuevo milenio.

**Jesús Domínguez Rojas**



## Estructura económica de Castilla-La Mancha

Juan Ignacio Palacio Morena  
(coordinador)

Biblioteca Añil, Celeste Ediciones,  
Ciudad Real, 2002. 312 págs.

Diversas han sido las definiciones de Estructura Económica. Las hay, incluso, que diferencian si estamos hablando en mayúsculas o en minúsculas. Una de las más conocidas es la de José Luis Sampedro y Rafael Martínez Cortiña, que se refiere a la Estructura Económica como *la especialidad científica que tendrá por objeto el estudio de las relaciones de interdependencia que están dotadas de una cierta permanencia y que enlazan los principales componentes de una realidad económica globalmente considerada*. Ramón Tamames afirma que fue seguramente Karl Marx en su *Contribución a la crítica de la economía política*, de 1859, el primero en utilizar este término, con antecedentes en los trabajos de Richard Jones, y que viene a reflejar *el conjunto de relaciones de producción y de cambio de una sociedad, que se desenvuelven dentro de un cierto marco institucional*. Por otro lado, hablar de Castilla-La Mancha como unidad referencial, es algo relativamente nuevo, pero no por ello menos interesante. Castilla-La Mancha, hasta 1978, era una región inexistente. Surge como antítesis de región. No tiene pasado y, por tanto, no tiene conciencia regional. Es artificial en su concepción político-administrativa y, por no tener, no tenía ni bandera. Surge como ente preautonómico por Real Decreto-Ley 32/78 de 31 de octubre y, hasta el 10 de agosto de 1982, no es aprobado el Estatuto de Autonomía de Castilla-La Mancha, por el que las provincias de Albacete, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara y Toledo quedaron constituidas en comunidad autónoma el 16 de agosto de 1982 con la publicación, en el *Boletín Oficial del Estado*, de dicho Estatuto de

Autonomía de Castilla-La Mancha. Esto significa que sólo desde hace poco más de veinte años podemos hablar con propiedad de Castilla-La Mancha. Bien es cierto que su realidad económica existe desde mucho tiempo atrás. El territorio de Castilla-La Mancha se corresponde aproximadamente, con el antiguo Reino de Toledo o Carpetania, demarcación de remotos orígenes que se retrotraen a la colonización romana y cuya existencia atraviesa las épocas visigoda y árabe hasta llegar a la Edad Moderna y de ésta a nuestros días. Castilla-La Mancha ocupa la práctica totalidad de la Submeseta Sur peninsular y abarca una extensión de 79.226 kilómetros cuadrados (15,7% del territorio nacional), con una población superior a 1.700.000 habitantes, repartidos en 915 municipios, casi el 70% de ellos con menos de mil habitantes. Su baja densidad demográfica (22h/km<sup>2</sup>) la sitúa entre las regiones más despobladas de la Unión Europea, representando el 4,3% de la población española. La positiva evolución social y económica de los últimos años, reflejada en un crecimiento económico entre los más altos de España, ha propiciado el aumento del sector industrial. Asimismo, ha experimentado el incremento el sector servicios reduciéndose, por el contrario, la participación relativa del sector agrario en el total del PIB. Esto es lo que el concepto de Estructura Económica y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha nos dicen del título del libro pero, sin duda, este texto es mucho más. Es el esfuerzo de uno de los grupos investigadores más reputados del panorama académico español y una obra imprescindible para conocer la economía de Castilla-La Mancha que ha dejado de ser sólo molinos de viento y referencias quijotescas, para convertirse en una región que, aún presentando serios problemas estructurales, afronta el futuro con optimismo y este libro es una prueba de ello.

El texto se divide en doce capítulos que van desglosando el análisis de los diversos sectores que componen la realidad económica de la región. Su propia estructura sigue fielmente la configuración metodológica del análisis estructural, analizando las infraestructuras, las estructuras y las superestructuras de la región. De este modo, la obra comienza con una necesaria *Aproximación a la Historia Económica Contemporánea de Castilla-La Mancha*, realizada por el profesor Rafael Dobado que nos sitúa en el espacio temporal del estudio. Difícilmente se puede entender el presente de la región sin un análisis de su pasado inmediato que, de alguna manera, ha influido en la configuración de sus estructuras básicas, pasando por el sector agrario y terminando por el sector industrial. Una vez enmarcado temporalmente, es preciso hacerlo físicamente. Esa es la tarea de José Luis García Rayego en su capítulo sobre *El medio natural*. Dos tipos de paisaje muy diverso coexisten en Castilla-La Mancha: el montañoso, situado en la zona periférica y, el llano, que predomina en el resto de la región. Su clima es continental, con veranos secos y escasas precipitaciones, aunque en las zonas montañosas el clima es más húmedo y los inviernos rigurosos. En este capítulo, no sólo se estudia el relieve, el clima o el paisaje natural, sino que, además, se hace especial hincapié en una de las riquezas más importantes de la región: sus espacios naturales protegidos. Por este capítulo pasaran los parques nacionales de *Las Tablas de Daimiel*, *Cabañeros*, *Las Lagunas de Ruidera*, *El Hayedo de Tejera Negra* y *Las Hoces del Gabriel*, manifestaciones maravillosas de la belleza natural y generadoras de una estimable riqueza, motivos suficientes para su cuidado y preservación. Lo más importante de cualquier espacio geográfico es el capital humano que lo forma. El capítulo tercero nos habla de la *Población y organización del territorio*. Este capítulo, elaborado a cargo de Joaquín Saúl García

Marchante, no se conformará con un análisis de presente sino que, desde el pasado, estudiará las principales tendencias poblacionales de la región. El cuarto capítulo, *El sector agrario*, de Ángela Triguero Cano, estudia el sector que, históricamente, había sido el más representativo pero que ha ido perdiendo peso con el paso del tiempo. La autora no sólo habla de producción y de productividad, sino que abre el debate sobre el futuro del sector. Sin duda, el viñedo y el olivar, por su difusión y por su importancia en términos de mano de obra y riqueza, juegan un importante papel.

*La industria*, quinto capítulo del libro, lo realiza el coordinador del mismo, Juan Ignacio Palacio Morena, uno de los profesionales que mejor conocen la estructura económica de la región. En este capítulo se repasan tanto la estructura industrial, como su especialización sectorial, sus factores y tendencias de localización, la inversión y los costes laborales. Javier Casares Ripoll, profesor de la Universidad Complutense de Madrid y conocedor del comercio interior de la región, es el encargado, junto con la profesora Evangelina Aranda, del sexto epígrafe que se corresponde con los *Servicios*, en el que, después de su clasificación regional, se estudia su situación general y se analizan sus principales ramas productivas. Si hay un sector y unos agentes económicos con vigorosa actitud en Castilla-La Mancha, ese es el sector empresarial. *Las empresas de Castilla-la Mancha*, son estudiadas por José Víctor Guarnizo García y por Juan José Jiménez Moreno y, como en los casos anteriores, perfectos conocedores, desde las cátedras de organización de empresas, de la realidad empresarial de la región. En su trabajo se estudian las características estructurales distintivas de las empresas castellano-manchegas, sus funciones dentro de la economía regional y sus factores de competitividad.

El octavo capítulo analiza el *Mercado de trabajo* y es responsabilidad de

los profesores Carlos Álvarez Aledo e Iñaki Iriondo Mújika. Es de vital importancia para la economía castellano manchega el conocimiento tanto de las características y evolución de las actividades generadoras de empleo, como la localización de los desequilibrios existentes en términos de desempleo y paro, y en donde el análisis de los costes laborales y de la competitividad juegan un papel importante.

Dejan a dos profesores de fuera de la Universidad de Castilla-La Mancha, pero muy vinculados a la región, el estudio, en el capítulo noveno, de las *Instituciones financieras*. Emilio Ontiveros y Francisco José Valero escriben sobre el sistema bancario de la región, en su dimensión provincial, y analizan su estructura en términos de rentabilidad.

Dada la importancia que las Haciendas autonómicas están teniendo en la vertebración del sistema hacendístico español, era necesario un capítulo sobre la *Hacienda autonómica de Castilla-La Mancha*, realizado por el catedrático de economía española e internacional Enrique Viaña Remis, y en el que se hace un repaso a la evolución temporal de la hacienda autonómica.

Dos de las profesoras que conocen mejor la importancia que está teniendo para las empresas castellano-manchegas su salida al exterior, Rosario Gandoy Juste y Carmen Díaz Mora, son las encargadas del décimo capítulo sobre *El sector exterior*, identificando su evolución y rasgos básicos, su especialización comercial, determinando las ventajas comparativas reveladas y el comercio intraindustrial, sin menoscabo del estudio de las inversiones extranjeras en la región. El último capítulo, *La distribución de la renta*, de Luis Ayala Cañón y Rafael Moratilla López, es un adecuado epílogo para el texto. En él se ve el crecimiento y composición de la renta regional, la distribución individual de las fuentes de renta, la distribución familiar de la misma, que lleva a reconocer las bolsas de pobreza de la región.

La mayoría de los capítulos se cierran con un epígrafe de conclusiones y otro de bibliografía, útiles siempre para el posterior seguimiento de los textos y una posible profundización en los temas de estudio.

Como se podrá apreciar en la lectura del libro, se trata de un texto —como no podía ser de otra forma dada el área de conocimiento en el que está enmarcado— bien estructurado y en el que merece especial mención el esfuerzo de síntesis de sus autores que, sin embargo, no escatiman en rigurosidad bien documentada.

Un libro oportuno, por la escasa literatura «generalista» existente sobre la economía de Castilla-La Mancha a excepción, tal vez, de los documentos anuales del Consejo Económico y Social de Castilla-La Mancha. Útil porque, sin duda, para investigadores y alumnos de la Universidad de la región será un manual de referencia y, desde luego, necesario para todo aquel que pretenda conocer un poco mejor la economía de la región y que demuestra el vigor investigador de la Universidad de Castilla-La Mancha, reflejo de la creciente vitalidad de la comunidad autónoma que la acoge y que, dejando atrás las recurrentes andanzas de caballeros de triste figura, aunque sin renunciar a sus sueños, se encara al futuro sin miedo a que las aspas del tiempo la desmonte del progreso.

**José Antonio Negrín de la Peña**



## Pobreza y exclusión social en Andalucía

M. Pérez Yruela, H. Sanz Méndez, y M. Trujillo Carmona

Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 2002, 475 págs.

La investigación de que da cuenta este libro resulta muy estimable e innovadora, sobre todo por su enfoque, que articula acertadamente varios usos teórico-metodológicos.

El trabajo tiene la finalidad de servir a la orientación de las políticas de la Junta de Andalucía concernientes a la pobreza y la exclusión, de modo que el objeto a estudiar viene dado por un interés de aplicación, no por una elección científica. El habitualmente difícil problema de verter un asunto práctico en un concepto científico es resuelto satisfactoriamente en este caso, haciendo así un valioso y oportuno aporte a la conceptualización de la pobreza y la exclusión.

La penuria material y la subparticipación social fueron expresadas en los años sesenta mediante las nociones de pobreza y marginalidad. En ese período trabajos como los de M. Siguán, el *Plan CCB*, D. Casado y A. C. Comín abrieron el camino a un largo y fecundo período de investigaciones en este campo, siendo una tradición permanente en el mismo los informes FOESSA sobre la estructura y situación social de España. Merecen citarse también los estudios de la Fundación Argentaria sobre desigualdad y pobreza, en cuanto a su atención al análisis cuantitativo de la pobreza y la incidencia del gasto público y la fiscalidad en la lucha contra la desigualdad.

Entre los años 1985 y 1995, en el contexto de la celosa atención europea a la medición de la frecuencia de las situaciones de renta baja políticamente inaceptables, se produce un empobrecimiento conceptual de la noción de pobreza, que vino a quedar reducida a su faceta monetaria, a la vez que se perdió de vista la noción de marginalidad. Este

sacrificio de la teoría descriptiva en aras de la operativización empirista fue contestado mediante la idea de exclusión, que algunos de sus valedores postularon como sustitutoria del concepto de pobreza.

En esta crisis, acaso haya predominado la retórica sobre el rigor teórico descriptivo, de modo que reviste interés general el esfuerzo de este orden que se realiza en la investigación reseñada. Su opción consiste en articular la penuria monetaria con las frecuentes carencias en recursos tales como los de salud, educación, empleo, vivienda, servicios sociales o, dicho al uso del común, combina de manera original el análisis cuantitativo (pobreza monetaria) con el análisis cualitativo (condiciones de vida de los pobres y excluidos). De esta suerte, la total y raramente existente *exclusión* viene a convertirse en varias *exclusiones* sectoriales y realmente frecuentes que, junto a la pobreza monetaria, sirven para componer un complejo plausible. La visión sectorial tuvo su antecedente en el *Plan CCB* (1965), mencionado en la reseña de antecedentes que ofrece el libro, y también se adopta en los últimos trabajos realizados por EDIS por encargo de Cáritas (*Condiciones de la Vida de la Población Pobre en España*, 1998), citados asimismo entre los antecedentes, y utilizados como fuente secundaria fundamental para la observación cuantitativa. Dicha observación cuantitativa se refiere a una versión operativizada de la compleja noción del objeto de estudio adoptado, que se estructura en grados de penuria y de subparticipación. También se toma como referencia de la mentada observación cuantitativa la estructura espacio-administrativa de Andalucía. Esta parte de la investigación se sirvió de la EPF de 1991, actualizada para el año 1996, y la Encuesta EDIS de 1996. Mediante la explotación de estas fuentes, se cuantifica el número de hogares pobres, sus características sociodemográficas y distribución geográfica.

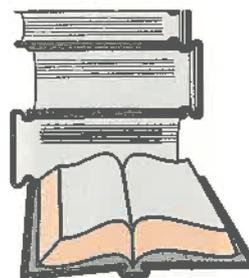
La investigación no limita su objetivo a describir la estructura cuantitativa de las situaciones de pobreza-exclusión, sino que aspira a comprenderlas. En pro de ello, asume desde su planteamiento teórico la evidente pluralidad de las condiciones personales y las circunstancias sociales de las personas afectas de penuria material y subparticipación socioeconómica; condiciones y circunstancias que pueden ser relevantes para cualificar y aun coexplicar dicha penuria y subparticipación. Para aproximarse a tal diversidad, se llevan a cabo indagaciones previas de carácter cualitativo, mediante las que se establece una tipología cuyos rasgos principales son el género, la salud, el trabajo, la vivienda, la protección social y la pertenencia a colectivos de especial riesgo. Se recupera así un recurso teórico que fuera utilizado con cierta amplitud en el citado *Plan CCB*. Aun cuando contamos con antecedentes tan veteranos y valiosos como la investigación de Siguán publicada con el título *Del campo al suburbio* (1959), cabe calificar de original en su ramo y entre nosotros el punto de vista diacrónico casuístico también adoptado en la investigación y para cuya aplicación se utiliza la técnica cualitativa de las historias de vida. A partir de la información acopiada mediante ellas, la investigación combina el análisis descriptivo con la construcción teórica, y hace dos muy interesantes aportaciones: la primera es un ensayo tipológico de trayectorias de exclusión social; la segunda consiste en un análisis de los procesos de la misma en relación a la tipología aludida. Tales aportaciones requieren algunos comentarios adicionales en el contexto general de la investigación.

La investigación, además de la aportación cuantitativa mencionada, analiza las condiciones de vida reales en base a una tipología de pobreza y exclusión. Los investigadores parten de una tipología de pobreza y exclusión que van a validar con el apoyo de 60 entrevistas en profundidad a expertos

en pobreza, responsables públicos, líderes de asociaciones y fundaciones, sindicalistas y organizaciones sociales con amplia experiencia en exclusión y pobreza. La tipología resultante (capítulo 2) combina, como se ha dicho antes, diversas dimensiones de la penuria y la subparticipación (género, salud, trabajo, vivienda, protección social y grupos específicos), para concluir en tipos y subtipos de pobres y excluidos concretos. Por ejemplo, la dimensión salud permite diferenciar en Andalucía adictos, enfermos, discapacitados y enfermos crónicos y terminales con sus subtipos correspondientes. Es interesante señalar que estos tipos y subtipos no son sino la resultante de diferentes situaciones e intensidades de vulnerabilidad y exclusión que se especifican en el modelo metodológico de la página 37 del trabajo. De tales entrevistas en profundidad los investigadores concluyen que en Andalucía existen, al menos, treinta tipos de pobres-excluidos que agrupan en cuatro bloques (precarios y vulnerables; pobres y vulnerables; precarios y excluidos; y pobres y excluidos) que son distintas combinaciones de falta de recursos monetarios con carencias y dificultades de otro tipo (educación, empleo, salud, etc.) en mayor o menor intensidad. Esa tipología de treinta tipos de pobres-excluidos se va a contrastar con historias de vida, de forma que el lector conozca el curso histórico de las personas reales en situación de pobreza. Se trata de un verdadero trabajo antropológico en el que se van a estudiar las trayectorias individuales, las idas y venidas hacia la pobreza y la vulnerabilidad, de forma que los autores pueden finalmente sintetizar esas historias en seis trayectorias predominantes: retorno a la vulnerabilidad, descenso a la vulnerabilidad, descenso a la exclusión, en la exclusión (ver capítulo 5) que sintetizan, con soporte gráfico incluido, los itinerarios sociales de la pobreza. Para un planificador o un

responsable de políticas públicas estas trayectorias sociales son guías de gran utilidad a la hora de diseñar programas de acción social. Finalmente, los autores tratan de comprender los procesos de exclusión social en cada una de las dimensiones predominantes (ver capítulo 6) con la ayuda de esquemas gráficos de suerte que pueden verse las interrelaciones de las distintas historias y de las distintas variables que afectan a la exclusión. Reseñable por su importancia metodológica es la articulación de los hallazgos cualitativos de las historias de vida (trayectorias sociales de pobreza) con los resultados tipológicos de los análisis de encuesta. El lector puede comprobar mediante la lectura del anexo al capítulo 3 cómo es posible construir un conjunto de indicadores de vulnerabilidad que encuentran una correspondencia aproximada con las tipologías de tipo cualitativo y, en consecuencia, cómo los estudios sobre pobreza y exclusión se enriquecen en sus resultados cuando se utilizan ambas aproximaciones metodológicas. Siendo que la finalidad de esta investigación es práctica, resulta obligado preguntarse por su aplicabilidad. La descripción cuantitativa y territorializada del fenómeno estudiado puede ser de utilidad, obviamente y junto a otras informaciones socioeconómicas, para la toma de decisiones de carácter igualmente cuantitativo como, por ejemplo, la asignación de recursos con fines redistributivos. La información cualitativa, en cuanto que sirve para la comprensión especialmente microsociológica del problema estudiado, como ya quedó apuntado, puede ser aplicada —y ojalá lo sea— en la función clave ante los casos más difíciles de abordar en la práctica: el diagnóstico y la previsión de apoyos correctos.

**D. Casado y G. Rodríguez Cabrero**



Se relacionan a continuación los libros y publicaciones periódicas recibidos en el Servicio de Documentación del Colegio de Economistas de Madrid desde el 1 de diciembre de 2002 hasta el 31 de enero de 2003.

### Libros

- Bustamante, E. (coord.): *Comunicación y cultura en la era digital. Industrias, mercados y diversidad en España*. Editorial Gedisa, Barcelona, 2002.
- Caravaca, I. (coord.): *Innovación y territorio. Análisis comparado de Sistemas Productivos locales en Andalucía*. Junta de Andalucía, 2002.
- Casas, M.<sup>a</sup>. E. y Rey, S. del (dirs.): *Desplazamientos de trabajadores y prestaciones de servicios transnacionales*. CES, Madrid, 2002.
- Fernández, E.: *Comercio electrónico*. McGraw-Hill, Madrid, 2002.
- Garrido, S. y Rodríguez, J. M.: *Estrategia y política de la empresa*. Ediciones Pirámide, Madrid, 2002.
- Goleman, D.; Boyatzis, R. y McKeen, A.: *El líder resonante crea más*. Plaza & Janés Editores, Barcelona, 2002.
- Gómez, D.: *Evaluación del impacto ambiental. Un instrumento preventivo para la gestión ambiental*. Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, 2002.
- González, S.: *Organización Económica Internacional. Relaciones y organismos fundamentales*. Ediciones Pirámide, Madrid, 2002.
- Hidalgo, A.; León, G. y Pavón, J.: *La gestión de la innovación y la tecnología en las organizaciones*. Ediciones Pirámide, Madrid, 2002.
- López, I.: *Cómo elegir un fondo de inversión*. Cie Inversiones Editoriales Dos-sat 2000, Madrid, 2000.
- López-Aranguren, L. M.: *Las empresas de inserción en España. Un marco de aprendizaje para la inserción laboral*. CES, Madrid, 2002.
- Llamazares, O. y Nieto, A.: *Negociación internacional. Estrategias y casos*. Ediciones Pirámide, Madrid, 2002.
- Martínez, L. A.: *La Hacienda Pública Deudora. Un análisis de Derecho Financiero, con especial referencia al cumplimiento de las obligaciones públicas*.

- Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2002.
- Mella, J. M.<sup>a</sup>. (coor.): *Cambios regionales en la Unión Europea y nuevos retos territoriales*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2002.
- Palacio, J. I. (coor.): *Estructura económica de Castilla-La Mancha*. Celeste Ediciones, Madrid, 2002.
- Palazuelos, E. y Vara, M.<sup>a</sup> J. (coors.): *Grandes áreas de la economía mundial*. Editorial Ariel, Barcelona, 2002.
- Pérez, M.: *La Cumbre de Johannesburgo. Antes, durante y después de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible*. Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, 2002.
- Peters, T.: *El fracaso de lo ordinario. Buscando la diferenciación*. Ediciones Nowtilus, Madrid, 2002.
- Peters, T.: *La Victoria (Total) de la Empresa de Servicios Profesionales (E.S.P.). Un terremoto sacude el mundo empresarial*. Ediciones Nowtilus, Madrid, 2002.
- Peters, T.: *Ser y permanecer Excepcional. Cómo crear y mantener una empresa con alta desviación estándar*. Ediciones Nowtilus, Madrid, 2002.
- Valero, J. A.; Fernández, J. y Mateo, M.: *Casos de recursos humanos y relaciones laborales*. Ediciones Pirámide, Madrid, 2002.
- Vaquero, A.: *Incentivos y desincentivos a la búsqueda de empleo. Análisis económico de la prestación por desempleo*. CES, Madrid, 2002.
- VV.AA.: *Contabilidad financiera*. Ediciones Pirámide, Madrid, 2002.

### Publicaciones Periódicas

- Actualidad económica*, núm. 2.317-2.327. Recoletos Grupo de Comunicación, 2003.
- Aeca*, núm. 59. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, 2002.
- La agricultura, la Pesca y la Alimentación en España 2001*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2002.
- Ahorro*, núm. 381-383. CECA, 2002.
- Anuario de comercio exterior de la Región de Murcia 2000 avance 2001*. Centro Regional de Estadística de Murcia, 2002.
- Anuario estadístico de Canarias 2001*. Gobierno de Canarias, 2002.
- Anuario estadístico de la Comunidad de Madrid 2003*. Comunidad de Madrid, 2002.
- Auditoría Interna*, núm. 63-64. Instituto de Auditores Internos, 2002.
- Balances y estadísticas de la Banca en España*, septiembre, octubre, noviembre. Asociación Española de Banca, 2002.
- Bibliografía Española de Revistas Científicas de Ciencias Sociales y Humanidades 2002*. CINDOC, 2002.
- Boletín*, núm. 62. FEDEA, 2002.
- Boletín de Estudios Económicos*, núm. 177: «Empresa familiar». Asociación de Licenciados Universidad Comercial de Deusto, 2002.
- Boletín económico*, octubre, noviembre y diciembre. Banco de España, 2002.
- Boletín estadístico*, octubre, noviembre. Banco de España, 2002.
- Boletín ICE Económico*, núm. 2743-52. Ministerio de Economía, 2003.
- Boletín informativo*, septiembre, noviembre. Servicio Regional de Empleo, Madrid, 2002.
- Boletín informativo de la Seguridad Social. Gestión económica*, octubre. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2002.
- Boletín mensual*, octubre, noviembre y diciembre. Banco Central Europeo, 2002.
- Boletín mensual de estadística*, núm. 7-10. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2002.
- Boletín informativo*, núm. 109-110. Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros, 2002.

- Bolsa. Informe mensual*, noviembre. Urquijo Bolsa y Valores, 2002.
- Bolsa de Madrid*, núm. 113-114. Sociedad Rectora de la Bolsa de Valores de Madrid, 2002.
- El campo de las ciencias y las artes*, núm. 139: «El nuevo orden demográfico». BBVA, 2002.
- Carta Local*, núm. 142-144. Federación Española de Municipios y Provincias, 2002.
- Colección Estudios Económicos*, núm. 29: «El gobierno de la empresa», V. Salas Fumás. La Caixa, 2002.
- Colección Estudios Sociales*, núm. 11: «Inmigración, escuela y mercado de trabajo. Una radiografía actualizada». Colectivo Ioé. Fundación La Caixa, 2002.
- Colección Informes*, núm. 2: «La problemática de la investigación pesquera en la Unión Europea»; núm. 3/2002: «La emancipación de los jóvenes y la situación de la vivienda en España». CES, 2002.
- Comentarios de Coyuntura Económica*, núm. 3. IESE, 2002.
- La Comunidad de Madrid en cifras 2003*. Comunidad de Madrid, 2003.
- Coyuntura económica*, núm. 133. Cámara Madrid.
- Coyuntura económica de Navarra*, núm. 47. Gobierno de Navarra, 2002.
- Coyuntura económica y laboral*, núm. 76-78. Confemetal, 2002.
- Crónica tributaria*, núm. 105. Instituto de Estudios Fiscales, 2002.
- Cuadernos aragoneses de economía*, vol. 12 núm. 2: «Estado de salud y mercado de trabajo». Universidad de Zaragoza, 2002.
- Cuadernos de Coyuntura Económica de la Rioja*, núm. 34-35. Gobierno de la Rioja, 2002.
- Cuentas de Pérdidas y Ganancias de la Banca en España*, septiembre. Asociación Española de Banca, 2002.
- Cuentas Patrimoniales del Sector Sociedades no Financieras de la Comunidad de Madrid. 1994-1998 y 1999 (provisional)*. Comunidad de Madrid, 2002.
- Dictamen*, núm. 11: «Sobre el proyecto de Real Decreto para la regulación de la gestión del fondo de cohesión sani-

- taría establecido en 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». CES, 2002.
- Dictámenes 2002*. CES, 2003.
- Documento*, núm. 7: «Sobre Ley de auditoría de cuentas, Ley 19/1988 de Auditoría de Cuentas, con las modificaciones introducidas por la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de medidas de reforma del sistema financiero». REA, 2002.
- Documento*, núm. 5: «Jornadas sobre La Reforma del Derecho Concursal Español», del 7 al 11 de octubre de 2002. REFOR, 2002.
- Documento de Trabajo*, núm. 2002-23: «Especialización productiva y asimetrías en las fluctuaciones económicas en las regiones europeas» J. Pons; núm. 2002-24: «Assessing Self-Assessed Health Data» N. Ahn; núm. 2002-26: «Temporary Employment and Segmentation in the Spanish Labour Market: An Empirical Analysis through the Study of Wage Differentials». M. A. Davia y V. Hernanz. FEDEA, 2002.
- Economía industrial*, núm. 340: «Tecnologías de la información. Análisis y aplicaciones». Ministerio de Ciencia y Tecnología, 2001.
- Encuesta de Población Activa. Principales Resultados*, Tercer trimestre. INE, 2002.
- Estabilidad financiera*, núm. 3. Banco de España, 2002.
- Estadística de padrón continuo de la Comunidad de Madrid. 1998-1999. Resultados detallados*. Comunidad de Madrid, 2002.
- Estadísticas laborales 2001*. Gobierno del Principado de Asturias, 2002.
- Estados financieros consolidados de los grupos bancarios en España*, septiembre. Asociación Española de Banca, 2002.
- Estudios Financieros. Revista de Contabilidad y Tributación*, núm. 236-238. Centro de Estudios Financieros, 2003.
- Estudios Financieros. Revista de Trabajo y Seguridad Social*, núm. 236-238. Centro de Estudios Financieros, 2003.
- El Exportador*, núm. 58-60. ICEX, 2003.
- Gaceta económica*, núm. 1. Región de Murcia, 2002.
- Hacienda Pública Española. Revista de Economía Pública*, núm. 162. Instituto de Estudios Fiscales, 2002.
- Información Comercial Española*, núm. 802: «Sector exterior español», y núm. 803: «Globalización y mundo rural». Ministerio de Economía, 2002.
- Informe de coyuntura de la industria de Madrid*, octubre. Cámara Madrid, 2002.
- Informe de otoño sobre la situación y las perspectivas de la economía catalana 2002*. Caixa Catalunya, 2002.
- Informe de Estrategia 2003*. Urquijo Bolsa y Valores, 2003.
- Informe de situación y perspectivas Economía Española*, octubre. Caixa Catalunya, 2002.
- Informe Económico-Financiero*, noviembre. Asociación Económica de Banca, 2002.
- Informe mensual*, núm. 252-254. La Caixa, 2003.
- Informe sobre la coyuntura económica*, núm. 85-86. Caixa Catalunya, 2002.
- Informes y estudios de CEOE*, núm. 90: «Competitividad en España. Problemas y Propuestas de Mejora». CEOE, 2002.
- Investigación y Marketing*, núm. 77. AEDEMO, 2002.
- Investigaciones económicas*, vol. XXVI (3). Fundación Empresa Pública, 2002.
- El Metal en cifras*, núm. 24. Confemetal, 2002.
- Migraciones*, núm. 12. Universidad Pontificia de Comillas, 2002.
- Moneda y Crédito*, núm. 214: «Crecimiento y Estabilidad Macroeconómica» y núm. 215. Moneda y Crédito, 2002.
- Movimientos migratorios de la Región de Murcia 2000*. Región de Murcia, 2002.
- Movimiento natural de la población de la Región de Murcia 2000*. Región de Murcia, 2002.
- Notas de estabilidad financiera*, núm. 2: «Debida diligencia con la clientela bancaria». Banco de España, 2002.
- Observatorio de Relaciones Industriales*, núm. 54-56. CES, 2002.
- Otrosí. Publicación informativa del Colegio de Abogados de Madrid*, núm. 43. Colegio de Abogados de Madrid, 2002.
- Padrón municipal de habitantes de la Región de Murcia 2001*. Región de Murcia, 2002.
- Panorama Económico-Social de España*, núm. 98-100. CES, 2002.
- Panorama sociolaboral de la mujer en España*, núm. 29-30. CES, 2002.
- Proyecto de presupuestos de la Seguridad Social 2003*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2002.
- Recomendación técnica*, núm. 4: «Auditoría de la valoración del producto en curso y terminado». REA, 2002.
- Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, núm. 194. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2002.
- RAE. Revista asturiana de economía*, núm. 23: «La difusión de las multinacionales». Asociación Asturiana de Estudios Económicos, 2002.
- Revista de Occidente*, núm. 260. Fundación José Ortega y Gasset, 2003.
- Revista del Reaf. Boletín de información fiscal*, núm. 257-258. Reaf, 2002.
- Revista del Refor*, núm. 3. Registro de Economistas Forenses, 2002.
- Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, núm. 5. Generalitat Valenciana, 2002.
- Seguridad Social ejercicio 2001*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2002.
- Situación de la economía española. Presupuestos Generales del Estado 2003*. Confederación Sindical de Comisiones Obreras, 2002.
- Situación económica y social de Castilla y León en 2000*. CES Comunidad de Castilla y León, 2001.
- Situación económica y social de Castilla y León en 2001*. CES Castilla y León, 2002.
- Situación España*, diciembre. BBVA, 2002.
- Situación Socioeconómica. Informe mensual*, núm. 12. CEOE, 2002.
- Ser empresario*, núm. 59-63. Siglo XXI Ediciones Empresariales, 2002.
- Tribuna Fiscal*, núm. 145-147. CISS, 2002.