18

INFORME ESPAÑA 2011

una interpretación de su realidad social



Fundación Encuentro

INFORME
ESPAÑA 2011

18

INFORME ESPAÑA 2011

una interpretación
de su realidad social



Fundación Encuentro

© Fundación Encuentro CECS

Edita: **Fundación Encuentro**
Oquendo, 23
28006 Madrid
Tel. 91 562 44 58 - Fax 91 562 74 69
correo@fund-encuentro.org
www.fund-encuentro.org

ISBN: 978-84-89019-38-6
ISSN: 1137-6228
Depósito Legal: M-46952-2011

Fotocomposición e Impresión: Albadalejo, S.L.
Antonio Alonso Martín, s/n - Nave 10
28860 Paracuellos del Jarama (Madrid)

Convenio de colaboración
23 de marzo de 2011

VNiVERSiDAD D SALAMANCA
CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

Gracias a las entidades que nos patrocinan –Fundación Ramón Areces, Fundación Mapfre y Securitas España– la Fundación Encuentro dirige el Centro de Estudios del Cambio Social (CECS), que elabora este Informe.
En él ofrecemos una interpretación global y comprensiva de la realidad social española, de las tendencias y procesos más relevantes y significativos del cambio.
El Informe quiere contribuir a la formación de la autoconciencia colectiva, ser un punto de referencia para el debate público que ayude a compartir los principios básicos de los intereses generales.

FUNDACION RAMON ARECES

fundación MAPFRE

SECURITAS

Equipo de redacción

José María Martín Patino, Presidente • **Agustín Blanco**, Director General • **Antonio Chueca**, responsable del Departamento de Datos • **Giovanna Bombardieri**, Secretaria • **Teresa Herreros** • **Beatriz Manzanero**

Participan en este Informe:

Parte Segunda. **Manuel García Ferrando** y **Ramón Llopis**, Universidad de Valencia. • *Capítulo I*. **Begoña Cueto**, Universidad de Oviedo. Colaboran: **Juan José de Lucio**, Servicio de Estudios del Consejo Superior de Cámaras de Comercio; **María Dolores Liceras**, experta en mercado laboral; y **María Isabel Martínez**, Abay Analistas. • *Capítulo II*. **Miguel Ángel Quintanilla Fisac**, Universidad de Salamanca. Colaboran: **Javier Vidal**, Universidad de León, y **Elena Tejedor**, Agencia para la Calidad del Sistema Universitario de Castilla y León. • *Capítulo III*. **Fernando Vidal**, Instituto Universitario de la Familia (UPCO). Colaboran: **María Dolores Puga**, CSIC; **Constanza Tobío**, Universidad Carlos III; y **Luis F. Vílchez**, UCM. • *Capítulo IV*. **Mercedes Fernández, María Rosa Blanco** y **Carolina Parra**, Instituto Universitario de Estudios sobre Migraciones (UPCO). Colaboran: **Ana María López**, CSIC; y **Jesús Labrador**, UPCO. • *Capítulo V*. **Miguel Requena**, **Jonas Radl** y **Leire Salazar,** UNED.

Y las siguientes Instituciones: Instituto Nacional de Estadística • Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España • Instituto Universitario de Estudios sobre las Migraciones • Instituto Universitario de la Familia • Universidad de Salamanca

ÍNDICE

PARTE PRIMERA: CONSIDERACIONES GENERALES

1. Caminando en la niebla XIII
2. Europa sigue siendo la solución XIV
3. Radicalización de la vida política en España XIX
4. Contenido e importancia del consenso constituyente XXIII
5. ¿Reformar nuestra Constitución? XXVI
6. De nuevo el problema territorial XXX
7. El temor a la dinámica de la discordia XXXI
8. Dos grandes obstáculos actuales XXXIII

PARTE SEGUNDA: EL DEPORTE EN ESPAÑA. UN ENFOQUE SOCIOLÓGICO

1. Introducción 3
2. Un apunte teórico: el tránsito a la globalización del deporte español 5
   - 2.1 El avance de la globalización y la ambivalencia sociológica en el campo de la salud, el ocio y el deporte 8
3. Principales indicadores de la situación del sistema deportivo español 10
   - 3.1 La concepción que los españoles tienen del deporte 11
   - 3.2 Los éxitos deportivos y económicos del deporte español 13
   - 3.3 La relativa estabilidad de la práctica deportiva en España 18
   - 3.4 La persistencia del diferencial entre la práctica deportiva de hombres y mujeres 23
   - 3.5 La progresiva ampliación del rango de edad de la población que hace deporte 29
   - 3.6 La diversificación de las modalidades deportivas 32
   - 3.7 El paseo saludable y la actividad física en la naturaleza 36
   - 3.8 La autopercepción de la forma física y el peso corporal 40
   - 3.9 Integración sociocultural y práctica deportiva 44
   - 3.10 Las instalaciones deportivas como condicionantes de la práctica deportiva 47
4. Una reflexión final: el deporte personalizado a la carta y el ideal democrático 54

PARTE TERCERA: CRECIMIENTO Y DESARROLLO

Capítulo I
SITUACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO Y DE LAS POLÍTICAS LABORALES

I. Tesis Interpretativas 63
   1. El pozo del desempleo 63
   2. No basta con reformas laborales 64

II. Red de los Fenómenos 66
1. Evolución de la actividad y la ocupación en el mercado de trabajo 67
1.1 Evolución de la actividad y la ocupación 67
1.2 Estructura de la ocupación por edades 72
1.3 La importancia del nivel educativo 75
1.4 Características de los empleos perdidos 79
2. Impacto social del desempleo 82
2.1 El desigual impacto del desempleo por edad y nivel educativo 83
2.2 El paro de larga duración 86
2.3 Incidencia del paro en las familias 87
3. Evolución sectorial del empleo y de la actividad empresarial 89
3.1 Evolución de los ocupados por rama de actividad 89
3.2 Dinámica empresarial y supervivencia 93
4. Políticas de mercado de trabajo en tiempos de crisis 96
4.1 La reforma laboral de 2010 98
4.2 Políticas pasivas y activas de mercado de trabajo 102

PARTE CUARTA: EDUCACIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL

Capítulo II
LAS UNIVERSIDADES: NUEVOS RETOS, NUEVAS RESPUESTAS

I. Tesis Interpretativas 125
1. Urgidas a cambiar 125
2. Una oferta más flexible y adecuada a las necesidades sociales 125
3. Aprovechamiento de las TIC y mejora de la I+D 127

II. Red de los Fenómenos 129
1. La estructura del sistema universitario español 131
1.1 Títulos, profesiones y programas de enseñanza 139
1.2 La reforma de la oferta de las enseñanzas universitarias 144
1.3 La magnitud del esfuerzo académico 148
2. Las TIC en la enseñanza universitaria 150
2.1 Universidad a distancia y universidad abierta 153
2.2 La aportación de las TIC a las universidades presenciales 157
2.3 Un futuro por delante 162
3. Los nuevos escenarios de la investigación científica 165
3.1 La ciencia en el contexto mundial 166
3.2 Las universidades y el Sistema de Ciencia y Tecnología 169
3.3 Los problemas de la investigación universitaria 175
3.4 La imagen social de las universidades 178

Capítulo III
LA FORTALEZA DE LA FAMILIA COMO PILAR ANTE LA CRISIS SOCIOECONÓMICA

I. Tesis Interpretativas 183
1. La familia, principal factor de resiliencia socioeconómica 183
2. El capital social familiar 184
3. ¿Una oportunidad para la reforma de las políticas de familia? 185

II. Red de los Fenómenos 187
1. La familia ante la crisis: reordenación de flujos 187
2. Evolución de la estructura financiera de la economía familiar 195
2.1 Menos nuevas familias jóvenes y más jóvenes adultos en casa de sus padres 195
2.2 Menos riqueza neta para las familias, excepto entre las más ricas 196
2.3 Activos financieros 199
2.4 Deuda 201
3. Impacto de la evolución del empleo 204
3.1 Población activa 204
3.2 Población ocupada 206
4. Estimación subjetiva del valor y evolución de la familia en la propia vida 213
4.1 La crisis económica eleva la importancia de la familia 214
4.2 La primacía de la familia 224
5. Solidaridad y vulnerabilidad social 231

Capítulo IV
INMIGRACIÓN Y CRISIS ECONÓMICA: EL VERDADERO EXAMEN DE LA INTEGRACIÓN

I. Tesis Interpretativas 239
1. Vulnerables, pero asentados 239
2. La integración ante una visión de largo plazo 239

II. Red de los Fenómenos 242
1. Preguntas ante un nuevo escenario 242
2. Datos básicos 244
2.1 El contexto económico 244
2.2 Datos demográficos 248
3. Migrantes en tiempo de crisis 252
3.1 Mercado de trabajo 253
3.2 Remesas 264
3.3 Educación 267
3.4 Vivienda 268
3.5 Retorno 271
3.6 Conclusión 273
4. Integración, inmigración y crisis: la hora de la verdad 274
4.1 El examen de la integración en la sociedad española (la teoría) 275
4.2 Políticas de integración y ¿cambios? en las políticas (la práctica) 276
4.3 Conclusión 285
5. Autóctonos e inmigrantes: actitudes, opiniones, estrategias 285
5.1 Lectura desde la sociedad de acogida 286
5.2 Lectura desde los inmigrantes 290
5.3 Conclusión 296

Capítulo V
ESTRATIFICACIÓN Y CLASES SOCIALES

I. Tesis Interpretativas 301
1. Modernización y profesionalización de la estructura ocupacional 301
2. Protagonismo de las clases medias profesionales 302
3. La inmigración ha polarizado la estructura de clases española 303

II. Red de los Fenómenos 304
1. Introducción 304
1.1 Definición de las clases 305
2. Desarrollo económico, modernización social y cambio en la estructura de clases 311
2.1 Crecimiento económico y cambio sectorial 312
2.2 Actividades económicas y estructura ocupacional 317
2.3 La distribución de las clases en España 322
2.4 Cambio en la estructura de clases 326
3. Inmigración y estructura de clases 334
3.1 La oleada migratoria de la última década 334
3.2 Actividad y ocupación de los inmigrantes 339
3.3 La clase social de los inmigrantes 344
3.4 El impacto de la inmigración en la estructura de clases 350
4. La estructura de clases española en perspectiva comparada 353
4.1 Diversidad institucional y pautas de estratificación social en las sociedades avanzadas 353
4.2 Las estructuras de clases en Europa y las peculiaridades del caso español 357
4.3 Desindustrialización y cambio de la estructura de clases: ¿mejora o polarización? 360
4.4 Clases sociales y riesgo de desempleo 363

Índice de tablas y gráficos 367

Índice del Anexo Estadístico 375

Parte Primera

CONSIDERACIONES GENERALES

000 Consideraciones.indd 11 30/11/11 23:27

1. Caminando en la niebla

Estas consideraciones no pretenden aportar soluciones técnicas a los problemas económicos que a lo largo de estos últimos años vienen agobiando la conciencia de los españoles. Las informaciones, con frecuencia parciales, que escuchamos en los medios de comunicación no suelen lograr despejar el clima de pesimismo. Este Informe prefiere seguir su trayectoria habitual y limitarse a contar lo que está sucediendo con la mayor objetividad que nos sea posible. Nos interesa especialmente dar a conocer las actitudes, los comportamientos y las tendencias de los españoles ante los nuevos problemas. Somos nosotros mismos el problema. Si conseguimos aumentar el diálogo y la confianza mutua, por lo menos habremos dado un gran paso en la buena dirección.

Nos parece que se insiste a todas horas con una información que no puede superar la parcialidad. Quizá sea éste el único alimento que los medios de comunicación pueden ofrecer a la audiencia que los mantiene. En ningún caso deberíamos brindarnos a colaborar con un futuro sin esperanza. De todos modos, no estamos en tiempos apocalípticos ni vamos a resignarnos ante cualquier intento de someternos al cautiverio de la desesperanza.

"No entendemos lo que está sucediendo porque es muy difícil de entender y porque se nos quiere confundir. El espectáculo tragicómico de las bolsas de todo el mundo bajando y rebotando varios puntos en una sola semana y a veces en un solo día, e incluso en unas pocas horas, como consecuencia de declaraciones o meros comentarios de autoridades políticas y financieras, o por datos estadísticos puntuales positivos o negativos, o por las previsiones de las agencias de calificación, o por los análisis de ciertos medios de comunicación económicos, o por las maniobras de bajistas y demás especuladores, define bien el absoluto descontrol del mundo financiero"[1].

Ante todo, conviene aconsejar una cura de nuestro desconcierto. No es un problema de nuestra conciencia individual. Quizá, como miembros de

[1] Garrigues, A., "Los tiempos actuales", *ABC*, 19 de septiembre de 2011.

000 Consideraciones.indd 13 30/11/11 23:27

una orquesta, podemos hacer el esfuerzo de afinar cada uno nuestro instrumento, para restablecer el concierto. Se trata de aumentar nuestra capacidad de análisis, de contrastar nuestra opinión con la de los expertos. Sería bueno buscar entre todos el camino que nos lleve al conocimiento de la realidad. No debemos seguir peregrinando solos: no es fácil, nada fácil, disfrutar de la claridad en nuestro tiempo. La impresión poco precisa, forzada por la urgencia, es una de nuestras tentaciones principales. La celeridad de los cambios y la complejidad de los mismos desafían continuamente nuestro sentido de la orientación y, lo que es más grave, la necesidad de decidir sobre cuestiones vitales. Nos jugamos una decisión en la que es necesario acertar, al menos con cierta aproximación, para no contribuir a un mayor desorden. Es inevitable asociar la oscuridad de nuestro tiempo a la cita de Ortega: "No sabemos lo que nos pasa". Tenemos que asumir, en cualquier caso, que tenemos que conceder un mayor margen a la confianza en los que han asumido la responsabilidad de abrirnos camino en medio de la niebla.

Como sucede en otros ámbitos de la vida, hay que descubrir a tiempo las patologías de la razón y no dejar la lógica a merced de nuestros propios intereses. El discurso electoralista se disfraza ahora de economista. Cualquier llamada al voto partidista debería ayudarnos a escuchar a todos los expertos, aun a aquellos que militan en el campo adversario. Actuar en el terreno de la opinión pública se ha convertido en un ejercicio de máxima responsabilidad. Los verdaderos expertos no necesitan utilizar el dogmatismo, ni sembrar la desconfianza. Nos vamos acostumbrando a ciertos profesionales que buscan más el sensacionalismo que la realidad. Este simplismo mental, en una sociedad medianamente culta, debería hacerse intolerable. En algún momento los responsables de los medios tendrán que reflexionar si son capaces de liberarse de los yugos que humillan su noble profesión y limitan gravemente su independencia ideológica y la libertad de sus profesionales.

Si resulta difícil descifrar el discurso económico, no va ser más sencillo identificar a los portavoces de la política. En España estamos viviendo un tiempo crudo y largo de permanente campaña electoral. Está visto que el tiempo electoral no es aprovechado por los partidos para despejar la atmósfera y restablecer el diálogo con la oposición. Por el contrario, los vencedores se creen más seguros si siguen desprestigiando al adversario. El bipartidismo está perdiendo su virtualidad originaria, porque se prefiere la polémica o la dialéctica del disenso a aquella del diálogo que facilitaría mucho más la decisión de los electores.

2. Europa sigue siendo la solución

La crisis económica en Estados Unidos y Europa, el ascenso de las economías emergentes y las revoluciones en el mundo árabe perturban

nuestra política exterior. En esta situación, nuestro único baluarte sigue siendo Europa. Mejor aún: una nueva visión de Europa. Los acontecimientos actuales hacen dudar a no pocos. Como si hubiera que renunciar a Europa. Nos sumamos a los que perseveran e insisten en lo fundamental del Tratado de Roma (1957), basado en la consecución de unos objetivos comunes. La integración europea siempre ha sido un proceso, nunca un punto de llegada. Como dijo Robert Schuman en su discurso fundacional, se trataba de "sembrar semillas de una comunidad más amplia y profunda entre naciones". "Más amplia": más Europa en cantidad; "más profunda": más Europa en calidad.

Debemos apoyar las decisiones que refuerzan el mecanismo de estabilidad del euro y en concreto las nuevas medidas hacia un Gobierno común para la unión monetaria. Se ha de conseguir que se apliquen las acordadas hasta ahora y que marcan un buen paso en la mejor dirección. En este momento lo que necesitamos es avanzar con paso más firme hacia una mayor coordinación de las políticas económicas, fiscales y sociales en Europa. Éste es el requisito indispensable para superar la crisis del euro. Para ello necesitamos también un mercado único europeo de bonos, un mercado capaz de emitir eurobonos. Éstos serán inevitables en algún momento, pero sólo pueden introducirse dentro de una estrategia europea coordinada que promueva la convergencia de las circunstancias económicas. De no ser así, lo único que se habrá conseguido es sentar las bases para una próxima crisis. Además, necesitamos un programa de crecimiento y empleo que abarque toda Europa, que mejore la debilidad competitiva de países como Grecia, Irlanda, Portugal y España. La meta final del proceso será la formación de los Estados Unidos de Europa, una auténtica unión política capaz de asumir las competencias oportunas de los Estados soberanos.

¿No está cambiando en Europa la concepción de la soberanía de los Estados y de sus relaciones con los pueblos? En el proceso del Acta de Helsinki, que se firmó el 1 de agosto de 1975, se dio un paso importante para superar las dos filosofías políticas personificadas durante tantos decenios por los Estados Unidos y la Unión Soviética. Los problemas de los derechos humanos, aislados por las fronteras establecidas en Yalta en 1945, y la autodeterminación de los pueblos fueron cuestiones que en un principio la Conferencia creía imposible introducir en su agenda. En la convocatoria se decía: "El interés vital de los pueblos europeos reside en la prevención de nuevos conflictos militares, en el reforzamiento de las relaciones económicas, políticas y culturales entre los Estados, fundamentadas sobre la igualdad de derechos y sobre el respeto a la independencia y soberanía de cada uno de los países". Y continuaba: "Una de las condiciones esenciales de la garantía de seguridad europea es la inviolabilidad de las fronteras existentes en Europa, incluida la frontera Oder-Neisse y las fronteras entre la República Democrática y la República Federal dentro de Alemania".

000 Consideraciones.indd 15 30/11/11 23:27

¿Cómo explicar que los países del Pacto de Varsovia incluyeran expresamente a la Santa Sede entre los gobiernos europeos? Es más que probable que quisieran contar con todos los Estados, aun los más pequeños. Así lo hicieron con San Marino, Mónaco y Liechtenstein. Pero más allá de estas consideraciones legales, los Estados comunistas buscaban especialmente una entidad de fuerza moral, cuya autoridad pudiera pesar en la Conferencia. Tras multitud de contactos con todas las potencias interesadas, el Vaticano accedió, no sin hacer constar que la Iglesia se había obligado por el Tratado de Letrán a permanecer siempre ajena a las competiciones territoriales entre los Estados, "reservándose en todo caso, su potestad moral y espiritual". Al final aceptaron también los Estados de la OTAN, una vez que se firmaron los tratados entre Alemania Federal, la Unión Soviética y Polonia, y tras la entrada en vigor del Acuerdo Cuatripartito sobre Berlín.

Tras dos fases de preparación y una larga negociación en la capital de Finlandia y en Ginebra, al final se firmó el Acta Final de Helsinki. Importa recordar estos hechos por la nueva concepción de las fronteras nacionales que entonces comenzó a tener vigencia en Europa. El fantasma de una posible nueva confrontación bélica, más espantosa todavía desde la aparición de la bomba atómica, aumentaba el temor a cualquier nueva confrontación, que podía alcanzar dimensiones apocalípticas.

En líneas generales, los países del Pacto de Varsovia se mostraron desde el principio interesados preferentemente por la cuestión de la seguridad y la cooperación económica; por el contrario, los países de la OTAN y los neutrales insistían más sobre el respeto a los derechos del hombre y de los pueblos y sobre los contactos humanos. Más tarde, se encontró la síntesis que viene expresada en el Acta Final. No se pueden olvidar las dos conclusiones unánimemente aceptadas y firmadas: la inviolabilidad de las fronteras y el derecho de autodeterminación.

Tomamos las palabras del representante de la Santa Sede, cardenal Agostino Casaroli, Secretario de Estado: "La verdadera novedad de Helsinki fue que al incluir el respeto a los derechos del hombre y de los pueblos entre los principios básicos de las recíprocas relaciones pacíficas, los participantes no sólo reafirmaban el valor de tales derechos y de su respeto, sino que reconocían que la cuestión de esos derechos no era una cuestión exclusivamente interna de cada país en particular; se había convertido en una causa común"[2].

"Europa, estuvo en el origen de las ideas de Nación y de Estado y formuló las reglas del Derecho internacional actual *fundándolo sobre la noción de la absoluta soberanía del Estado*"[3]. Esto debe ser tenido en cuenta para valorar el nuevo modo de concebir esa misma soberanía y las relaciones en-

[2] Santini, A. (1994): *Agostino Casaroli. Hombre de diálogo*. Madrid: PPC, p. 211.

[3] Ibídem.

tre los Estados. Helsinki ha reconocido el lugar que le espera al hombre y a los pueblos en la vida internacional, donde los Estados se han manifestado después, de hecho, como verdaderos protagonistas de la vida de esos países en los que los pueblos habían estado oprimidos, en sus más profundas aspiraciones, por los aparatos estatales durante decenios.

Esto ha significado un importante paso adelante hacia un modo más civilizado, reconociendo una verdad que no es nueva, pero que parecía a menudo olvidada: "Los pueblos forman la realidad viva de los Estados, su razón de ser y la motivación de toda su actividad; estos pueblos de lengua y tradición diferentes que más que dividir a Europa, la componen"[4].

Estas palabras quizá pueden parecer poesía o ilusiones de un soñador generoso. Están tomadas de la carta que Pablo VI dirigió al cardenal Casaroli, al autorizarle a firmar el Acta Final de Helsinki en nombre de la Santa Sede. El Acta de Helsinki se firmaba casi 25 años después del Tratado para la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. Todavía Europa seguía incurablemente dividida. No eran los pueblos quienes la dividían; eran los Estados, no siempre fieles intérpretes de los pueblos.

Como es bien sabido, hemos pasado del núcleo inicial de seis países fundadores, por las incorporaciones sucesivas de países, a la Europa de los 27, algo que hubiera parecido imposible a los mismos negociadores de la Unión y del Acta de Helsinki.

Cada uno de los Tratados, incluido el de Lisboa, injustamente infravalorado por significar un recorte al proyecto de más largo alcance de la llamada "Constitución Europea", ha ido dando pasos más ambiciosos en un proceso cuyo signo, desde el punto de vista cualitativo, hemos entendido con la expresión de "más Europa".

En España, el Congreso de los Diputados acaba de aprobar por la mayoría de los votos requerida una enmienda importante a nuestra Constitución de 1978. Por esta reforma se constitucionaliza el compromiso de equilibrio presupuestario exigido por la Unión Europea. Es una respuesta a nuestro compromiso de "más Europa", cualitativamente considerada. Es un paso adelante en el Mercado Único y la Unión Monetaria, en orden a un mayor control de la política fiscal.

El nivel actual de gobierno compartido es claramente insuficiente para superar la crisis financiera que padecemos. Algo que, si ya era patente mucho antes del desencadenamiento de la crisis económica, hoy se hace más exigible para la recuperación de la confianza. Una vez más la solución es "más Europa". Lógicamente el crecimiento lleva aparejado dos procesos: por un lado, incrementar la transferencia de competencias de los Estados a

[4] Ibídem, p. 211.

la Unión Europea; por otro, demostrar la distribución de poderes dentro de las instituciones de la UE.

Muchas veces lo más difícil se convierte al mismo tiempo en lo más urgente. Hace ya mucho tiempo que lo decía Jacques Delors: "Nadie se plantea los verdaderos problemas, los que irritan y dividen; nadie se pregunta cuál puede ser nuestro proyecto común cuando seamos 30 países. ¿Dónde están los líderes capaces de llevarlo a cabo?".

Pudo haber concentración de poder en la creación del Consejo Europeo, que debe equilibrarse con el del Parlamento. Ahora se ve la necesidad de hacer efectiva una dirección económica común. No se deberían esgrimir principios ya superados de la soberanía que disminuyeran la responsabilidad de los países comprometidos en la Unión Europea.

El proceso español de integración en Europa se ha hecho largo y un tanto dramático. Durante el anterior régimen vivimos un paréntesis desolador. Leopoldo Calvo Sotelo, en su libro *Memoria viva de la transición,* ha dejado constancia de "ese largo trámite de nuestra transición política exterior". Costó superar "la falta de una tradición española en el análisis de las cuestiones internacionales y, como consecuencia, la ingenuidad con la que los primeros Gobiernos de la Monarquía, en los que yo estaba, abordaron el problema. No había entre nosotros experiencia pública exterior, porque la del franquismo había estado muchos años confinada en la retórica hispanoamericana e hispanoárabe […] Así también en la OTAN, cuyo entusiasmo por nuestra adhesión fue en todo momento perfectamente descriptible"[5]. También al Mercado Común le costó entender los problemas de nuestra política económica y mostró el rostro feo de los intereses y de los egoísmos nacionales, dejando que perdiéramos el tiempo con sus políticas dilatorias, casi siempre de inspiración francesa.

Una ilustración dolorosa de esta difícil incorporación a Europa la vivió también la Iglesia española en la experiencia del Concilio Vaticano II. No se puede afirmar sin más que los padres conciliares españoles supieran menos que los de Centroeuropa. Lo único cierto es que en el aula conciliar se enfrentaron dos pensamientos teológicos distintos. La teología escolástica tradicional, que no llegó a interesar ni a los intelectuales españoles más cercanos al pensamiento religioso, y aquella otra teología, mal vista por los asesores de Pío XII, cuyos principales representantes habían sido retirados de la enseñanza. El primer período del Concilio es bastante ilustrativo sobre este punto. Como es sabido, Juan XXIII pidió a los padres conciliares que acentuaran el valor pastoral de la doctrina cristiana, que no la dejaran encerrada en el lenguaje extraño de los teólogos, que facilitaran con sus mismas definiciones la labor ecuménica. El conflicto doctrinal se planteó seriamen-

[5] Calvo Sotelo, L. (1990): *Memoria viva de la transición.* Madrid: Plaza y Janés, p. 125.

000 Consideraciones.indd 18 30/11/11 23:27

te a las pocas semanas del comienzo de los debates en el aula, allá por el 14 de noviembre de 1962. Queríamos entrar en Europa y no nos comprendíamos. Españoles e italianos, herederos de la teología escolástica, formaron una piña contra los padres conciliares de Centroeuropa. Aquel cambio llegó a ser dramático para la conciencia católica hispano-italiana.

En este camino hacia Europa, que para nosotros es irreversible, no debería sorprender que surjan grandes dificultades, porque aunque nuestras culturas sean igualmente seculares y contengan las raíces fecundantes de Europa, se han desarrollado por caminos diversos. La misma organización global de la economía tenía que incluirnos necesariamente. Ahora el precio de una ruptura sería mucho mayor. Seremos todos más fuertes si vencemos los obstáculos para llegar a la integración financiera y política.

3. Radicalización de la vida política en España

La dinámica "partitocrática" parece dominar la vida política española. Da la impresión de que los políticos prefieren la polémica al debate; que se utiliza la razón como un artificio para desprestigiar al adversario y no para buscar coincidencias con él o concretar las verdaderas discrepancias en la visión de la realidad. Como no le convencemos o damos por supuesto que no lo vamos a conseguir, amenazamos con la fuerza del voto popular. Porque se espera el poder o se confía únicamente en el poder, en orden a orientar la vida colectiva. Pero este modo de llevar las campañas electorales recuerda demasiado a los tiempos más sombríos de nuestra historia parlamentaria. Nada más opuesto al espíritu de una Constitución que nació en el hogar del consenso.

Ahora comenzamos a darnos cuenta de la fragilidad de nuestro comportamiento político. Nada va a solucionarse, en la vida pública, sin el diálogo, es decir, sin una democracia más deliberativa, donde no quepa la imposición ni la mentira. Por eso, en estas Consideraciones generales damos especial importancia a la democracia deliberativa y, por afinidad en los planteamientos, seguimos el pensamiento de nuestro amigo y colaborador el Profesor D. Óscar Alzaga Villamil, tal como él lo ha expuesto recientemente, de manera sucinta y transparente, en el brillante discurso de entrada en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, y en su publicación posterior *Del consenso constituyente al conflicto permanente*"[6]. Recomendamos su lectura. Algunas de nuestras consideraciones están tomadas a la letra.

"Es una obviedad recordar que el gran activo de nuestra historia política del siglo XX es la *transición* por antonomasia. Y que de su seno desta-

[6] Alzaga, Ó. (2011): *Del consenso constituyente al conflicto permanente.* Madrid: Trotta.

ca un elemento capital, *el consenso*, o vía para elaborar la Constitución de 1978, adjetivada en las fechas de diciembre de aquel año en que se sometió a referéndum como *la Constitución de la concordia*. El consenso como método y la concordia como virtud cívica que daba sentido a aquél, se concretaron como es sabido en nuestra Constitución vigente. Y de ello pervive en la memoria colectiva un gran recuerdo sobre algo que, lejos de ser un invento, fue el simple seguimiento de un viejo camino de la civilización occidental, por el que a veces anduvo esforzadamente nuestro pueblo y que, en otras ocasiones, cometió el error de abandonar: el del diálogo"[7].

La atención diaria y pormenorizada que dedican los medios de comunicación a dar relevancia a los elementos más polémicos y no a los más razonables del debate entre los políticos es ciertamente significativa. Se diría que una buena parte de la audiencia que obtienen la prensa, la radio y la televisión pertenece a esos cautivos de la ideología partidaria. Las dos campañas electorales de este año 2011 no van a pasar en vano. La ausencia de peso específico, racional, puede dejar marcado para mucho tiempo el discurso público de la política.

Sin el concepto político de la concordia, como sostiene Ortega, ni la colectividad es propiamente sociedad, ni puede articularse en Estado. No es cierto que la dura tierra española nunca fue fértil para grandes diálogos y trascendentes consensos. Los historiadores del Derecho nos hablan de la práctica de esta virtud cívica en nuestra Baja Edad Media, en la que se llevaron a cabo grandes acuerdos jurídico-políticos que resolvían problemas especialmente delicados como, en el caso de la Corona de Aragón, la *Concordia de Alcañiz*, de 1412, entre el Parlamento de Aragón y Cataluña sobre el modo de designar rey.

O también la *Concordia de Villafranca del Penedés*, de 1461, suscrita entre la reina Juana, en nombre de su marido, el rey Juan II de Aragón, y la Junta del Principado de Cataluña. La mayoría de los comentaristas consideran la Concordia como la cima del *pactismo*[8], un buen ejemplo de lo que fue el *pactismo* político para la historia de Aragón y de Cataluña. El profesor Óscar Alzaga la valora como un monumento al reconocimiento de las libertades y de la primacía de las Cortes en ciertos ámbitos y posiblemente como un primer precedente de la reducción de la prerrogativa regia al estatus de un monarca constitucional del siglo XIX. Su texto original está redactado en catalán y transcribimos aquí un bello fragmento del preámbulo: "Es inestimable el bien que procede del arreglado orden y quietud de la cosa pública, el cual principalmente radica en la uniformidad y concordia de la cabeza

[7] Ibídem, p. 12.

[8] Puede consultarse a este respecto el discurso "Elogio a la Concordia", que, con motivo de la entrega del Premio Anual a la Concordia a Santiago Carrillo, pronunció Landelino Lavilla en el acto público celebrado bajo los auspicios de la Fundación Fernando Abril Martorell.

000 Consideraciones.indd 20 30/11/11 23:27

con el cuerpo y miembros de aquélla. Y así como de la disparidad y desacuerdo de aquello provienen innumerables males, así de la unidad, orden y voluntad acorde vienen el aumento de los bienes divinos y la multiplicación de las cosas pequeñas en grandes"[9].

De la misma manera se practicó y se siguió llevando adelante el *pactismo* en Castilla. Cuando Fernando el Católico pretendió, con escaso éxito, gobernar solo este reino, hubo de suscribir la célebre *Concordia de Segovia*, subtitulada "Sobre la gobernación del reino de Castilla", firmada en esa ciudad el 15 de enero de 1475, cuyas primeras palabras rezaban así: "Por cuanto por quitar algunas dudas que ocurrían o podrían nacer acerca de la forma y orden que se debía tener en la administración e gobernación de estos reinos de Castilla y de León, entre Nos la Reina doña Isabel […] y el Rey don Fernando, mi señor…".

A primera vista, puede extrañar que la voluntad de concordia y el *pactismo* estuviera vigente en aquel siglo XV, en el que nacieron bastantes monarquías absolutas en Europa. No debe olvidarse que las élites renacentistas, en aquellos albores de la Edad Moderna, aspiraban a un renacimiento de la Edad de Oro, concebida precisamente como el reino de la concordia y de la armonía diseñado en la *polis* y en la *civitas* clásicas. Era el ideal de una ciudad pacífica, libre de tensiones.

"A medida que nos adentramos en la Edad Moderna, en el marco de la monarquía absoluta, sigue habiendo en nuestra historia renacentista el mayor interés por sublimar la virtud cívica de la concordia"[10]. Entre las fuentes del Derecho Público hay concordias, aunque las mismas se suscriben más bien, en unos casos, entre la jurisdicción real y la inquisitorial (como la llamada *Concordia catalana* de 1512 o la denominada *Concordia de Castilla* de 1553) y, en otros supuestos, entre las jurisdicciones real y eclesiástica (*Concordia Fachenetti*, de 1640, que aprueba unas ordenanzas de la Nunciatura en Madrid).

"Ese aprecio por salvar tensiones y desacuerdos con buenas dosis de concordia se sigue pudiendo detectar a lo largo de nuestra historia, siglo tras siglo, aunque ello no permite obviamente ocultar cuánto hay de confrontación entre posiciones radicales durante nuestro convulso siglo XIX entre las llamadas *dos Españas*"[11].

---

[9] García-Gallo, A. (1984): *Manual de historia del Derecho español II. Antología de fuentes del antiguo Derecho*. Madrid, p. 903.

[10] En la portada de un viejo colegio mayor de la Salamanca renacentista figura la siguiente inscripción: "La Ira engendra el odio, la Concordia nutre el amor. Espíritus enconados no lograron nunca la Concordia, pero ésta retornará al benevolente el ciento por uno del esfuerzo que realiza".

[11] Alzaga, Ó. (2011), p. 15.

000 Consideraciones.indd 21 30/11/11 23:27

No todo en el siglo XIX fue contienda ayuna de diálogo y carente de entendimientos y compromisos. Anécdota significativa es que en el Cádiz de las Cortes doceañistas, aunque el *Diario de Sesiones* de éstas se publicaba en la Imprenta Real, gran número de hojas con opiniones políticas, opúsculos e incluso libros fueron editados en la denominada "Imprenta de la Concordia", rótulo bien expresivo del espíritu cívico que presidía el esfuerzo constituyente.

"Algún día –escribe D. Gregorio Marañón– tal vez se componga una historia de los españoles tolerantes, que podría ser, si el autor estuviera a la altura del tema, más edificante que la historia de los heterodoxos". A esa tradición alude sin duda el personaje de *La velada de Benicarló* al que Azaña hace decir: "Yo hablo de la tradición liberal y humanitaria española, porque esa tradición existe aunque nos la hayan querido ocultar […] Ha habido siempre un arroyuelo murmurante de gentes descontentas, del cual arroyuelo nosotros venimos y hemos convertido en ancho río".

En 1936, la borrasca torrencial que arreció en España ciertamente no provenía de ningún manantial liberal, ni de ningún afluente humanista. No hubo lugar para la concordia o para el consenso. Más bien predominó la voluntad de exterminio.

Recordamos con agrado el editorial "Razón de ser" del primer número de *Cuadernos para el Diálogo* (1963), redactado por el mismo Joaquín Ruiz-Giménez:

"Sólo tres cualidades se exigen para lograr presencia activa en estas páginas: un *mutuo respeto personal*, una *alerta sensibilidad para todos los valores* que dan sentido y nobleza a la vida humana y un *común afán de construir un mundo más libre, más solidario y más justo*". Para añadir: "La previsión de la dificultad y hasta del riesgo no pueden ser freno, sino aguijón y estímulo, para quienes aceptan serena y esforzadamente esta sugestiva empresa de transformar el silencio resentido, el monólogo narcisista o la polémica hiriente en alta y limpia comprensión de los hechos concretos y de las razones ajenas, y en fecunda invención o ensayo de nuevas fórmulas de convivencia".

A partir de aquí, todos los que contribuyeron a "la transición a la democracia", aunque vinieran de diversas procedencias, asumieron la audacia de construir un Estado moderno de Derecho en el seno de la Europa de nuestro tiempo. La determinación y buen criterio con que se hizo la transición no deja de ser un monumento magistral al sentido de la concordia entre todos los españoles y pueblos de España. Bien merecen un recuerdo en estas páginas que pretenden glosar el clima político en el que actualmente nos movemos los colaboradores de este decimoctavo *Informe España 2011*.

Lo más característico del método seguido en el proceso de discusión y elaboración de la Constitución de 1978 fue la prioridad otorgada a aquellas

soluciones que estuviesen apoyadas en el concierto más amplio posible de todos los grupos parlamentarios dueños de un peso significativo. Poco o nada tenía que ver este hecho con el mítico contractualismo de Hobbes o de Rousseau, ambos con posiciones políticas bien distintas.

Hay que subrayar constantemente que nuestro proceso constituyente no guarda relación alguna con aquel mítico contractualismo. El nuestro es fruto del diálogo, de la concordia y del consenso real. Añadamos algo más: este esfuerzo no se hizo de una vez para siempre. Tiene que seguir dando vida a la Constitución en todo momento. Fue el comienzo de una marcha conjunta de diálogo generoso. No es la verdad de mi grupo o del adversario. Como Antonio Machado, podemos decir: "Vamos juntos a buscarla. La tuya guárdatela". Precisamente por esto podemos decir que esta Constitución consensuada es patrimonio común. Es cierto que aquel consenso fue un *ideal*. Por eso, tenemos que asumir lo que en él hubo de carga histórica y de subjetivo, ya que responde a un gran esfuerzo de la voluntad colectiva. El *ideal*, como ha escrito Sartori, es algo que nace de la insatisfacción ante una realidad y encarna la reacción frente a la misma. Para que ese *ideal* se convierta en *idea motriz* y forme parte de la realidad política, tiene que chapuzarse de *realismo*.

No todas las teorías que se han hecho posteriormente sobre el consenso constitucional tienen el mismo valor. Porque no se trató de seguir fríamente el modelo característico de la llamada democracia consociacional, recogida en la obra de Lijphart, ni de poner en práctica teoría económica alguna que justificara la democracia. La lógica del consenso se vinculaba más al esfuerzo constituyente que a la acción de gobierno. El modelo tenía que ser consecuente, por un lado, con la conciencia de inestabilidad de buena parte del constitucionalismo histórico español que había seguido el camino de constituciones ideológicas o de partido; y por otro, con los procesos constituyentes europeos, especialmente aquellos posteriores a la Segunda Guerra Mundial. No se podía ignorar que en esa estela del espíritu democrático europeo tendría que situarse nuestra Constitución.

4. Contenido e importancia del consenso constituyente

En estas Consideraciones generales merece la pena que destaquemos tanto la importancia como el contenido del *consenso*. Tuvo suma importancia para establecer las bases constitucionales de nuestra democracia y la sigue teniendo ahora para mantener el clima de las prácticas de la vida política.

El *consenso,* como indica su propia etimología, no consiste en "aprobar" las posiciones de los otros, sino en compartir en esa diversidad determinados principios o tendencias que siguen siendo comunes. Se tiene

que producir "un sentir conjunto" en orden a poner en práctica una cultura política. Para llevarla a cabo no es necesario que las creencias compartidas sean específicas. Puede bastar una cierta comunión de ideas políticas un tanto difusas.

Hemos hablado mucho del *consenso constituyente*. Baste aquí recordar que el consenso debe cubrir tres terrenos:

1) En primer lugar, valores y principios. Cabe asentar la democracia sobre una cultura cívica heterogénea. Pero si la misma democracia contribuye a que esa cultura cívica se haga homogénea, la democracia será más estable.

2) Es necesario que el consenso esté activo a la hora de mantener el funcionamiento de los órganos de los poderes públicos. Ese consenso es exigido por la organización y dinámica del sistema y debe llegar a pactar completamente las reglas de juego. Nos tememos que en el caso español faltó este requisito al quedar muy abierto el Título VIII, como se está demostrando en la práctica.

3) Sobre políticas de gobierno puede y debe quedar sustancialmente abierto el juego político pluralista. "La esencia de todas las democracias reside en gobernar discutiendo" (E. Barker). No obstante, es factible algún consenso en sede constituyente.

Este debate sobre lo que se constitucionalizó y lo que debía haberse constitucionalizado va más allá de los fines de estas Consideraciones generales. El hábito de paccionar condujo lógicamente a incluir en el texto de la Carta Magna valores generalmente aceptados y a excluir otros de carácter polémico. Este tipo de consenso dotó a la Constitución de mayor elasticidad y, consecuentemente, de vigencia duradera en el tiempo. Pero de ahí no se deduce que una constitución elástica sea eterna y no esté necesitada de ajustes en el tiempo. La misma experiencia de tres décadas ayuda a pensar que nuestros constituyentes dejaron para el futuro lo que ellos no fueron capaces de acordar.

Ahora nos damos cuenta de que no debía haberse dejado para el futuro la constitucionalización de algunas parcelas esenciales de la organización constitucional del Estado. Esta afirmación sería obvia si no existiese un largo debate entre lo que se entiende por Constitución formal y por Constitución material (*Verfassungsrecht* y *soziale Struktur*).

Lo pensamos sobre el Título VIII y sobre todo lo que afecta a la distribución territorial del poder. Los constituyentes fueron generosos. Pero parece que no lograron superar un perfil técnico-jurídico híbrido entre el regionalismo y el federalismo.

De hecho, como es sabido, el acuerdo se redujo a encomendar al legislador orgánico la búsqueda de consenso en el futuro para lograr las solucio-

nes pertinentes no halladas por las Cortes. Ciertamente, este mandato debería cumplirse dentro de unas líneas constitucionalizadas, en buena parte de índole procedimental. Equivalía a trazar un camino para seguir explorando fórmulas, que ya se intuían difíciles, pues las fuerzas nacionalistas parecían descartar aquellas que la ingeniería constitucional había experimentado en los Estados no unitarios. Esto quiere decir que nos encontramos ante una cuestión capital de la ordenación territorial del poder político en nuestro régimen constitucional; una cuestión en la que nos jugamos nada menos que la inteligencia y relación entre todos los pueblos de España. La ausencia de un auténtico consenso constituyente convirtió este asunto en materia permanentemente abierta y conflictiva. Son numerosos los autores que vienen subrayando la necesidad de cerrar el proceso mediante una decisión del poder constituyente constituido.

Además de la atención que debemos prestar a las cuestiones del desarrollo autonómico no solucionadas por el constituyente, existe otra serie de cuestiones encomendadas al legislador ordinario y en las que éste debe actuar como motor principal de la concordia y del consenso. Sin diálogo entre mayoría y minoría se vive lejos de la mejor democracia. Y entre las aspiraciones de la Constitución de 1978 figuran algunas que tratan de evitar que nuestra democracia llegue a despeñarse por la "tiranía de la mayoría".

No pueden estar fuera de estas Consideraciones las que se refieren al consenso de las cámaras para la elección de los miembros de las instituciones constitucionales básicas. Hoy día se hace difícil afirmar la independencia misma del Tribunal Constitucional, aunque su absoluta autonomía sea de extrema necesidad y esté exigida por la ley orgánica de dicha institución.

Sabemos que cada una de las dos cámaras parlamentarias ha de formalizar su propuesta para la sustitución de cuatro magistrados una vez cumplido su mandato. Para la elección de los mismos se necesitan tres quintas partes de los votos. El pleno consenso presidió la elección de los primeros magistrados. Ahora comprobamos que los usos políticos derivados del artículo 159 de la Constitución han adquirido, en la mayoría de los casos, abusos bien diferentes. Se ha convertido en práctica habitual que para renovar las vacantes que competen a cada cámara, el partido político que está en el gobierno se considera con el derecho a cubrir dos vacantes con juristas de su confianza. A la vez, se reconoce al principal partido de la oposición el privilegio de designar otro y, de facto, sólo el cuarto es objeto de detallada negociación. Cada vez se tarda más en lograr el consenso sobre el cuarto candidato. Últimamente más de tres años: un récord europeo de desentendimiento a estos efectos. Se ha seguido este método aun en tiempos de mayoría absoluta. Y no han faltado casos de mayoría relativa en los que se ha seguido el mismo procedimiento por un acuerdo del partido gobernante con otro partido pequeño.

000 Consideraciones.indd 25 30/11/11 23:27

Tales dinámicas apoyan el descrédito de la "lotización" a la que se llega por este triste modo de proceder en los cargos de órganos colegiados. Lo que pudo ser aceptado, por ejemplo, en las cajas de ahorro se ha convertido en una filosofía política de general aplicación. ¿Se puede tolerar este procedimiento en los órganos constitucionales?

La objeción mínima que puede hacerse a este procedimiento es que en la mayoría de los casos, reconocida la competencia del candidato, pesa de manera determinante la afinidad con el partido que lo propone. Estas deudas reconocidas y públicas con los partidos que proponen no pueden liberar a determinados miembros del Tribunal Constitucional de graves sospechas. Lástima que esta práctica introducida por los partidos políticos españoles esté apoyada por los tribunales constitucionales que nos sirvieron de modelo, el alemán y el italiano. Sin embargo, en ambos países no falta el diálogo y el consenso. Por lo menos no llegan a dar el espectáculo de bloqueo larguísimo que experimentamos en España. De las cinco renovaciones para las cámaras de nuestras Cortes relativas a bloques de cuatro magistrados del Tribunal Constitucional, todas han supuesto un incremento del retraso de los nombramientos respecto al proceso vivido en la renovación anterior, con la única excepción de la realizada en noviembre de 2001 en el Congreso, cuyo retraso sólo llegó a cuatro meses respecto al plazo previsto en la Ley Orgánica del Tribunal Constitucional (LOTC).

En el momento en que redactamos estas líneas se acaba de batir el récord de duración de esta *prorrogatio* del mantenimiento de la función de magistrados que fueron propuestos por el Senado por un período de tiempo consumido en fecha casi inmemorial. Esto ha obligado a hacer una reforma de la LOTC. Ya nadie disimula la alergia al diálogo con los adversarios, a los que dan el trato de enemigos.

Esta misma patología o alergia al consenso se da también en la sustitución de miembros del Consejo General del Poder Judicial. También las cinco renovaciones producidas en su seno se han ido demorando cada vez más, con la única excepción de la que tuvo lugar en noviembre de 2001. Pero se ha producido un gran retraso en la última renovación.

Del caso del Tribunal de Cuentas debe decirse, en cambio, que no han existido tan graves problemas, pues ha reinado el consenso en términos encomiables.

5. ¿Reformar nuestra Constitución?

Y ¿qué decir de las reformas de nuestra Constitución que esperan los ciudadanos más amantes de la concordia? Más allá del puntual retoque de dos palabras que tuvo lugar en el artículo 13.2, por su incompatibilidad con

el Tratado de Maastricht, nuestra Carta Magna permanecía intocable. En España aparecieron diversos estudios sobre la cuestión en revistas especializadas durante los años 1993 a 1995.

Con gran celeridad, y con el acuerdo inesperado de los dos partidos mayoritarios, las Cortes españolas acaban de introducir este mismo año una enmienda importante en el texto constitucional. Por lo menos podemos abogar en su favor, porque se trata de un paso más en nuestro compromiso con Europa. Se refiere nada menos que a nuestra estabilidad presupuestaria.

Todo el texto del artículo 135 ha recibido una nueva redacción. "1. Todas las Administraciones Públicas adecuarán sus actuaciones al principio de estabilidad presupuestaria. 2. El Estado y las Comunidades Autónomas no podrán incurrir en un déficit estructural que supere los márgenes establecidos, en su caso, por la Unión Europea para sus Estados Miembros. Una Ley Orgánica fijará el déficit estructural máximo permitido al Estado y a las Comunidades Autónomas". Continúan otros cuatro números que comprometen a dos leyes orgánicas para fijar el porcentaje del déficit, el cálculo y la distribución del mismo, que omitimos aquí por razones de brevedad.

Creemos sinceramente que las Cortes españolas han dado ejemplo a la Unión Europea para asegurar su confianza en las actuales dificultades económicas, bancarias y laborales. ¿Es verdad que la marginación de los partidos nacionalistas se debía a la introducción de otros puntos de reforma más complicados? Esto, posiblemente, habrá que plantearlo en la próxima legislatura.

Como se recordará, el Tratado de Maastricht abrió en la Unión Europea, allá por los años noventa del siglo pasado, el debate sobre la conveniencia de adaptar las constituciones nacionales a los progresos de la integración europea. Por otra parte, en muchos de los países miembros se inició el diálogo sobre cómo afrontar la cuestión de la adaptación por consenso de las respectivas constituciones a la realidad del nuevo marco europeo. Francia y Alemania encabezaron el debate.

Se discutía si la transferencia de nuevas competencias a las instancias europeas afectaba a las bases de los respectivos Estados de Derecho; sobre si la constitución propia recibía algún impacto por la desaparición de la respectiva moneda nacional y la pérdida de competencias sobre la política monetaria. Entre nosotros reinó el silencio.

Prácticamente todas las constituciones europeas aprobadas después de la Segunda Guerra Mundial se han ido reformando, según lo iban sugiriendo las circunstancias cambiantes. Resulta ejemplar el comportamiento de algunas de las naciones europeas ante su propia constitución. La Constitución austriaca de 1929 se ha modificado unas setenta veces. La belga de 1831, tras casi un centenar de reformas, se refundió en 1994. La italiana de 1947 pasó por innumerables reformas; la más profunda, de 2005, no pros-

000 Consideraciones.indd 27 30/11/11 23:27

peró en el referéndum. La Constitución francesa de 1958 ha superado ya la veintena de reformas, con su consiguiente modernización.

Merece ser destacada la conducta de los políticos alemanes ante su *Grundgesetz* (Ley Fundamental de Bonn) de 1949. Una de las constituciones más alabadas por los constitucionalistas españoles ha sido objeto de revisión y mejora nada menos que 57 veces. Los partidos alemanes eran conscientes del daño que se causaba a la convivencia nacional, si las relaciones de los *Länder* entre sí y con todo el Estado no llegaban a un nivel de consenso que hiciera tolerables las diferencias. Allí por lo menos contaban con un Senado (*Bundesrat*) donde podrían racionalizar sus discrepancias. Por este camino de la racionalización y el diálogo, llegaron el 7 de julio de 2006 en segunda cámara a la abrumadora mayoría de 62 votos sobre un total de 69 disponibles, y por este procedimiento del consenso, a la reforma más importante de la Ley Fundamental de Bonn. Después de sesenta años de experiencia, se logró reforzar el carácter democrático y eficiente de dichas relaciones, al mismo tiempo que se reequilibraban los elementos federales de la solidaridad y la cooperación, de un lado, y de la competencia, de otro, con el fin de optimizar la capacidad de decisión y de actualización tanto de la Federación como de los *Länder*, así como de los entes locales.

Nuestra Constitución de 1978 lleva más de treinta años sin ser objeto de un esfuerzo de mejora. Es incluso el único caso de pasividad que se observa en el ancho campo de las grandes democracias europeas. Es cierto que nosotros contamos con una realidad diferente. En nuestra cartografía política se ha intensificado la fuerza centrífuga de los partidos nacionalistas. Y junto a ellos actúan los partidos mayoritarios, que, cuando no obtienen la mayoría absoluta, se alían con otro partido nacionalista al que convierten en "partido bisagra". Choca que ninguno de los partidos nacionales haya sido capaz de obtener el apoyo del partido nacionalista de turno para reforzar el marco constitucional. De este hecho podemos extraer algunas conclusiones importantes para nuestra reflexión, que exponemos a continuación.

Las posibilidades que tienen las democracias modernas para reformar sus constituciones son proporcionales a la capacidad de diálogo que demuestran sus partidos. No descubrimos nada si afirmamos que el grado de capacidad dialogante entre nuestros líderes políticos está supeditado a los intereses de su partido. Esta verdad tan simple es dolorosa. Como prueba de esta carencia de diálogo, podemos referirnos a los frecuentes recursos y amenazas de recurso al Tribunal Constitucional que cruzan nuestro debate parlamentario. Tenemos ejemplos recientes, como el del recurso contra el Estatuto de Cataluña, que pesó como una losa de granito sobre el alto Tribunal hasta agrietar los muros de una institución tan básica y fundamental.

Y, sin embargo, existen cada vez más partidarios de introducir enmiendas en nuestra Carta Magna. Aquí se dice en vulgar paladino que es

mejor "no abrir el melón", dando a entender las sorprendentes iniciativas dispersas que pudieran despertarse.

Es demasiado el tiempo y son muchos los puntos de discordia que brotan de esta concreta distribución territorial del poder. Y no faltan en España grandes especialistas del Derecho Público que se inclinarían a una visión federal, simétrica o asimétrica. Esta inquietud brotó ya al mismo tiempo que se gestaba la fórmula autonómica. Se entendió entonces que el *poder constituyente* delegaba en el *poder estatuyente,* para resolver los futuros conflictos. Pero los constituyentes, que ciertamente conocían todas las variantes del Estado federal, no facilitaron el tránsito a ninguna de ellas.

Ni siquiera se llegó a los necesarios consensos para establecer el mapa de las comunidades autónomas. No se pudo alcanzar un acuerdo para ceder a la demanda de los Países Catalanes, ni acerca de si Cantabria, La Rioja, León, Murcia o Segovia iban a quedar incorporadas a una comunidad multiprovincial o constituir por sí mismas una comunidad uniprovincial. Se dejó abierta la puerta, en la Disposición Transitoria Cuarta, a la incorporación de Navarra a la autonomía vasca. Los tiempos habían propiciado un acelerado proceso fáctico, el de las "preautonomías". Pero no fue menos cierto que los problemas para construir ese mapa autonómico fueron surgiendo sobre la marcha. Unas veces se dio con soluciones coherentes con la historia, otras con el presente o futuro particular y no faltaron las improvisaciones por la combinación de intereses de los políticos entonces influyentes.

También se estableció que la nación española estaría integrada por nacionalidades y regiones, pero no llegó a especificarse qué comunidades presumirían de nacionalidad y cuáles de región. Ni se llegó a convenir si, en razón de esta distinción, podrían seguir las distintas comunidades un tratamiento jurídico-político diferente.

El ejemplo alemán debería crujir en nuestro interior. Nuestro consenso de la transición, sobre el que tanto influyó nuestra desgraciada experiencia de la Guerra Civil, no tuvo el calado del sentido por los alemanes después de la gran contienda de la Segunda Guerra Mundial. Al menos podremos contemplar en el territorio alemán la práctica cada vez más pulcra de un pluralismo razonable donde se dan la mano las propias convicciones con el respeto a las del discrepante. Allí se observa que las fuerzas políticas no se mueven como las españolas en horizontes cortoplacistas, ya que dialogan y periódicamente adoptan acuerdos sobre políticas de muy diversa índole.

Nosotros no hemos dejado de celebrar la fiesta del 6 de diciembre. ¿Recordamos de veras el consenso constituyente? Con los monumentos dedicados a la Constitución, ¿no pretendemos dogmatizarla y hacer más difícil su reforma? Será bueno mitificar una parte de la Constitución, aquella que sustenta sus principios fundantes, pero dinamizando todo lo que se refiere a la permanencia de la "convivencia democrática".

000 Consideraciones.indd 29 30/11/11 23:27

6. De nuevo el problema territorial

La legislatura que ahora comienza no va a tener más remedio que enfrentarse con un problema de naturaleza constituyente: la inserción de Cataluña y del País Vasco en el Estado español.

Es evidente que los ánimos no se han sosegado con la respuesta del Tribunal Constitucional al recurso de posible inconstitucionalidad del nuevo Estatuto catalán, planteado por el Partido Popular. Por una parte, no se puede decir que dicha reforma estatutaria no se realizara conforme al procedimiento previsto por la Constitución.

El primer borrador fue aprobado por la mayoría cualificada del Parlamento proponente, se pactó el contenido de la propuesta con la Comisión Constitucional del Congreso de los Diputados y fue aprobado posteriormente por las Cortes Generales primero y después, en referéndum, por el cuerpo electoral catalán.

A pesar de ello, el Tribunal Constitucional juzgó que el texto aprobado por los dos parlamentos y sometido a referéndum era inconstitucional en algunos aspectos relevantes. Es, por otra parte, lógico que la inserción de Cataluña en el Estado se ajuste a términos constitucionales interpretados por el Tribunal Constitucional.

La discrepancia se ha instalado en el vértice de las más altas instancias de nuestra vida política. No se deduce de ahí que el Tribunal Constitucional haya situado al nacionalismo convergente de Cataluña fuera del consenso constituyente de 1978. El Tribunal se limita a decir que lo que votaron los mismos convergentes en 1978 no coincide con lo que ahora expresaban en el Estatuto. La situación no puede ser más grave. El procedimiento seguido por los dos grandes partidos en la última reforma que nos obliga a mantener el equilibrio económico europeo ha herido gravemente al gobierno de la Generalitat, que se considera expulsado de dicho consenso económico. Es de esperar que en la próxima legislatura el partido gobernante trate de llegar a una solución consensuada con los catalanes.

El proceso del País Vasco, que durante tantos años ha arrastrado la amenaza y las víctimas del terrorismo, hace mucho más urgente el restablecimiento de la concordia y, por tanto, una nueva y consensuada reinserción de Euskadi en el marco constitucional. Nadie ha demostrado que las hipotéticas pretensiones del Pueblo vasco no encuentren asiento en un marco constitucional español diferente del actual.

El anuncio solemne de ETA de renuncia a la violencia proclamado el pasado 20 de octubre cambia sustancialmente, querámoslo o no, el dramático escenario impuesto por la banda durante más de cuatro décadas. Una actitud pasiva del Gobierno nacido de las elecciones del 20 de noviembre sólo conduciría a una situación peor. Tampoco es buena la precipitación. El

000 Consideraciones.indd 30 30/11/11 23:27

arrepentimiento interno de los terroristas no es exigible desde el foro externo del Estado. Lo que importa es demostrar su voluntad de convivencia democrática. Ésta es la gran ocasión de todos los ciudadanos vascos: hay que abrir el camino del pactismo, quizá lento, pero razonable. No hay por qué excluir a priori la reforma del marco constitucional. Y todos sabemos que la llave de esta reforma requiere el consenso de los representantes de todo el pueblo español, que se sientan en las dos cámaras. Nadie debería confundir la "soberanía responsable" con la independencia.

7. El temor a la dinámica de la discordia

Las anteriores consideraciones no pueden dejar al lector sumido en la desesperanza. Quizá, cuando veamos de cerca el temor a la discordia por sus funestas consecuencias, empecemos a tomar más en serio el diálogo político, principalmente en las Cortes. ¿De qué puede servir el triunfo electoral si éste se vuelve contra nosotros desde la prolongación de la borrasca de la discordia?

Hay que volver a recordar que la concordia no es un instrumento o terapia para momentos de peligro. Por el contrario, los componentes de la memoria deben llevar consigo el impulso de superar los errores del pasado y, por supuesto, del radicalismo que crispa los enfrentamientos. La memoria no sirve para vengarse, sino para corregir los errores. La práctica del diálogo no obedece a un consejo para hombres buenos: es una exigencia radical de la convivencia democrática.

No ama la verdad quien no pone todo su esfuerzo en acercarse a la realidad. El diálogo político tiene que estar preñado de razones tangibles; son las que conducen a la percepción de la realidad. Sirva esta consideración de Francesc Cambó, pronunciada en enero de 1923 en la Asociación Catalanista: "Había llegado yo entonces a la conclusión de que las resistencias y prevenciones de Madrid y las inquietudes e impaciencias de Barcelona quitaban por mucho tiempo toda eficacia a mi acción de tantos años, encaminada a buscar una solución española de efusiva concordia, al problema de Cataluña"[12].

Un autorizado sector de la moderna politología se define a sí mismo como una teoría del disenso. Quizá fuera más realista llamarla de las borrascas, ya que los disensos prolongados se alimentan de las emociones mucho más que de las razones objetivas. En la borrasca se estrellan los razonamientos fracasados y las razones mal nacidas. Hay momentos de nuestra vida pública en los que es necesario hablar de la neurodemocracia, porque son los nervios los que recorren nuestro entramado político.

---

[12] Cambó, F. (1985): *Por la concordia*. Madrid: Alianza Editorial, p. 8.

Una cultura cívica democrática asume entre sus bases que la democracia se asienta en el principio del pluralismo político. El consenso no destruye ese pluralismo. Por el contrario, lo hace razonable y consistente, fuente de progreso. En el célebre trabajo que escribió en 1938, Carl Schmitt, en definitiva, sólo entiende que haya en la vida política amigos y enemigos. Frente al "no amigo" –según él– no cabe otra actitud que la de la hostilidad psíquica, moral y económica, propagandística, que obliga a su destrucción por todas las vías, pues es preciso hacerle lo que llamó "la guerra total". Esta visión sirvió, como es conocido, de alimento ideológico al totalitarismo más cruento.

Sabemos que cabe otra versión de la relación en una sociedad pluralista entre quienes tienen intereses o concepciones diferentes y prefieren mantener el respeto recíproco de sus personas e ideas, aunque no se compartan. Naturalmente, hay un límite. La comunidad que asume el reto de vivir en democracia lo hace en un marco de principios y valores propios consensuados en la Constitución. Tolera la discrepancia, pero no la intolerancia violenta que tiende a la asfixia de la propia tolerancia.

El funcionamiento de nuestro sistema constitucional y, por tanto, de nuestras libertades implica este esfuerzo colectivo de concordia. Porque concordar –como dijo Covarrubias– es componer las voluntades discordes. Es decir, elaborar consensos. Y ello para trascender todos los antagonismos y tensiones político-partidistas, económico-sociales o de otro tipo existentes, en un orden jurídico que institucionaliza la primacía de los derechos y libertades fundamentales de los ciudadanos, regido por órganos y reglas de funcionamiento propios de un Estado de Derecho. Parece que ya Lope de Vega era consciente de ello cuando en *La Dorotea* afirma que la armonía es *concerto* y el *concerto*, no es otra cosa que el consenso o concordia de notas graves y agudas. Ahora bien, tal significado puede referirse a nuestro sistema político, dentro del cual hay que conseguir la armonía de consensos y voces discrepantes.

Bien es verdad que nuestro sistema autonómico no cuenta con antecedentes dentro del constitucionalismo. No podemos invocar muchas experiencias del pasado. Sin embargo, una de las razones de ser –y no la menos importante– del bipartidismo es la de contar con un recurso de seguridad que facilita el consenso. El debate competencial que debe funcionar entre los dos partidos, si respeta el marco constitucional, debe ser presidido por el consenso y, obviamente, de manera especial el autonómico. Cuando estos dos partidos no se han dejado llevar de visiones partidistas y cortoplacistas y han preferido mantenerse fieles a la racionalidad, el régimen ha podido dar muestras de estabilidad. No se puede sostener la gobernabilidad de un Estado fuertemente descentralizado si la estabilidad del Gobierno depende exclusivamente de un partido nacionalista. Al menos será necesario un *consenso transitorio* entre los dos grandes partidos que dure lo necesario para llevar a cabo la reforma constitucional recomendada por el Consejo de Esta-

000 Consideraciones.indd 32 30/11/11 23:27

do el 16 de noviembre de 2006. Aún existen quienes tienen miedo al Estado federal. La negociación del Gobierno central con los de las comunidades autónomas podría casi reducirse a establecer una lista de competencias indelegables, con la derogación, entre otros extremos, del artículo 150 de la Constitución, en su apartado 2.

La reforma constitucional alemana podría inspirar las sendas por las que podríamos caminar. Los grandes protagonistas del consenso obviamente habrían de ser los dos partidos mayoritarios, que cuentan con la mayoría de las Cámaras prevista en el artículo 167 de la Constitución. A su vez, habría que entablar un diálogo complementario con los nacionalismos "condescendientes", según la terminología de Rodríguez Abascal, que los distingue de los nacionalismos "intransigentes".

Éste sería el gran consenso que está necesitando nuestro proceso democrático. Pensar que no encierra grandes dificultades sería candoroso. Pero habrá que llevar antes a la conciencia de los españoles los valores de la convivencia y del trabajo conjunto de todos los pueblos de España. Además, habría que invertir las elevadas dosis de generosidad que exigen las grandes ocasiones históricas. En eso consiste el patriotismo, en el mejor sentido del término, en hacer posible una convivencia justa que respete claramente los derechos de todos y dentro de la cual puedan también cumplirse las aspiraciones de cada pueblo, aquellas que miran ciertamente a una "soberanía responsable" y consciente de los compromisos contraídos desde el pasado por la vecindad histórica.

8. Dos grandes obstáculos actuales

El lector que nos haya seguido hasta aquí caerá fácilmente en la cuenta de las dos grandes cuestiones que han emergido en la escena política española. En primer lugar, la visión estratégica de los dos grandes partidos políticos, que concentran su atención en la práctica electoral. Y, en segundo lugar, el papel que desempeñan actualmente las ideologías en un debate de total confrontación. Observemos por separado cada una de estas dos refriegas.

Todos recordamos la vieja definición de Cambó sobre la política como "la lucha para conseguir el poder y, desde él, convertir en realidad todo o parte –casi siempre parte– de un programa. En países regidos por instituciones democráticas un partido no acaba la lucha cuando ha llegado al poder. Lo único que entonces hace es cambiar su posición en la lucha: pasa de la ofensiva a la defensiva, porque el partido o partidos adversos comienzan a maniobrar para conquistar el poder"[13]. Parece certera la precisión del pro-

[13] Cambó, F. (1929): *Las dictaduras*. Madrid: Espasa-Calpe, p. 181-182.

000 Consideraciones.indd 33 30/11/11 23:27

fesor Downs: el objeto de los partidos sería formular políticas que sirvan de cobertura para ostentar el poder, más que buscar el poder para articular determinadas políticas. Ténganse en cuenta las encuestas que antes han realizado los partidos para justificar sus promesas.

En nuestros días, como los programas de los dos grandes partidos suelen ser centristas y análogos, dado el ensanchamiento de las clases medias, el arma más cómoda y eficaz es la del desgaste del adversario. El ciudadano medianamente inteligente tendría que descubrir los procedimientos de que se vale un partido para desacreditar al adversario. Las razones que pudieran dar lugar a un debate verdaderamente democrático son sustituidas por la polémica o la política de desgaste. ¡Cuántos electores se dirigen al centro electoral con la lista de aquellos candidatos que supieron utilizar la retórica de desgaste del adversario!

Las estrategias son diferentes, pero están cargadas con la misma pólvora. Algún politólogo, como José María Maravall, que ha estudiado bien las campañas electorales españolas de los últimos años, afirma que aquí priman las campañas negativas. Consisten en algo así como negar al adversario toda capacidad para gobernar o incluso meterse con la honradez del equipo contrincante, al que se considera sumergido en la más sórdida de las corrupciones. La intención de estos aparentes defensores de la moral política no es dirigirse a los electores moderados para captar su voto, sino disuadir a los indecisos del partido adversario, para que no asuman la responsabilidad de ser cómplices de tamaña inmoralidad.

La consecuencia de esta práctica es la radicalización del debate político. Se vuelan los puentes del diálogo y se expulsa al consenso de la vida pública. Según las encuestas del CIS, que han intentado establecer el mapa de las posiciones ideológicas en una escala de votantes del 1 (extrema izquierda) al 10 (extrema derecha), se descubre en los últimos años en España una bolsa grande en torno al 5, la mayor parte de ellos indecisos que se abstendrían de votar. El partido que ha logrado privar al partido contrincante de estos electores indecisos a costa de una mayor crispación de la campaña llega a sentirse inteligente y aun especialista en campañas electorales. Pero esto demuestra únicamente que los partidos no han querido dialogar o que expresamente han intentado crispar al electorado para conseguir la mayor abstención en el electorado del partido adversario. ¿Puede ser verdad que ciertos políticos y sus partidos busquen obtener réditos electorales de la radicalización política y de la confrontación a costa de la convivencia colectiva?

Digamos algo sobre el papel de las ideologías en el juego total de la confrontación, para terminar estas Consideraciones generales. No faltan intelectuales orgánicos que defienden la progresiva crispación como expresión del constitucionalizado pluralismo político. Ciertamente, nuestro sistema se apoya sobre el principio del pluralismo político real. Pero no menos

hay que cuidar la moderación en la pugna, si hemos de respetar la dignidad de nuestros electores y la viabilidad del mismo pluralismo razonable que hemos constitucionalizado.

Quien observe ciertas polémicas de nuestro Congreso advertirá que nunca faltan los que gritan o aquellos que parecen estar encargados de gritar, como si el grito o la palabra gruesa tuvieran efectos taumatúrgicos. Pensamos que ni siquiera sirven para divertir al personal, aunque los medios de comunicación lo recojan con interesado relieve.

El pluralismo se convierte en radical cuando se entra en la práctica de la crítica sistemática contra el adversario, algo que por terquedad e insistencia no puede resultar siempre justo. Se parece mucho más al "duelo a garrotazos" de Goya, un cuadro que refleja la realidad de muchos procesos de nuestra vida pública. Pero criticarlo todo por sistema es una forma de desautorizar la misma crítica.

Entre nosotros cada uno de los partidos tiende a convertirse en enemigo habitual de su contendiente. Para ello se suele esgrimir un instrumento de aparente belleza como es la ideología. No vamos a negar que la democracia siempre será hija de las ideas. Especialmente hay que cuidar las "ideas fuerza" que arrastran a las demás. Movieron la Revolución inglesa del siglo XVII y se destilaron en aquel gran laboratorio de las ideas que fue la Revolución francesa. Pero una cosa son las ideas y otra muy distinta las ideologías que funcionan a ras de tierra en pueblos que se creen democráticos.

Se suele admitir que la ideología política es una parte importante del sistema de creencias. Nosotros poseemos a las ideas, pero las ideologías llegan a poseernos a nosotros. Obviamente, no estamos hablando de ideología en la teoría del conocimiento, sino de la ideología en la órbita de la política. El respeto a las ideas y a los ideales generosos debe ser pleno. También hay que tener en cuenta el pragmatismo, que, a la hora de la verdad, constituye el factor más relevante del sistema de creencias de gran parte de los políticos.

Tengamos en cuenta también que las ideologías no son sistemas repletos sólo de ideas, productos únicos del pensamiento. Las ideologías políticas son ideas y creencias reunidas y presentadas por quien nunca las ha pensado. Los que las propagan, por lo regular, no saben conservarlas con rigor, sencillamente porque no son ellos los que las han engendrado, ni son capaces de realizar el esfuerzo de pensar.

La ideología se convierte en un pensamiento de grupo o un pensamiento de masas, útil para unos políticos descarados que se valen de este procedimiento para alimentar su instinto agresivo bajo la apariencia de lo respetable. Estos explotadores de las ideologías no se sienten nunca responsables. Si en algo son acusados, siempre serán culpables los otros, al fin y al cabo aquellos que les suministraron el material para fabricar estas armas

000 Consideraciones.indd 35 30/11/11 23:27

del pensamiento agresivo. Se comprenderá el peligro existente cuando políticos de valor, creadores de ideas, se quedan pasivos ante el uso que otros están haciendo de ideas robadas o sometidas a un uso desmedido por aquellos que sólo pretenden aprovecharlas para fines espurios, de intereses oscuros, lejanos ya de quienes tuvieron el coraje de crear las ideas.

En suma, como dice el profesor Alzaga, citando a Merton, "en nombre de las ideologías, se desemboca, de un lado, en un *dogmatismo reforzado* y, de otro, en un *nihilismo intelectual*. Los mejores intelectuales tenderán a emitir un juicio negativo sobre la cerrazón ideológica, pero la experiencia enseña que a muchos políticos nada les suele parecer mejor ni más eficaz que un partido estructurado como un ejército de militantes dotados de las más cerradas mentes embarcados en polémicas no racionales sino emocionales"[14]. Las ideologías sirven muchas veces, aun en las democracias pluripartidistas, para señalar las fronteras de la reconciliación. Lo razonable es un sistema político con partidos que distinguen los elementos sólidos y distintivos centrales, verdaderamente incompatibles con los de otros partidos, y aquellas otras zonas flexibles, aptas para la convergencia con los otros partidos. En este caso existe la posibilidad de descubrir objetivos comunes y llevar adelante esfuerzos de cooperación. Sólo en este caso se pueden auspiciar consensos que incluyan acuerdos legislativos o adapten convenientemente los principios constitucionales.

Los responsables de los partidos tienen que ser conscientes del tipo de mentes que eligen para influir en la orientación del partido. Es más fácil conseguir aquellos tipos de adhesión inquebrantable que van a estar siempre del lado del poder que no otras personas pensadoras –y, por tanto, críticas– dispuestas a reconciliaciones matizadas, que en España suelen verse como inseguras y "chaqueteras". Quien no tenga otro recurso que el de apuntarse a un partido político para poder vivir, quien no haya sido capaz de conquistar un puesto profesional para poder vivir él y mantener a la familia, podrá ser más dócil a las directrices que vengan de arriba, pero no actuará con la libertad suficiente para enriquecer los centros de decisión del partido.

Muchos sociólogos y publicistas conceden gran importancia a las concepciones volitivas de las naciones. Tal fue el caso de la famosa conferencia que Renan pronunció en la Universidad de la Sorbona en 1882. Allí sostuvo que, además del rico legado de recuerdos que une a los miembros de una sociedad, también tiene que existir, como un hecho tangible, "el consenso o el deseo claramente expresado de continuar la vida en común". La misma convicción late en la *España invertebrada* de Ortega. La nación es para el filósofo español el resultado de la incorporación a un proyecto en común. Y tal incorporación no existe mientras no se sepa convivir. Es necesario mantener la convivencia nacional como una realidad activa y dinámica. Por

[14] Alzaga, Ó (2011), p. 39.

supuesto, no basta una coexistencia pasiva y estática, como un montón de piedras al borde del camino.

Todas las consideraciones anteriores nos llevan a esta preocupante pregunta: ¿Podremos los españoles del siglo XXI superar nuestros conflictos actuales como lo hicieron los del último cuarto del siglo XX? No basta vivir del recuerdo. Nadie ni nada puede volver a ser lo mismo. El pasado no puede ser un modelo, sino un estímulo. Porque lo que nos conviene que suceda tiene que ser descubierto en el diálogo. Creemos que el reconocimiento sincero de la realidad reconcilia a los pueblos. Incluso el de nuestra actual realidad económica y social. No es que la voluntad lo pueda todo. Pero sí que nos hace capaces de poner en común lo que depende de cada uno de nosotros.

000 Consideraciones.indd 37 30/11/11 23:27

Parte Segunda

EL DEPORTE EN ESPAÑA. UN ENFOQUE SOCIOLÓGICO

1. Introducción

Posiblemente en ninguna otra dimensión constitutiva y relevante de la sociedad española de comienzos del siglo XXI se haya alcanzado un consenso tan elevado entre la población como en lo que se refiere a la privilegiada posición de España respecto a otros países en los deportes de alta competición. Según los resultados de la última encuesta sobre los hábitos deportivos de la población en España[1], tres de cada cuatro españoles de quince o más años consideran que la posición de España en los deportes de alta competición es buena o muy buena en relación con otros países; y lo que es más, también tres de cada cuatro opinan que el deporte español se encuentra actualmente en una fase de expansión de triunfos y de prestigio internacionales. Difícilmente, pues, se podrá encontrar otra dimensión de la vida económica, política o cultural en España que pueda ofrecer un resultado tan favorable en la opinión pública española.

El mismo hecho de dedicar capítulos específicos al deporte en estudios sociológicos sobre la estructura social en España es una manifestación clara de que el interés por el acontecer deportivo en la sociedad española está trascendiendo el ámbito especializado, polémico y espectacular del periodismo deportivo. Desde la perspectiva de la ciencia social, se intenta comprender y conocer con mayor rigor el sistema deportivo en toda su compleja y variada multidimensionalidad, así como los efectos que el avance de la globalización y la posmodernidad están teniendo en este siglo XXI en los comportamientos deportivos de la población y en el sistema deportivo como un todo.

En el presente texto vamos a desarrollar el argumento de que el rasgo más relevante en la evolución del sistema deportivo español, desde comienzos de la transición democrática hasta los tiempos presentes, es el prestigio internacional y la madurez que ha alcanzado el deporte de alto rendimiento y profesional. Un prestigio y una madurez que tienen su más elevada y visible manifestación en la victoria alcanzada por el equipo español en la Copa del Mundo de Fútbol de 2010 celebrada en Sudáfrica. Esta relevancia del deporte espectáculo, profesional y altamente mercantilizado contrasta –y ésta será la otra cara de nuestro argumento discursivo– con el ritmo más lento, a veces aparentemente casi estancado, que manifiestan la educación física escolar, el deporte aficionado (*amateur*) de competición de ámbito local o las prácticas deportivas cotidianas de la población (especialmente de la femenina) cuando se comparan con los niveles de práctica y de desarrollo institucional del deporte propios de los países más avanzados, social y económicamente, de la Unión Europea.

---

[1] García Ferrando, M. y Llopis Goig, R. (2011): *Ideal democrático y bienestar personal. Los hábitos deportivos en España 2010*. Madrid: Consejo Superior de Deportes y Centro de Investigaciones Sociológicas.

Muchos de estos hechos, no por bien difundidos y conocidos, merecen una reflexión sociológica más rigurosa y estadísticamente argumentada, como la que ofrece la serie de encuestas sobre los hábitos deportivos de la población en España que viene impulsando el Consejo Superior de Deportes desde 1975. Los resultados de tales encuestas, junto a otros datos relevantes del sistema deportivo español, enmarcados convenientemente en las correspondientes reflexiones teóricas, nos van a permitir desarrollar, con mayor fundamentación teórica y empírica, la hipótesis referente a las formas diferenciales, y a veces contrapuestas, con que los procesos de mercantilización y globalización afectan e inciden de manera desequilibrada, por un lado, en el deporte de alta competición, espectáculo y profesional y, por otro lado, en la cultura de la salud y de los hábitos deportivos de carácter recreativo de la población en general, esto es, en lo que se conoce como bienestar personal o *wellness*.

Esta acción diferencial del avance de los procesos de mercantilización y de los recursos económicos dedicados a uno y otro tipo de sistema deportivo van conduciendo a la remodelación progresiva de los valores sociales que subyacen a los comportamientos de la población, según se encuentre orientada por un sistema deportivo u otro. Con el evidente avance de los procesos de mercantilización en el deporte espectáculo altamente profesionalizado cobran mayor autonomía los sistemas económicos que se desarrollan en torno al escasamente transparente y muy complejo entramado de actividades que lo determinan, con el consiguiente predominio de los intereses económicos sobre otro tipo de intereses nucleares de los sistemas sociales relacionados, secularmente, con el deporte como un todo. De ahí el interés de indagar, desde una perspectiva sociológica, en los cambios que pudieran estar teniendo lugar en los valores sociales, de carácter moderno o posmoderno, que orientan los comportamientos deportivos, en su sentido más amplio, de los diferentes grupos de población.

Estos cambios pueden estar creando –como así se pretende mostrar en las páginas que siguen– una preocupante ambivalencia psicológica y sociológica en amplios sectores de la población española, especialmente entre los más jóvenes, al estar orientados, por una parte, al deporte competitivo y mercantilizado, ligado a valores como riqueza, notoriedad e hipercompetitividad, y, por otra, a unas actividades físico-deportivas asociadas, ideal o realmente, a la salud y a la recreación. Unas actividades estas últimas que se encuentran deficientemente promocionadas por las diferentes instituciones sociales, económicas y políticas, al menos cuando se comparan con lo que ocurre en el ámbito del deporte de competición altamente mercantilizado, lo que acrecienta los riesgos del avance de las referidas ambivalencias.

2. Un apunte teórico: el tránsito a la globalización del deporte español

En la serie de encuestas sobre los hábitos deportivos de la población en España impulsadas por el Consejo Superior de Deportes, cuyos resultados suministran la principal, aunque no la única, fuente de datos con la que se contrastará empíricamente la hipótesis acerca de la ambivalencia sociológica que subyace al desarrollo de las dos formas paradigmáticas de deporte, esto es, el deporte espectáculo de alta competición fuertemente mercantilizado, por una parte, y el deporte recreativo, popular, de salud y entretenimiento, por otra, se ha mantenido una misma línea de pensamiento teórico. El deporte es un fenómeno social que viene acompañando a las sociedades contemporáneas desde los inicios de la Revolución Industrial en la Inglaterra de comienzos del siglo XIX. Desde allí se difundió al resto de las sociedades europeas y a otros países de industrialización temprana en la segunda mitad de dicho siglo y primeras décadas del siglo XX. Posteriormente, el deporte se extendió a lo largo del siglo XX a prácticamente todos los países del mundo. A medida que el avance de los procesos de urbanización y de una mayor o menor industrialización iban transformando el tejido social de cada país, el sistema social del deporte se convertía en parte constitutiva y definidora de ese nuevo tejido social de las sociedades contemporáneas.

Con el paso del siglo XX al siglo XXI y el correspondiente avance de los procesos de globalización, el sistema social del deporte ha ido adquiriendo nuevos rasgos globalizadores que lo han ido diferenciando cada vez más del deporte primigenio de la primera etapa industrial. Esta transformación ha conducido con cierta frecuencia a la utilización de las manifestaciones más espectaculares de los megaeventos deportivos, como metáforas del avance del propio fenómeno social de la globalización. Se puede afirmar sin exageración que el deporte, en sus variadas manifestaciones, derrocha globalización por todas partes, bien sea en el número de practicantes y espectadores, en el de equipos nacionales que participan en los Juegos Olímpicos y en los Campeonatos del Mundo de los deportes más populares, en las cifras de negocio de las industrias de equipamiento y materiales deportivos o en el creciente número de practicantes de actividades deportivas por motivos de entretenimiento, salud, ocio, aventura o turismo[2].

En este intenso proceso histórico se han desarrollado, internalizado y conformado actitudes, hábitos, prácticas e instituciones sociales que han ido marcando la cultura deportiva en su significado más amplio, tanto práctico

---

[2] García Ferrando, M. (2003): "Mundialización y deporte profesional", en Vidal Beneyto, J. (coord.): *Hacia una sociedad civil global*. Madrid: Taurus, p. 625-644; García Ferrando, M. (2009): "Nuevos y viejos valores en el deporte español de la postmodernidad (Citius, altius, fortius… et divitius)", en Vilanova, A. *et al*. (comps.): *Deporte, Salud y Medioambiente*. Madrid: Esteban Sanz.

como simbólico, en segmentos crecientemente mayoritarios de la población mundial. Esto ha convertido al deporte en uno de los grandes protagonistas mediáticos de las sociedades contemporáneas.

Por lo que se refiere al caso de España, el deporte comenzó a rebasar los circuitos minoritarios de practicantes a partir de la segunda mitad del siglo XX, en la medida en que los planes de desarrollo del franquismo, en los años sesenta, propiciaron un avance notable de los procesos de industrialización y urbanización, que condujo a la conversión del deporte en una actividad social de masas.

La transición democrática favoreció que los nuevos ayuntamientos democráticos impulsaran, sin apenas diferencias de color político, la construcción de nuevos equipamientos deportivos municipales que permitieron ir convirtiendo en una realidad las campañas de "Deporte para todos" de los años sesenta y setenta. De este modo, cuando se llevó a cabo la primera encuesta del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) en 1980, el deporte había comenzado a ser una parte constitutiva y privilegiada de la cultura de masas de una sociedad crecientemente urbanizada e industrializada, en la que segmentos cada vez más amplios de población iban incorporando una creciente variedad de prácticas deportivas recreativas a sus hábitos de ocio y tiempo libre.

El avance de los procesos de modernización en España a lo largo de las décadas de los años ochenta y noventa condujo a utilizar la teoría de la sociedad posindustrial de Daniel Bell[3] para enmarcar las sucesivas encuestas realizadas en estas dos décadas. La idea *belliana* de considerar los fenómenos sociales como estructurados por principios sociales diferentes, según se tratara del orden socioeconómico, del orden cultural o del orden político, era muy apropiada para trasladarla al mundo social del deporte. De este modo, el deporte profesional altamente competitivo y mercantilizado se iba configurando como un sistema cerrado que giraba alrededor del doble principio axial del avance científico-técnico y de la racionalidad económica del mercado.

Pero, por otro lado, el deporte considerado como práctica individual de una parte creciente de la población se iba desarrollando siguiendo una diversificación que permitía ir satisfaciendo los más variados deseos individuales de prácticas físico-deportivas. Los diferentes nombres con los que se comenzó a denominar esta diversificación de prácticas (deporte salud, deporte ocio o recreación, deporte popular o para todos, deporte informal, deporte aficionado o *amateur*, deporte en la naturaleza, deporte praxis, etc.) eran, y continúan siéndolo en la actualidad, la mejor manifestación de la riqueza democrática directa de concebir la práctica deportiva. Una diversifi-

[3] Bell, D. (1973): *The coming of post-industrial society.* Nueva York: Basic Books.

cación de modelos de deporte que pueden considerarse como estructurados por otro doble principio axial, siguiendo el pensamiento teórico de Daniel Bell: la realización personal, por un lado, y el cultivo de la salud, por otro, serían los elementos que permiten a amplios segmentos de población realizar –parafraseando a José María Cagigal– "un ejercicio liberador de talante lúdico, confrontación de capacidades personales, evolucionadas hacia una competitividad"[4].

Las ventajas explicativas de considerar dos tipos de principios axiales diferentes para ambas formas prototípicas de deporte se hacen evidentes al introducir una visión diacrónica como la que se propone en estas páginas[5]. Por lo que se refiere al deporte de alto nivel y profesionalizado, la primacía del conocimiento científico-tecnológico y de la racionalidad económica del mercado lo impulsan hacia cotas cada vez más altas de desempeño, espectacularidad, riesgo y desigualdad. Por otra parte, el principio de la realización personal y del cultivo de la salud refuerza el carácter abierto y evolutivo[6], así como democrático, de las prácticas deportivas individuales y populares, lo que favorece la diversificación y renovación de dichas prácticas.

Ahora bien, el continuo despliegue de la modernidad avanzada o posmodernidad en España en el cambio de siglo y de milenio y los avances de los procesos de globalización aconsejan ampliar el enfoque teórico que ha sido utilizado en el diseño de las citadas encuestas de 2000, 2005 y la más reciente de 2010[7]. En la década y media transcurrida entre 1995 y 2010 se ha agrandado el desfase existente entre el deporte español de alta competición y profesionalizado (cada vez más integrado y con mayor éxito en las correspondientes disciplinas deportivas globales) y el deporte popular y recreativo (afectado por un lento desarrollo, cuando no por un preocupante estancamiento, caso del deporte juvenil y del deporte femenino). Esto ha provocado que en este trabajo de investigación social la óptica posindustrial de Bell se complemente con la teoría de Ronald Inglehart acerca del cambio de los valores materialistas a otros valores posmaterialistas como rasgo más destacado, desde una óptica sociológica, del avance de la posmodernización.

Siguiendo el desarrollo básico del pensamiento de Inglehart, el posmaterialismo designa el conjunto de metas a las que las personas dan importancia después de haber alcanzado un cierto nivel de prosperidad y seguridad económica, y fundamenta un proceso en el que las prioridades valorativas de la población cambian desde el logro de la seguridad económica y el bien-

---

[4] Cagigal, J. M. (1975): *El deporte en la sociedad actual.* Madrid: Editora Nacional.

[5] García Ferrando, M. (2006): *Postmodernidad y deporte: Entre la individualización y la masificación*. Madrid: CIS/Siglo XXI; García Ferrando, M. y Llopis Goig, R. (2011).

[6] Heinemann, K. (1986): "The Future of Sports: Challenge for the Science of Sport", en *International Review for the Sociology of Sport,* 21, p. 271-285; Puig, N. y Heinemann, K. (1991): "El deporte en la perspectiva del año 2000", en *Papers. Revista de Sociología,* 38, p. 123-141.

[7] García Ferrando, M. y Llopis Goig, R. (2011).

estar material propios del materialismo hacia objetivos de calidad de vida y autoexpresión.

Aplicando esta interpretación teórica al sistema deportivo, se puede afirmar que los valores de orientación materialista siguen impulsando de manera dominante el deporte de competición, regulado básicamente por las, en algunos casos, centenarias federaciones deportivas, con su énfasis en el entrenamiento disciplinado y competitivo, dirigido, en sus casos de excelencia, a la más estricta dedicación profesional y a la persecución del éxito y rendimiento económicos. Por su parte, los valores posmaterialistas habrían comenzado a orientar, más recientemente, nuevas formas de practicar, vivir y organizar el deporte. La búsqueda de la recreación y el ocio personales, de la salud y el bienestar personal, estarían impulsadas por los nuevos valores posmaterialistas. Pero teniendo en cuenta la históricamente limitada y débil cultura deportiva española, así como las persistentes inconsistencias básicas del sistema educativo, del mercado de trabajo y de la organización de la vida familiar, las nuevas formas posmaterialistas de vivir, practicar y organizar el deporte personal no han acompañado con tanto éxito, todavía, al más reciente y brillante palmarés internacional de los deportes más y mejor profesionalizados y mercantilizados.

2.1 El avance de la globalización y la ambivalencia sociológica en el campo de la salud, el ocio y el deporte

La creciente complejidad social que acompaña a los avances de los procesos globalizadores también se extiende, como no podía ser de otro modo, a los sistemas sociales que determinan las actividades de la población relacionadas de forma directa o difusa con el deporte, el ocio y la salud. En este contexto de avance de la complejidad social, una corriente de la sociología contemporánea viene dedicando sus esfuerzos a la denuncia de los entresijos ocultos en los entramados de poder que contribuyen a mantener atrapados en un consumismo alienante y conformista a buena parte de los públicos occidentales. Unos entramados de poder que convergen en los ámbitos más especulativos de los mercados que regulan las actividades de la población relacionadas con la salud, el ocio y el deporte en su doble manifestación de deporte espectáculo y de deporte práctica profesional[8].

Desde esta visión social crítica, a la poderosa e influyente "economía de mercado" se contrapone otro tipo de "economía simbólica", basada en un *ethos*, de larga tradición desde los orígenes del deporte contemporáneo, fundamentado en la categoría de los objetos y comportamientos "sin ánimo

[8] Molero, V. (2006): *Generación Marketing. La sociedad entre la codicia y la indolencia*. Madrid: Editorial Esic; Lipovetsky, G. (2008): *La sociedad de la decepción*. Barcelona: Anagrama.

de lucro", y también en un *ethos* utópico sustentado en valores no economicistas de libertad, solidaridad, responsabilidad, diversión, creatividad, comunitarismo, humanismo y otros valores sociales moralmente elevados[9].

En el caso específico del deporte, las contradicciones y ambivalencias a que conduce la "negación de la economía" arrancan de los propios orígenes, aristocráticos, del deporte contemporáneo. Su manifestación más evidente ha sido, hasta tiempos relativamente recientes, la restricción de la participación en los Juegos Olímpicos a deportistas *amateurs*, esto es, sin connotaciones de carácter profesional ni mercantil. Se trata de una restricción que en estos momentos parece totalmente anacrónica, habida cuenta de la creciente mercantilización del deporte contemporáneo, que, por otra parte, puede estar generando cambios preocupantes en los hábitos deportivos y alimentarios de las generaciones más jóvenes, que han ido creciendo, esto es, socializándose, en un entorno en el que las magnitudes de las transacciones económicas en el deporte de alta competición no dejan de crecer según van sucediéndose las "ligas del dinero" y, en general, todo el entramado de los megaeventos deportivos.

Esta cruda mercantilización del deporte de masas tiende a enmascararse ensalzando las virtudes que acompañan al deporte, las pasiones que despierta y las emociones que satisface, así como el bienestar físico y el estado saludable que promueve entre sus practicantes. De este modo, cuanto más avanzan los intereses económicos en el funcionamiento del deporte, más tiende a enfatizarse el contraste paradójico entre la realidad económica de los intercambios del mercado deportivo y la ética que se pretende cultivar, retóricamente, con la práctica del deporte[10]. Una retórica que se desliza con cierta frecuencia en los medios de comunicación cuando se refieren al deporte más mercantilizado, el fútbol, con eufemismos que tratan de encubrir la lógica pura y dura de la economía de mercado, exaltando los valores del deporte, la identificación de los seguidores con su club ("la gran familia del fútbol"), llegando incluso en algunas ocasiones a denunciar, hipócritamente, la lógica comercial que subyace a su actividad. Valga como muestra la frecuente proclamación de que "nuestra intención no es hacer dinero, no somos especuladores", por parte de algunos magnates de las finanzas internacionales, cuando asumen el control financiero de clubes centenarios con fuerte arraigo local o nacional.

Pero afortunadamente esta lectura e interpretación de la dimensión mediáticamente más espectacular del deporte de alta competición globali-

---

[9] Aubel, O. y Ohl, F. (2004): "The Denegation of the Economy: The Example of Climbing in France", en *International Review for the Sociology of Sport*, 39 (2), p. 123-137; Cuenca, M. (2000): *Ocio humanista. Dimensiones y manifestaciones actuales del ocio*. Bilbao: Universidad de Deusto.

[10] García Ferrando, M. (2009).

zado puede, y debe, ampliarse y completarse con los resultados de las más recientes encuestas sobre los hábitos deportivos de la población española. Si bien es cierto que en unas pocas y recientes décadas se ha descompuesto el universo idealista de la moral deportiva de la Modernidad (Kant, Amorós, Coubertin, Cagigal), el deporte de masas actual no cesa de innovar y aportar nuevas y variadas actividades físicas que van desde la búsqueda de emociones fuertes a la autoconstrucción del cuerpo como producto narcisista. Un deporte ciertamente masificado que contribuye a desarrollar, sin embargo, una enseñanza personalizada, a la carta, dispersa y multiactiva, que sigue también, a su modo, la lógica de la mercantilización predominante en el deporte espectáculo.

De esta manera, los dos grandes paradigmas del deporte en las sociedades globalizadas se están desarrollando como una forma típica de la vida de las sociedades democráticas modernas, ya que en la devoción deportiva se encuentra un ideal ético, una pasión por la igualdad democrática de que gane el mejor por lo que se refiere al deporte de alta competición, y de que disfrute de salud corporal y bienestar personal el que practique deporte con mayor e inteligente dedicación. La seducción del logro deportivo, por un lado, y la estética del desafío corporal, por otro, son ya en estos comienzos del siglo XXI componentes centrales del proceso democratizador, directo, personal y, por tanto, no utópico que con todas sus limitaciones viene desarrollándose en España en las tres últimas décadas[11].

3. Principales indicadores de la situación del sistema deportivo español

En este apartado se ofrece una selección de los principales datos empíricos que permiten caracterizar la evolución y situación actual del deporte español. Proceden mayoritariamente de las encuestas que desde los años ochenta del pasado siglo han venido realizando en colaboración el Centro de Investigaciones Sociológicas y el Consejo Superior de Deportes con el objeto de conocer los hábitos deportivos de la población española. Esta información empírica se ha clasificado y organizado en diez grandes apartados. El primero examina la concepción que la población española tiene del deporte. Aunque sólo una minoría considera que habría que reservar la palabra deporte a las actividades de competición y alto rendimiento, la creciente importancia económica y la magnitud de los éxitos deportivos que durante los últimos tiempos está logrando el deporte profesional y las selecciones nacionales de las principales modalidades deportivas lo han situado en el

[11] Lipovetsky, G. (1999): *La era del vacío*. Barcelona: Anagrama; Inglehart, R. y Welzel, Ch. (2006): *Modernización, cambio cultural y democracia: la secuencia del desarrollo humano*. Madrid: CIS; García Ferrando, M. y Llopis Goig, R. (2011).

centro de atención de buena parte de la población española. Desde esa perspectiva, el segundo apartado ofrece un balance de los logros más recientes del deporte español para examinar a continuación la percepción que se tiene de los mismos, así como los sentimientos de orgullo que provocan entre los ciudadanos.

Los siguientes apartados se centran en la práctica deportiva popular. De acuerdo con la concepción abierta del deporte a la que se ha aludido anteriormente, el punto tercero analiza la práctica deportiva de los españoles desde la perspectiva de la evolución experimentada en los últimos treinta años. El apartado sexto recoge un análisis específico de las modalidades físico-deportivas más practicadas. El siguiente examina la incidencia del paseo saludable y la actividad física realizada en entornos naturales, dos formas de actividad física que, aunque separadas del marco federativo tradicional, con el tiempo han ido adquiriendo un carácter deportivo, pues incorporan muchos de los rasgos y motivaciones que acompañan a las prácticas deportivas convencionales. También se incluye un apartado destinado a dos aspectos plenamente relacionados con la actividad físico-deportiva: la autopercepción de la forma física y el peso corporal.

Teniendo en cuenta que el sexo, la edad y la nacionalidad son algunas de las variables que más interés han suscitado en los últimos tiempos en relación con los procesos de estratificación de la práctica deportiva, se dedica un epígrafe a cada una de ellas. En el apartado cuatro, se examinan las diferencias existentes entre hombres y mujeres, tanto en lo que se refiere a la práctica deportiva como en lo que tiene que ver con la percepción pública que existe de esas diferencias. En el quinto se analiza la práctica deportiva en función de la edad y se identifica la edad de inicio en la práctica deportiva de las diversas cohortes presentes en el estudio. Por último, en el apartado noveno se investiga la práctica deportiva de la población de nacionalidad extranjera desde una doble vertiente: como práctica deportiva en sentido estricto y como mecanismo de integración sociocultural en la sociedad de acogida.

Junto a esas variables sociales, y dado que la existencia de suficientes y adecuadas instalaciones deportivas ha sido considerada habitualmente como un requisito para el desarrollo de los hábitos deportivos, el último apartado se destina a determinar el grado en que los equipamientos actúan como obstáculo o condicionante de la práctica deportiva de la población española.

3.1 La concepción que los españoles tienen del deporte

Desde que se publicara la Carta Europea del Deporte en 1992 se dio reconocimiento oficial al cambio que se había iniciado tres décadas antes en los países europeos occidentales, cuando la práctica deportiva comenzó a extenderse entre crecientes grupos de practicantes más allá de los cauces

federativos tradicionales para convertirse en una actividad cada vez más popular de carácter físico y recreativo. La definición del deporte que se recoge en dicho documento, "todo tipo de actividades físicas que, mediante una participación, organizada o de otro tipo, tengan por finalidad la expresión o la mejora de la condición física y psíquica, el desarrollo de las relaciones sociales o el logro de resultados en competiciones de todos los niveles", fue ratificada por los quince gobiernos de la Unión Europea a lo largo de 1993 y 1994.

Haciéndose eco de ese reconocimiento europeo, en la encuesta sobre hábitos deportivos de 1995 se preguntaba a los entrevistados si reconocían también como deporte la cada vez más amplia oferta de actividades físicas de carácter recreativo y saludable o, por el contrario, preferían continuar reservando esta denominación para las actividades de competición de carácter exclusivamente federativo. Esta pregunta se ha continuado formulando en las sucesivas encuestas de hábitos deportivos, lo que nos permite disponer de un indicador del grado de aceptación entre la población española del carácter abierto del deporte que reconoce el Consejo de Europa. Los resultados obtenidos en las cuatro últimas encuestas realizadas permiten constatar que la amplia mayoría de la población que en la encuesta de 1995 manifestaba su aceptación del carácter abierto de las actividades que pueden considerarse deportivas se ha mantenido en términos porcentuales similares hasta la encuesta de 2010 (tabla 1).

La aceptación de la concepción amplia de lo que se puede entender como una actividad deportiva, que en la encuesta de 1995 alcanzó el 76%, es muy similar a la obtenida en la actual encuesta de 2010, 78%. Continúa, por tanto, existiendo una pequeña minoría de población que mantiene un cierto purismo deportivo, en el sentido de reservar el nombre de deporte a las actividades de competición, 9% en 2010, dos puntos menos que en 1995. También sigue siendo minoritaria la población indecisa, el 12% en 2010 frente al 11% en 1995, que reconoce no tener una idea muy clara de ello.

Tabla 1 – Evolución de lo que se entiende por deporte. En porcentaje. 1995-2010

	1995	2000	2010
Todas las actividades físicas deben considerarse como un deporte	76	79	78
Habría que reservar el nombre de deporte a las actividades de competición	11	10	9
No tiene una idea muy clara sobre ello	11	11	12
No contesta	1	1	1
Total	**100**	**100**	**100**

Nota: La pregunta es: "En los últimos tiempos cada vez hay más ofertas para hacer actividades físicas como gimnasia de mantenimiento, aeróbic, expresión corporal, danza y otras por el estilo. ¿Cree usted que estas actividades también deben considerarse como un deporte o, por el contrario, considera que sólo habría que darle el nombre de deporte a las prácticas y actividades de competición, como el fútbol, el baloncesto, el atletismo, etc.?".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (1995): *Estudio 2.198. Los hábitos deportivos de los españoles (I)*; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

La concepción abierta del deporte se encuentra distribuida en términos parecidos entre hombres y mujeres, está más difundida entre la población joven que entre la de más edad, entre los que tienen estudios medios o universitarios que entre los que carecen de estudios primarios y entre los que residen en ciudades frente a los que viven en municipios rurales. Esto confirma la conclusión que se alcanzó por primera vez en la encuesta de 1995, en el sentido de constatar que a medida que la población se encuentra más y mejor integrada en las formas de vida propias de sociedades avanzadas, mayor es el reconocimiento del deporte en su sentido incluyente de la creciente diversidad de manifestaciones físicas y recreativas.

3.2 Los éxitos deportivos y económicos del deporte español

Según los informes que de forma regular realiza Deloitte sobre el deporte profesional y, especialmente, sobre el fútbol en Europa, dos clubes españoles, el Real Madrid y el Fútbol Club Barcelona, lideran el *ranking* de los clubes europeos con mayor volumen de ingresos económicos. El Real Madrid es el club con mayores ingresos de Europa, al alcanzar la cifra de 438,6 millones de euros en la temporada 2009-2010[12]. El FC Barcelona es el segundo club europeo por ingresos, con 398,1 millones[13].

Ahora bien, no se trata sólo del fútbol. Desde hace aproximadamente una década son cada vez más los deportistas españoles que se encuentran entre los mejor pagados del mundo. Según la lista que elabora la revista *Forbes*, y que en su edición de 2011 aparecía liderada por el golfista estadounidense Tiger Woods, tres deportistas españoles se encuentran entre los cincuenta mejor pagados del mundo: el piloto de Fórmula 1 Fernando Alonso (decimoprimero con unos ingresos de 32 millones de dólares), el tenista Rafael Nadal (decimosegundo con 31,5 millones) y el jugador de baloncesto Pau Gasol (penúltimo, con 18,9 millones).

Unos recursos económicos cada vez más abundantes se encuentran en la base de la espectacular mejora del rendimiento olímpico español de las dos últimas décadas. Entre 1900 (París) y 1976 (Montreal), España sumó un total de 11 medallas; entre 1980 y 1988 fueron ya un total de 15 medallas;

---

[12] Jones, D. (ed.) (2011): *Football Money League.* Sports Business Group at Deloitte, p. 3.

[13] La realidad financiera de los clubes españoles de fútbol es, sin embargo, mucho más sombría de lo que las cifras anteriores permiten pensar. La mayoría de los equipos tienen graves problemas económicos relacionados con el abultado volumen de sus deudas. Al cierre de la temporada 2009-2010 acumulaban una deuda de 3.429,2 millones de euros (según las estimaciones del economista José María Gay de Liébana). Los dos clubes más endeudados son el Real Madrid y el FC Barcelona, con casi 660 millones el primero y 548,6 el segundo, si bien ambos cuentan con unos elevados ingresos que les permiten afrontarla. A continuación, el Valencia CF y el Atlético de Madrid, con 470,6 y 452 millones de euros, respectivamente. Estos cuatro equipos aglutinan el 62% de la deuda total.

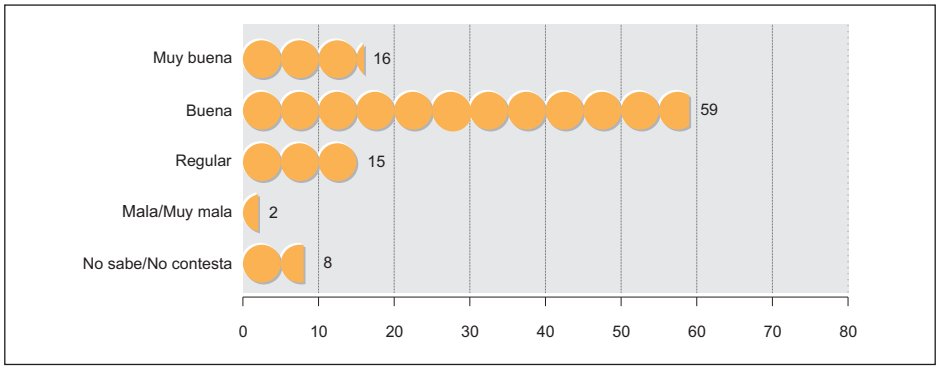
y sólo en Barcelona 1992 logró 22, que colocaron a nuestro país en el sexto lugar del medallero. España mantuvo un nivel alto en las Olimpiadas posteriores: Atlanta 1996 (17 medallas), Atenas 2004 (19 medallas) y Pekín 2008 (18 medallas), aunque algo más discreto en Sydney 2000 (11 medallas). Este incremento es consecuencia en buena medida de la creciente profesionalización del deporte español de alta competición, sustentada en el aumento de recursos económicos disponibles, así como en la mejora de su gestión, merced a la creación y mantenimiento en sucesivos períodos olímpicos del Programa ADO por parte del Consejo Superior de Deportes y del Comité Olímpico Español.

Pero la mejora del rendimiento no sólo se ha registrado en el apartado olímpico. En la última década habría que destacar las victorias nacionales en la Copa del Mundo de Fútbol de 2010, de Baloncesto de 2006, de Balonmano de 2005, de Waterpolo de 2001, de Hockey sobre patines de 2001, 2005, 2007, 2009 y 2011, en las Copas Davis de Tenis de 2000, 2004, 2008 y 2009, en los Europeos de Fútbol de 2008, de Baloncesto de 2009 y 2011 y en los últimos seis Europeos de Hockey sobre patines. También han sido numerosas las victorias a título individual, como los diez Gran Slams de Rafael Nadal en tenis (seis Roland Garros: 2005, 2006, 2007, 2008, 2010 y 2011, dos Wimbledon: 2008 y 2010, un Open de Australia: 2009 y un Abierto de Estados Unidos: 2010); las victorias en ciclismo de Alberto Contador (Tour de Francia de 2007, 2009 y 2010, Giro de Italia de 2008 y 2011 y Vuelta a España de 2008), de Óscar Pereiro (Tour de Francia de 2006) y de Carlos Sastre (Tour de Francia de 2009), los tres Campeonatos Mundiales de Óscar Freire (1999, 2001 y 2004); los triunfos en motociclismo de Dani Pedrosa (125cc en 2003 y 250cc en 2004 y 2005), de Jorge Lorenzo (250cc en 2006 y 2007 y de MotoGP en 2010), de Toni Elías (Moto2 en 2010), de Marc Márquez (125cc en 2010), de Álvaro Bautista (125cc en 2006), de Nico Terol (125cc en 2011) y de Julián Simón (125cc en 2009); y las dos victorias de Fernando Alonso en el Campeonato de Fórmula 1 de 2005 y 2006.

Determinar el grado en que estos éxitos no habían pasado inadvertidos a la sociedad española fue uno de los objetivos que motivó la introducción de un par de nuevos indicadores en la encuesta de hábitos deportivos de 2010: uno para obtener una valoración de la posición de España en el deporte internacional y otro para identificar los sentimientos de orgullo que los mencionados éxitos deportivos habían despertado en la población.

Por lo que se refiere al primero, el estudio reveló que un 75% de los encuestados de 15 y más años consideraban que la posición de España en los deportes de alta competición en relación con otros países era buena o muy buena (gráfico 1). Sólo un 2% la valoró negativamente. El restante 23% se repartió entre los que pensaban que era regular (15%) y los que no quisieron o no supieron contestar (8%).

Gráfico 1 – "Diría usted que la posición de España en los deportes de alta competición en relación con otros países es…". En porcentaje. 2010



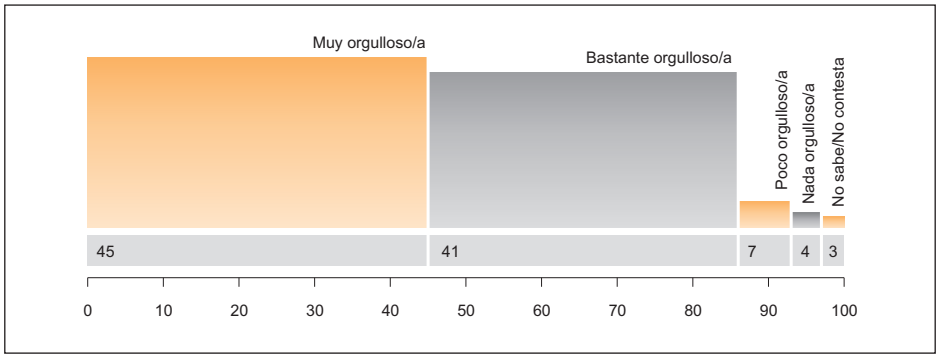
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

La imagen positiva del deporte español de alta competición queda todavía más realzada si se tiene en cuenta que siete de cada diez españoles considera que ha mejorado en los últimos diez años: el 52% cree que es mejor en la actualidad, mientras otro 19% opina que es mucho mejor. Así, un 71% considera que el deporte español de alta competición se encuentra actualmente en una fase expansiva de triunfos y de prestigio internacionales. Sin embargo, esta mejor posición internacional del deporte español no debe atribuirse únicamente a determinadas modalidades deportivas sino que, por el contrario, está relacionada con la mayor parte de ellas. Así se expresó un 64% de los que previamente habían respondido que la posición de España era en la actualidad mejor que diez años antes, mientras que sólo un 33% señaló que la mejora del deporte español era imputable únicamente a determinadas modalidades deportivas.

En cuanto al segundo indicador, su inclusión pretendía una aproximación más centrada en las implicaciones identitarias y emocionales de los recientes éxitos del deporte español. En este caso se preguntó sobre el grado de orgullo experimentado al ver a un deportista o selección deportiva española realizar una buena actuación en una competición deportiva internacional. Los resultados obtenidos revelaban que una amplia mayoría (86%) afirmaba tener esos sentimientos de legítimo orgullo (el 45% se sentía muy orgulloso y el 41% bastante orgulloso). Tan sólo un 11% declaraba sentirse poco (7%) o nada (4%) orgulloso de tales triunfos (gráfico 2). Se trata de un claro ejemplo de acuerdo y valoración positiva de los triunfos deportivos internacionales de sus representantes más destacados.

Estos datos son también una muestra del modo en que la tensión entre lo global y lo local se manifiesta a través del deporte en las sociedades contemporáneas, tal como se ha señalado en el apartado inicial de este trabajo. Junto a los procesos de globalización que se activan con la celebración de los

Gráfico 2 – "¿Hasta qué punto se siente usted orgulloso/a cuando un/a deportista español/a o una selección española realiza una buena actuación en un campeonato deportivo?". En porcentaje. 2010



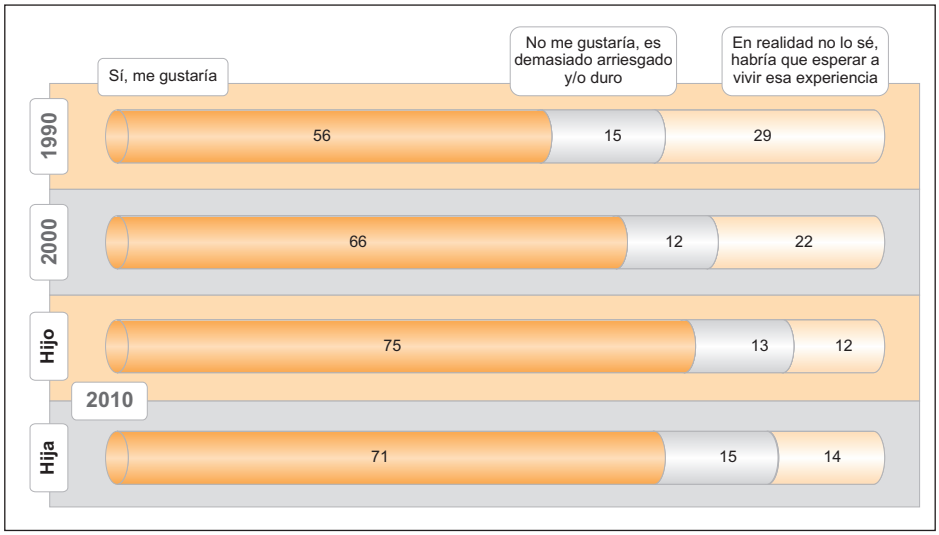
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV).*

campeonatos continentales y mundiales de los deportes más populares, hay también unas dinámicas de signo opuesto que se actualizan por medio del refuerzo de las identidades deportivas locales[14]. Los sentimientos de orgullo suscitados por los triunfos de los deportistas o selecciones nacionales españolas son una clara manifestación de ese fortalecimiento de las identidades locales que buscan su afirmación en esos paisajes globalizados en los que de manera progresiva se ha transformado la vida social de las sociedades contemporáneas. A ello contribuye, sin duda, la facilidad con la que se activan los mecanismos de identificación con los equipos y deportistas triunfadores, y que puede considerarse como un fenómeno de carácter universal, en el que precisamente se fundamenta el protagonismo mediático alcanzado por el deporte de alta competición en las modernas sociedades de la información y la comunicación.

Debe señalarse, asimismo, que los sentimientos de orgullo ante los éxitos del deporte español tienen una distribución muy homogénea en el conjunto de la estructura social. Las diferencias por edad no son excesivas, si bien se aprecia un mayor orgullo entre los mayores de 45 años (48% en el grupo de 45 a 64 años y 47% en los de más de 64 años). Tampoco lo son según el estatus socioeconómico, aunque las personas de clase alta y media-alta parecen menos identificadas con los éxitos del deporte español (39%). Hecha esta salvedad, todos los demás segmentos socioeconómicos registran proporciones que oscilan entre el 44% y el 48%. La diferencia más destacable se produce por sexo, 49% de los hombres y 41% de las mujeres. Este hecho está relacionado con el mayor interés y cercanía al deporte que caracteriza a los hombres frente a las mujeres.

[14] Puig, N. y Machado, R. (2009): "El deporte, entre lo local y lo global: ¿una mirada europea?", en *Apunts: Educación física y deportes*, 97, p. 3-7.

Gráfico 3 – Preferencia por la dedicación de un hijo al deporte profesional o de alta competición. En porcentaje. 1990-2010



Nota: La pregunta es: "Con independencia de que usted tenga hijos o no y de la edad que éstos tengan, ¿le gustaría o le hubiese gustado que un hijo/a suyo/a hiciera deporte de alta competición o deporte profesional?". En 1990 y 2000 la pregunta no diferenciaba el sexo del hijo.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de García Ferrando, M. (1991): *Los españoles y el deporte (1980-1990). Un análisis sociológico*. Ministerio de Educación y Ciencia; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

Los éxitos del deporte español despiertan sentimientos bien distintos en la sociedad española cuando se atiende a la comunidad autónoma de residencia. La comunidad con menor grado de orgullo, País Vasco, obtiene un porcentaje seis veces menor (11%) que el que registra Ceuta (66%). Las autonomías con porcentajes inferiores al promedio nacional (45%) son País Vasco (11%), Navarra (26%), Cataluña (36%), Asturias (39%), Galicia (39%) y Castilla y León (43%). Las trece restantes obtienen puntuaciones por encima del promedio. Castilla-La Mancha (56%), Murcia (57%), La Rioja (57%) y las ciudades autónomas de Melilla (57%) y Ceuta (66%) superan en más diez puntos la media del conjunto de España.

Otra variable que explica la existencia de diferencias en el sentimiento de orgullo ante los éxitos del deporte español es el autoposicionamiento ideológico del entrevistado[15]. Aunque las diferencias no son tan pronunciadas, sí puede decirse que son relevantes, pues entre la población que se posiciona más a la izquierda (de 1 a 4 de la escala) el porcentaje de los que

[15] En una escala de 1 a 10, el 1 corresponde a la postura más a la izquierda del espectro político mientras el 10 designa las posiciones más a la derecha.

se sienten orgullosos era del 83%, mientras que en los que se ubicaron más a la derecha (de 7 a 10 en la escala) representaban un 93%.

Este marco social de promoción y exaltación del éxito deportivo es el que permite entender el incremento de los porcentajes de población que preferirían que sus hijos se dedicasen al deporte profesional o de alta competición, tal como ponen de manifiesto los resultados de las encuestas de hábitos deportivos realizadas durante los últimos veinte años (gráfico 3).

A la mayoría de la población española, de forma hipotética e ideal, le gustaría tener un hijo que se dedicara al deporte profesional o de alta competición. Una mayoría que no ha dejado de crecer desde que se introdujo este indicador en la encuesta de 1990, con un 56% de respuestas positivas, que ha pasado a ser el 71%-75% en 2010. En esta última encuesta, sólo entre un 15%-13% responde de forma negativa, mientras otro 14%-12% se abstiene o no sabe responder a esta cuestión aparentemente sencilla. No parece que sea demasiado arriesgado atribuir este aumento a la evidente mejora de las recompensas económicas que obtienen los deportistas más destacados y a la amplia cobertura mediática que reciben las informaciones referentes a la dimensión más mercantilizada del deporte espectáculo y profesional.

3.3 La relativa estabilidad de la práctica deportiva en España

Pero si de los brillantes resultados del deporte profesional y olímpico español se pasa a los datos referentes a los niveles de práctica que recogen las encuestas de hábitos deportivos de la población española[16], y a los indicadores básicos de salud y pautas de alimentación, el panorama pierde buena parte del esplendor anterior. Así, tal y como recoge el gráfico 4, el 25% de la población española de 15 a 64 años practicaba regularmente deporte en 1980, cifra que alcanzó el 45% en 2010[17]. Este aumento puede considerarse importante, pero sigue situando a España a veinte puntos de distancia de los niveles de práctica deportiva que habitualmente se registran en los países del norte y el centro de Europa. De manera que, en lo que se refiere a la práctica deportiva popular, España se encontraría todavía en una posición media-inferior en la Unión Europea.

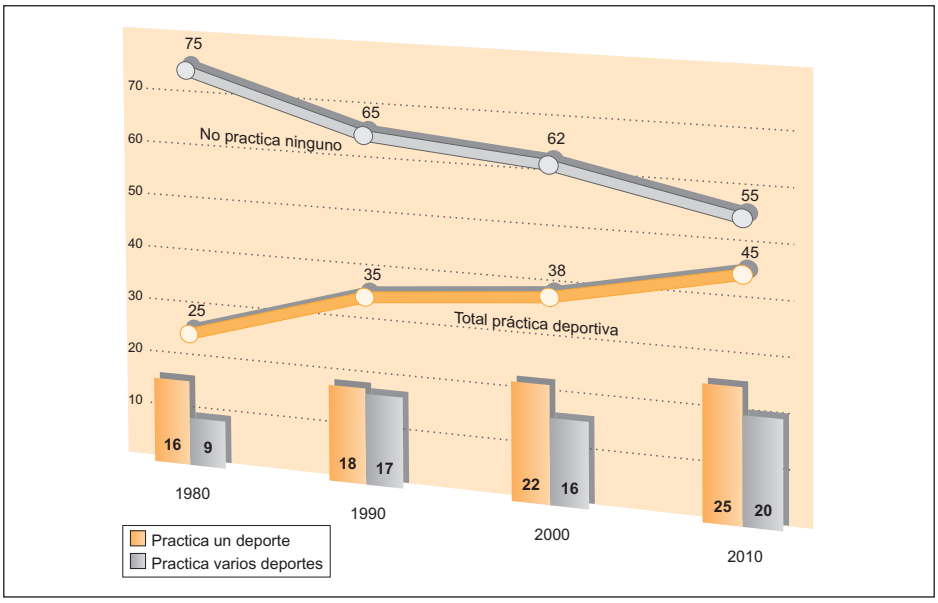
Se podría pensar que este dato refleja un retraso en la evolución de la práctica deportiva de la población española en el contexto europeo, fruto de

---

[16] García Ferrando, M. (2006); García Ferrando, M. y Llopis Goig, R. (2011).

[17] La elaboración de la serie histórica referida a los últimos treinta años exige restringir el cálculo de la práctica deportiva a la submuestra de población de 15 a 64 años. Téngase en cuenta que en otros apartados de este capítulo se ofrece información relativa a la práctica deportiva de las personas de 65 años y más que sí se encuentra disponible en las dos últimas encuestas de la serie, por lo que los promedios globales de práctica deportiva pueden variar en función del rango de edad al que se refieran.

Gráfico 4 – Evolución de la práctica deportiva de la población de 15 a 64 años. En porcentaje. 1980-2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de García Ferrando, M. (1991): *Los españoles y el deporte (1980-1990). Un análisis sociológico*. Ministerio de Educación y Ciencia; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

un menor desarrollo de su sistema y cultura deportiva. Tal conclusión sería incorrecta si no se tuviera en cuenta un rasgo estructural de la vida social, económica y laboral en España que altera profundamente el comportamiento deportivo de la población y el uso potencial de su ya densa y homologable –en términos europeos– red de instalaciones deportivas. La categoría de población más numerosa cuando se tiene en cuenta simultáneamente el grado de satisfacción y la práctica deportiva actual (esto es, la llevada a cabo en el momento de realizar la encuesta) corresponde a la integrada por las personas que han practicado deporte durante varios años, pero que en la actualidad no lo hacen. En esta situación se encuentra el 33% de los casi 40 millones de personas mayores de 15 años y, tal como se puede comprobar en la tabla 2, se ha incrementado en los últimos años, pues eran el 30% en 2005, el 27% en 2000 y el 25% en 1990.

Este abandono tiene su origen, en gran parte de los casos, en las dificultades que suponen los horarios comerciales y laborales en España, así como los propios horarios que rigen en el sistema educativo y en la vida familiar, para poder conciliar trabajo, estudio y tiempo libre; espacio temporal este último en el que la población puede practicar deporte.

A este respecto, baste señalar que, según el reciente informe de Eurostat sobre *Últimas tendencias del mercado laboral*, los asalariados españoles

Tabla 2 – Evolución de la relación con la práctica deportiva. En porcentaje. 1990-2010

	1990	2000	2005	2010
Practica deporte suficientemente	15	16	16	17
Practica deporte, pero no tanto como quisiera	26	20	20	22
Practica deporte por obligación (enfermedad, clases, trabajo, etc.)	–	2	2	1
Ha practicado deporte, pero ya no lo practica	25	27	30	33
Nunca ha practicado deporte, pero le gustaría hacerlo	14	12	11	11
No lo practica ni le gustaría hacerlo	19	24	21	17
No contesta	1	0	0	–
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Nota: La pregunta es: "Con respecto a la práctica deportiva, se pueden considerar seis grupos de población, ¿con cuál de ellos se identifica Ud. más?".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de García Ferrando, M. (1991): *Los españoles y el deporte (1980-1990). Un análisis sociológico*. Ministerio de Educación y Ciencia; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; CIS (2005): *Estudio 2.599. Los hábitos deportivos de los españoles (III)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

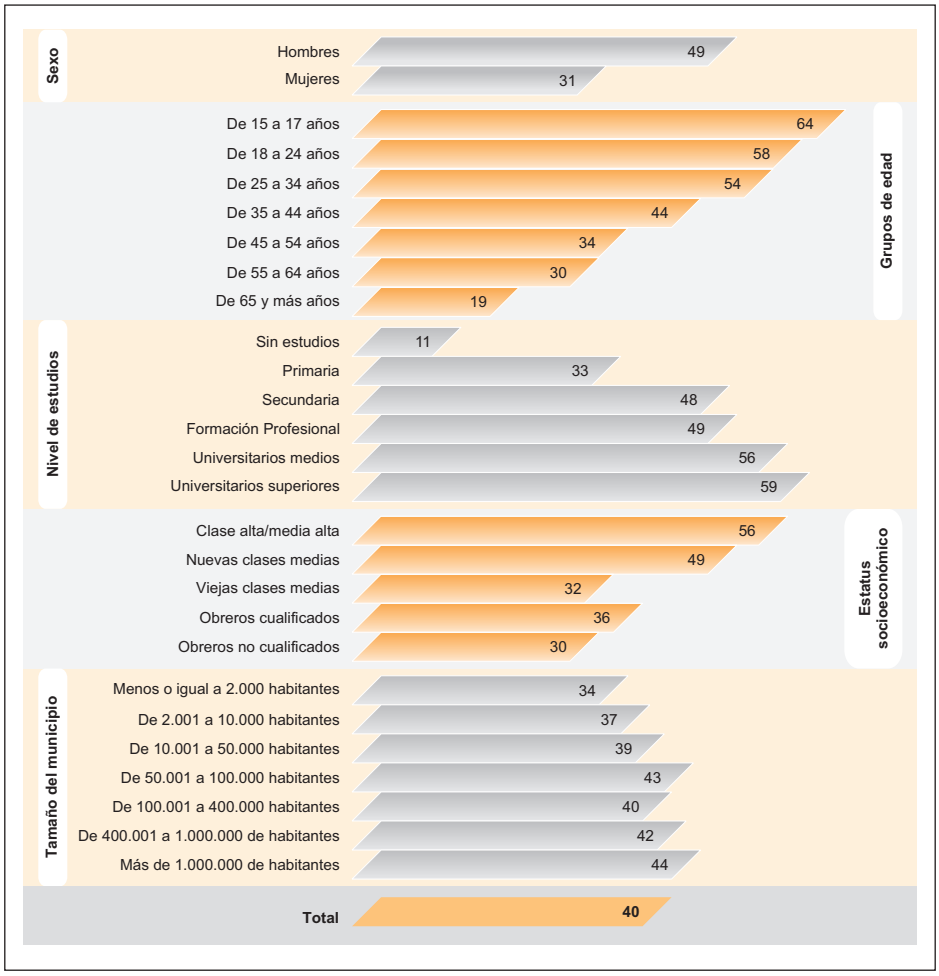
trabajaban 2,3 horas semanales más que los de la UE-15. Además, los estudios que periódicamente elabora la Comisión Nacional para la Racionalización de los Horarios Españoles continúan evidenciando la perversión de dichos horarios, que dificultan grandemente la conciliación equilibrada de las actividades laborales, comerciales y escolares con las ofertas de ocio y entretenimiento, por un lado, y con la vida familiar, por otro.

En tal sentido, puede ser conveniente considerar la dinámica social de la práctica deportiva en España como un flujo rotatorio, en el que continuamente se están produciendo entradas y salidas que en gran medida son temporales, como pone de manifiesto que en 2010 el 64% de los que habían abandonado el deporte lo hubieran practicado anteriormente seis años o más y que más del 40% de ellos estuviera muy o bastante seguro de que volvería a practicar deporte cuando las circunstancias laborales y familiares se lo permitieran.

Siguiendo este razonamiento, si se hubieran medido las tasas de práctica deportiva acumulando los grupos de población que cada año se iban incorporando a la misma, el resultado correspondiente a la media porcentual para los cinco años transcurridos entre la encuesta de 2005 y la de 2010 sería perfectamente homologable a las tasas medias europeas. Por todo esto, una mayor racionalización de los horarios laborales, comerciales y escolares en España podría conducir con más efectividad a una mayor continuidad de la práctica deportiva que cualquier otra iniciativa estrictamente deportiva como, por ejemplo, el incremento del número de instalaciones deportivas o la promoción de nuevas campañas publicitarias de deporte para todos.

Los datos del gráfico 5 ponen de manifiesto la existencia de grandes diferencias en lo que a la práctica deportiva se refiere según el grupo sociodemográfico de pertenencia.

Gráfico 5 – Personas que practican al menos un deporte. En porcentaje respecto al total de cada grupo. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

El sexo introduce un rasgo característico de la estructura social del sistema deportivo español que ya apareció en la primera encuesta deportiva realizada por el Centro de Investigaciones Sociológicas en 1980. Nos referimos a la existencia de una notable diferencia entre la práctica deportiva masculina y femenina, que en la encuesta de 2010 alcanza el 49% entre los hombres y el 31% entre las mujeres.

Por lo que se refiere a la edad, se constata el progresivo acercamiento entre las tasas de práctica deportiva de los diferentes grupos respecto a la encuesta de 2005. Este acercamiento, no obstante, es más acusado entre los mayores de 25 años, ya que el porcentaje de práctica de los más jóvenes

(15 a 17 años) y el del grupo que le sigue (18 a 24 años) es del 64% y del 58%, respectivamente, muy similares a los registrados cinco años antes. Sin embargo, las tasas de práctica del grupo de 25-34 años (54%) y del grupo de 55-64 años (30%) son seis y ocho puntos superiores a las obtenidas en la encuesta de 2005.

Como puede apreciarse con facilidad al visualizar el gráfico 5, la edad es probablemente la variable con mayor relación lineal con la práctica deportiva, si bien tiene carácter negativo, ya que a medida que aumenta la edad disminuye la práctica deportiva. Así, mientras la práctica deportiva se sitúa en el 64% entre los jóvenes de 15 a 17 años, entre los mayores de 64 años alcanza un 19%. Aunque este último porcentaje podría parecer muy reducido, debe tenerse en cuenta que en el grupo de las personas mayores de 64 años es donde se ha registrado un mayor incremento de la práctica deportiva en los últimos años.

El nivel de estudios es otra variable que diferencia de manera significativa a la población. Así lo pone de manifiesto el hecho de que la tasa de práctica deportiva entre la población con estudios universitarios sea cinco veces superior a la de las personas sin estudios: 59% y 11%, respectivamente. El grupo más amplio de población, constituido por el que sólo tiene estudios primarios[18], tiene una tasa de práctica deportiva del 33%, claramente inferior al 40% de la media nacional. Por otra parte, el segundo grupo más numeroso de población, el de las personas con estudios secundarios, Formación Profesional o estudios universitarios de grado medio –el 36% de la población encuestada–, ofrece unas tasas de práctica que oscilan entre el 56% de los que tienen estudios universitarios de grado medio y el 48% de los que tienen estudios secundarios, representando un 49% las personas con Formación Profesional.

Parecida estratificación cabe encontrar entre la población cuando es diferenciada según su estatus socioeconómico. Esta condición separa claramente la tasa de práctica deportiva del grupo de estatus más alto (clase alta y media alta), con el 56%, de la que presentan los obreros no cualificados, 30%. De hecho, sólo el primer grupo, junto con las nuevas clases medias (49%), tienen porcentajes superiores a la media nacional, en tanto que las viejas clases medias se sitúan en el 32% y los obreros cualificados en el 36%.

El tamaño del municipio de residencia es, de las cinco variables, la que ofrece resultados menos diferenciados. Si exceptuamos los municipios pequeños –los de menos o igual a 2.000 habitantes, en los que reside aproximadamente el 7% de la población–, con una tasa de práctica deportiva del 34%, en el resto de los municipios dicha tasa oscila alrededor de la media nacional. En los municipios comprendidos entre 2.001 y 10.000 habitan-

[18] Alrededor del 47% de la población total mayor de 15 años residente en España.

tes (en los que vive alrededor del 15% de la población nacional), la tasa de práctica deportiva asciende al 37%, sólo tres puntos por debajo de la media nacional. Respecto a los municipios más poblados, los que tienen más de un millón de habitantes (Madrid y Barcelona, donde reside cerca del 10% de la población), la tasa de práctica deportiva, aun siendo la más elevada, el 44%, sólo se encuentra cuatro puntos por encima de la media nacional. En el resto de los municipios, los comprendidos entre los 10.001 y el millón de habitantes (en los que vive un poco menos del 70% de la población), practican deporte el 39% (en los municipios de 10.001 a 50.000 habitantes) y el 43% (en los municipios de 50.001 a 100.000 habitantes); los que tienen entre 100.001 y 400.000 habitantes y entre 400.001 y un millón de habitantes se sitúan, respectivamente, en el 40% y el 42%.

Quizás sea ésta la referencia estadística más contundente que pone de manifiesto que, en la actualidad, el conjunto de la población española, tanto la rural como la semiurbana, la urbana y la metropolitana, ha alcanzado parecidos niveles de práctica deportiva, lo que es una manifestación clara de que se trata de una sociedad ampliamente deportivizada en su significado sociológico más amplio y riguroso.

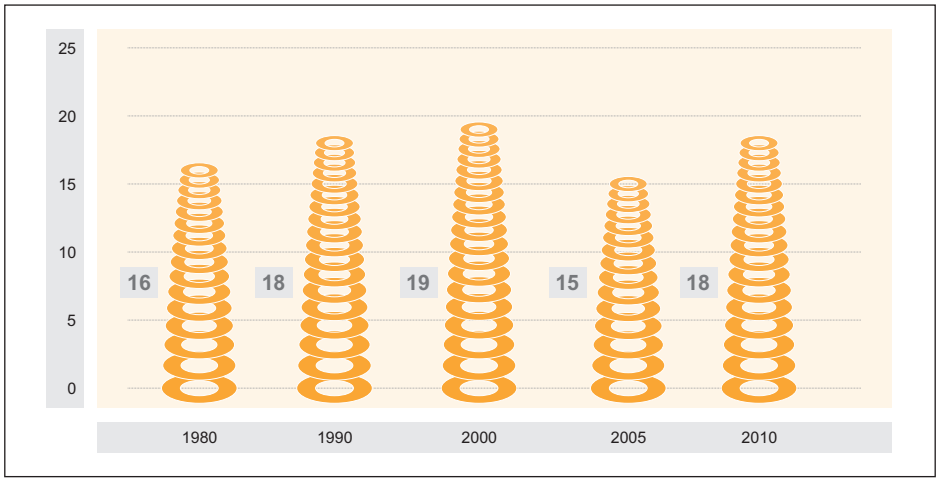
3.4 La persistencia del diferencial entre la práctica deportiva de hombres y mujeres

En el apartado anterior, dedicado al estudio de las prácticas deportivas de la población teniendo en cuenta las principales características sociodemográficas, se ha podido comprobar la existencia de una diferencia de 18 puntos entre las tasas de práctica deportiva de hombres y mujeres en 2010. Tal diferencia se ha mantenido durante las tres últimas décadas con unos valores que han oscilado entre el 15% y el 19% (gráfico 6). La estabilidad numérica de esta tendencia refleja, posiblemente con mayor claridad que cualquier otro indicador social, que los modos que tienen los hombres y las mujeres en España de entender, vivir y relacionarse con el sistema deportivo como un todo tiene profundas raíces culturales. Unas raíces que surgen en buena medida de las diferentes maneras de manifestar lo que se considera una adecuada y aceptable imagen masculina o femenina de presentarse y relacionarse en sociedad.

Es bien conocido, y se encuentra además ampliamente estudiado, el importante papel que ha desempeñado el deporte en la construcción de un determinado estereotipo de masculinidad en las sociedades surgidas de la Revolución Industrial[19]. Pero habida cuenta de los avances globales que han tenido lugar precisamente desde las dos o tres últimas décadas en la desa-

[19] Bonde, H. (1996): "Masculine Movements: Sport and Masculinity in Denmark at the Turn of the Century", en *Scandinavian Journal of History*, 21, p. 63-89.

Gráfico 6 – Evolución de la diferencia entre hombres y mujeres que practican al menos un deporte. En puntos porcentuales. 1980-2010



Nota: Se ha calculado restando al porcentaje de hombres el porcentaje de mujeres.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de García Ferrando, M. (1991): *Los españoles y el deporte (1980-1990). Un análisis sociológico*. Ministerio de Educación y Ciencia; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; CIS (2005): *Estudio 2.599. Los hábitos deportivos de los españoles (III)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

parición o, al menos, en la disminución de los estereotipos reforzadores de las desigualdades de género –avances que, afortunadamente, también han tenido lugar en la sociedad española surgida de la transición democrática–, puede resultar un tanto sorprendente el relativo retraso con el que la población femenina española va adoptando pautas de práctica deportiva tal como lo viene haciendo la población masculina.

Precisamente, uno de los rasgos que caracterizan los cambios más recientes en la estructura social española es la mayor heterogeneidad de la identificación femenina de género –cada vez más emancipada de su sumisión al patriarcado–, como en la masculina, y tanto una como otra cada vez más plurales y autónomas[20]. Ahora bien, como se trata de un rasgo recurrente, en los últimos años se han realizado diversos estudios que han tratado de identificar las razones del diferencial de práctica deportiva según el sexo[21]. Las investigaciones que han sido realizadas en España con mayor amplitud

[20] Gil Calvo, E. (2006): *Máscaras masculinas: héroes, patriarcas y monstruos*. Barcelona: Anagrama.

[21] Vázquez, B. (1993): *Actitudes y prácticas deportivas de las mujeres españolas*. Instituto de la Mujer; Vázquez, B. y Buñuel, A. (2000): "Experiencia y significado del deporte y del ejercicio físico en la vida de las mujeres españolas", en Fasting, K., Scraton, S., Pfister, G., Vázquez, B. y Buñuel, A.: *Experiencia y significado del ejercicio físico en la vida de las mujeres de algunos países europeos*. Instituto de la Mujer, p. 179-291.

de trabajo de campo y de modelos teóricos se han centrado preferentemente en la población femenina adolescente, que debería ser en principio la que podría estar más abierta a la adopción de comportamientos deportivos relacionados tanto con la salud como con el juego y la mejora corporal.

Sin embargo, buena parte de los estudios llevados a cabo coinciden en la constatación de la escasa importancia que otorga una mayoría de las chicas adolescentes a las actividades físico-deportivas, tanto escolares como extraescolares. A pesar de disponer cada vez de más facilidades, la práctica deportiva, sin embargo, ocupa posiciones secundarias frente a las actividades ligadas a los estudios y las relaciones sociales. Los resultados de las investigaciones más recientes ponen de manifiesto que las actividades físico-deportivas desempeñan un papel poco importante en la construcción de la propia identidad, por su escaso encaje con la noción hegemónica de la feminidad[22]. Un encaje que todavía es más difícil cuando se trata de modalidades deportivas de larga tradición masculina como puede ser el fútbol, por la tipificación de género de dicha actividad y los estereotipos corporales que se asocian a su práctica[23].

Conviene no olvidar la importancia que tienen las experiencias vividas en la adolescencia en la determinación de los hábitos deportivos en las siguientes etapas de la vida. En uno de los pocos estudios de carácter longitudinal realizado con una muestra amplia de mujeres de 32 a 41 años que habían sido estudiadas previamente en 1979 en su etapa adolescente se encontró que el mejor predictor de práctica deportiva era la participación deportiva durante la adolescencia, muy por encima del nivel de educación y del estatus socioeconómico familiar[24]. Por eso resultan tan preocupantes los resultados que se van obteniendo acerca de la escasa participación deportiva de las jóvenes adolescentes españolas.

Con el fin de ampliar la óptica con la que abordar con mayor rigor el estudio específico de las relaciones entre mujer y deporte, en la encuesta de hábitos deportivos de 2010 se incluyeron nuevos indicadores que permiten ampliar el conocimiento sociológico sobre la percepción que la población general tenía de este tema, así como de las medidas que convendría adoptar para reducir el referido diferencial de práctica deportiva. Puede resultar aparentemente paradójico, pero esa realidad que se viene estudiando y regis-

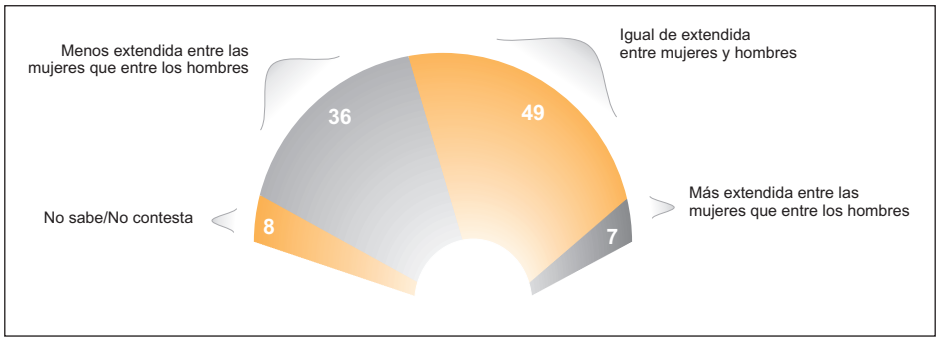
---

[22] Martínez de Quel, O., Fernández, E. y Camacho, M. J. (2010): "Percepción de dificultades para la práctica de actividad física en chicas adolescentes y su evolución con la edad", en *Apunts: Educación física y deportes*, 99, p. 92-99.

[23] Camacho, M. J., Fernández, E. y Rodríguez, M. I. (2006): "Imagen corporal y práctica de actividad física en las chicas adolescentes: Incidencia de la modalidad deportiva", en *Revista Internacional de Ciencias del Deporte*, 2 (3), p. 1-19.

[24] Scheerder, J. *et al.* (2006): "Sports participation among females from adolescence to adulthood. A Longitudinal Study", en *International Review for the Sociology of Sport*, 41 (3), p. 413-430.

Gráfico 7 – "¿Diría usted que en la actualidad en España la práctica deportiva está…?". En porcentaje. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

trando desde hace tres décadas acerca del diferencial de práctica deportiva entre hombres y mujeres no es percibida de una forma mayoritaria por el conjunto de la población. Al preguntar por la percepción de la extensión de la práctica deportiva en España entre mujeres y hombres, casi la mitad de la población (49%) no percibe diferencias cuantitativas entre ambos sexos, aunque un amplio 36% opina que existe una menor práctica femenina (gráfico 7). Incluso un reducido 7% cree que la práctica deportiva está más extendida entre las mujeres, lo que podría deberse a la experiencia que tiene el sector de la población adulta que participa en programas deportivos de mantenimiento, especialmente en instalaciones de carácter municipal, en las que efectivamente suele ser más nutrida la presencia de mujeres que de hombres.

De todos modos, existe una correcta percepción de que en las programaciones de carácter deportivo de los medios de comunicación se dedica mucha más atención al deporte masculino que al femenino, pues así lo reconoce el 88% de la población encuestada. Un estudio sobre los contenidos de carácter deportivo en periódicos de información general y deportivos desveló que el 96,3% del espacio estaba dedicado al deporte masculino, frente a un ínfimo 1,4% en el caso del deporte femenino; el restante 2,3% correspondía a noticias sin connotaciones de género[25]. Se trata de una realidad tan abrumadora que no puede pasar inadvertida para la mayoría de la población.

Afortunadamente, los hábitos deportivos no han dejado de extenderse en estos últimos años entre la población femenina, mucho más allá de lo que recogen esos bastiones de masculinidad rancia y futbolera que son algunos de los periódicos estrictamente deportivos, aunque no lo han hecho con la suficiente intensidad como para acercarse más a las tasas de práctica

[25] García Ferrando, M. y Llopis Goig, R. (2011).

deportiva masculina. Pero, tal como se ha tenido ocasión de comprobar anteriormente en el apartado dedicado al tiempo libre disponible para actividades de ocio, especialmente deportivo, las mujeres en España sufren la peor parte de las consecuencias de los desajustes entre los horarios laborales, escolares y familiares; de ahí el resultado de la relativamente baja tasa de deporte femenino.

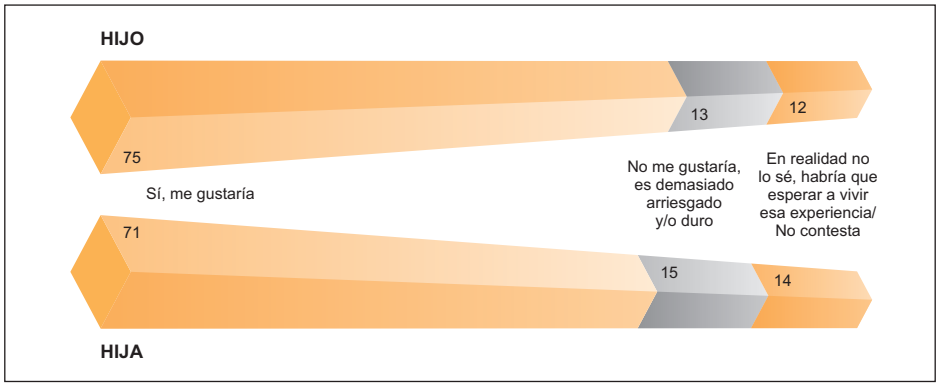
Y en esta dimensión de la realidad social española, la percepción de los motivos que señala el segmento de población que opina que la práctica deportiva está menos extendida entre las mujeres que entre los hombres se encuentra perfectamente alineada con los análisis de los sociólogos: el 32% señala que las mujeres disponen de menos tiempo; el 17% indica la diferencia de cargas familiares; el 13% destaca la costumbre, la tradición y la cultura; y otro 10% apunta como responsable del diferencial de práctica a la educación machista y los roles de género. Un listado de motivos que hay que tener muy en cuenta si se aspira seriamente a diseñar políticas de estímulo del deporte entre la población femenina.

Por lo que se refiere a las políticas de estímulo del deporte de alta competición entre las mujeres, que, como es obvio, también se encuentra muy por detrás de los éxitos recientes del deporte de alta competición masculino, también encontrarían el apoyo de la mayor parte de la población: el 89% considera que se debería fomentar más el deporte de competición entre niñas y chicas jóvenes; el 86% se muestra también de acuerdo con la idea de que se dedique más atención al deporte femenino en los medios de comunicación; el 83% apoyaría que se dieran más ayudas económicas para mujeres deportistas; y otro mayoritario 73% está a favor de que se fomente la presencia de mujeres en puestos directivos de federaciones y organismos deportivos, lo que refleja una clara percepción de la mayoría de la población de que en la actualidad hay muy pocas mujeres en España en puestos directivos de las organizaciones deportivas de todo tipo.

Deseos y preferencias para los hijos en materia deportiva

Se ha destacado en páginas anteriores que una buena manera de estudiar e identificar la atracción generalizada que ejerce el deporte espectáculo y de alta competición en la opinión pública española ha consistido en conocer el grado con el que en las familias españolas los padres manifiestan sus preferencias, en un plano ideal, sobre que sus hijos se dedicaran al deporte profesional o de alta competición. Un tema que se ha tratado en encuestas anteriores, ya que a medida que el deporte ha ido alcanzando un mayor protagonismo en la sociedad española, al igual que en otras muchas sociedades, son cada vez más numerosos los padres que dedican esfuerzos notables para convertir a sus hijos e hijas en deportistas de alto nivel, habida cuenta de la popularidad y las recompensas económicas que acompañan a los triunfos de los mejores deportistas.

Gráfico 8 – Preferencia por la dedicación de un hijo/a al deporte profesional o de alta competición. En porcentaje. 2010



Nota: La pregunta es: "Con independencia de que usted tenga hijos o no y de la edad que éstos tengan, ¿le gustaría o le hubiese gustado que un hijo/a suyo/a hiciera deporte de alta competición o deporte profesional?". En 1990 y 2000 la pregunta no diferenciaba el sexo del hijo.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

En la encuesta de 2010 se preguntó sobre la preferencia de que fuera un hijo o una hija quien se dedicara al deporte profesional. Se partía del supuesto de que sería más numerosa la población que preferiría que fuera un hijo varón el que siguiera el camino del deporte profesional. Sin embargo, este supuesto no se ha confirmado, ya que, tal como se observa en el gráfico 8, las preferencias apenas varían entre un caso y otro.

Los porcentajes de respuesta positiva son muy parecidos: 71% en el supuesto de una hija deportista profesional y 75% en el caso de un hijo. Por eso, cabe suponer que las enormes y crecientes expectativas de éxito económico, social y mediático del deporte profesional están conduciendo a que también se desee, en un plano ideal, que una hija pueda alcanzar una posición destacada en la práctica deportiva, por más que en el plano de la realidad sean muy pocas las mujeres deportistas que consigan una notoriedad similar o parecida a la que alcanzan los mejores deportistas varones. Pero una cosa son las preferencias que acompañan a situaciones ideales, que tienen pocas posibilidades de realizarse, y otra bien distinta las preferencias más vinculadas a la vida cotidiana como puede ser el caso de las actividades extraescolares cuya realización se considera más importante para hijos y para hijas, ya que, en este supuesto más próximo a la realidad, es más fácil que surjan más nítidas las diferencias de género apuntadas. Y así ha sido en efecto, como puede observarse en la tabla 3.

Existe una coincidencia en el hecho de que las actividades deportivas son las más elegidas en primer lugar, tanto para los hijos como para las hijas, pero con diferencias numéricas importantes que reflejan con bastante claridad la mayor preferencia del deporte para los hijos que para las hijas:

Tabla 3 – "Y, entre las siguientes, ¿qué actividad extraescolar le parecería más importante que realizara o hubiese realizado su hijo/a? ¿Y en segundo lugar?". En porcentaje. 2010

	Hijo		Hija	
	Primer lugar	**Segundo lugar**	**Primer lugar**	**Segundo lugar**
Teatro	5	11	8	11
Danza/Ballet	1	2	16	15
Pintura/Artes plásticas	6	15	8	13
Actividades deportivas	61	12	39	16
Música	11	31	13	21
No sabe	14	24	15	21
No contesta	2	5	3	4
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

61% y 39%, respectivamente. Siguiendo con las preferencias marcadas en primer lugar, la segunda actividad señalada es danza o ballet para el caso de las hijas (16%), frente a un escaso y simbólico 1% para los hijos. Menor desigualdad muestran la música, el teatro, la pintura y las artes plásticas, aunque en todas estas actividades las preferencias son un poco superiores para las hijas en comparación con los hijos.

Existe, pues, una clara preferencia para que el deporte atraiga mayoritariamente las actividades extraescolares de los hijos varones, como así sucede en realidad, en tanto que las preferencias por las actividades de las hijas ofrecen una mayor diversidad. Esta situación conduce de hecho a favorecer la masculinidad del deporte en la sociedad española, aunque la mayor diversificación de la oferta de actividades extraescolares parece que va adquiriendo un papel más importante en la apertura hacia comportamientos individualizados, más allá de los criterios tradicionales de diferencias de género.

3.5 La progresiva ampliación del rango de edad de la población que hace deporte

La permanencia de una concepción machista del deporte en amplios segmentos de la sociedad española contrasta con el fuerte cambio que ha tenido lugar en la consideración de la práctica deportiva según la edad. Mientras que en la década de los años ochenta la práctica deportiva era considerada como una cosa de jóvenes, inadecuada para las personas mayores, de quienes se pensaba que lo mejor –o lo único– que podían hacer a ese respecto era pasear y, como mucho, algo de gimnasia de mantenimiento, se ha pasado a una cierta normalización de la práctica deportiva en la población

Tabla 4 – Evolución de la población que practica al menos un deporte por grupos de edad. En porcentaje. 1980-2010

	1980	2010
De 15 a 24 años	52	60
De 25 a 34 años	34	54
De 35 a 44 años	13	44
De 45 a 54 años	8	34
De 55 a 64 años	4	30
De 65 y más años	–	19

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de García Ferrando, M. (1982): *Deporte y sociedad*. Ministerio de Cultura; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

mayor de 65 años, tal y como puede comprobarse con los resultados que aparecen en la tabla 4.

Si fijamos nuestra atención en las tasas de práctica deportiva de cada grupo de edad, las diferencias de 1980 a 2010 resultan especialmente relevantes entre la población de 45 a 64 años: en el grupo de 45-54 años pasa de un 8% en 1980 a un 34% en 2010; en el grupo de 55-64 años, de un 4% a un 30%. Y aunque la diferencia es numéricamente menor en la población de 65 y más años, conviene tener en cuenta que se ha pasado de la ausencia casi total de practicantes de dichas edades en 1980 al 19% de 2010. Desde el punto de vista social y cultural, esto puede considerarse, en términos de concepción del significado de la tercera edad o edad de jubilación, como una clara manifestación de la *revolución silenciosa* que está teniendo lugar en la sociedad española, al igual que en otras sociedades avanzadas y democráticas, en los estilos de vida de las personas de más edad, unos estilos de vida cada vez menos diferenciados, desde el punto de vista de entender y vivir las prácticas deportivas, de los del resto de generaciones más jóvenes. Se trata de una revolución cuya comprensión sociológica conviene situar en el marco de los cambios culturales que acompañan al despliegue de la posmodernidad, en la que la identidad individual, tanto si ésta es la de ser joven o viejo, hombre o mujer, deportista o no deportista, etc., deja de estar biológica e incluso socialmente determinada para definirse progresivamente en términos culturales[26].

La ampliación del rango de edad de la población que practica deporte no sólo se está produciendo en las franjas de mayor edad. Si se presta atención a lo que ha sucedido en los últimos años en los grupos de menor edad, se comprueba que se ha producido un claro adelanto en la edad de inicio de la práctica deportiva. Una sencilla observación directa y personal en cualesquiera de las muchas instalaciones deportivas de ámbito público o privado

[26] Melucci, A. (1996): *Challenging Codes: Collective Action in the Information Age*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tabla 5 – "Aproximadamente, ¿a qué edad comenzó usted a hacer deporte?", por sexo. En porcentaje. 2010

	Total	Hombres	Mujeres
5 años o menos	12	14	11
De 6 a 10 años	42	45	39
De 11 a 15 años	22	24	19
16 y más años	21	15	29
No recuerda/No contesta	2	2	2
Total	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

que existen en nuestras ciudades bastará para identificar la presencia de numerosos niños y niñas realizando entrenamientos bajo la atenta supervisión de entrenadores, muchos de ellos especializados en la educación física y deportiva infantil. Este adelanto de la edad de inicio en la práctica deportiva está relacionado con las mejoras que han tenido lugar tanto en la educación física escolar como en la oferta pública y privada de actividades deportivas para niños y niñas. También habría que añadir el protagonismo mediático alcanzado en los últimos años por jóvenes que adquieren notoriedad a edades tempranas, por sus triunfos deportivos o por los contratos millonarios que suscriben con sus patrocinadores.

Por ello, en la encuesta de 2010 se preguntó a los practicantes de alguna actividad deportiva por la edad a la que comenzaron a hacerla. Los resultados obtenidos permiten comprobar la variedad de edades a las que se produjo dicha incorporación, variedad que se acentúa al considerar por separado a hombres y mujeres (tabla 5). El grupo más numeroso (42%) comenzó a practicar deporte cuando tenía entre 6 y 10 años, porcentaje que adquiere valores diferentes según se trate de hombres (45%) o mujeres (39%). El segundo grupo más numeroso (22%) empezó cuando contaba entre 11 y 15 años, el 24% de los hombres y el 19% de las mujeres. Con 5 años o menos comenzó el 12% de los participantes: el 14% de hombres y el 11% de mujeres. El resto, 21%, tenía 16 o más años cuando comenzó a practicar deporte.

Así pues, la variable sexo añade otro matiz a las formas diferenciadas que tienen hombres y mujeres de construir socialmente sus respectivos hábitos deportivos, pues son más los hombres que comienzan a hacer deporte a edades tempranas. Más concretamente, un 59% de los hombres inició su práctica deportiva con 10 años o menos, frente al 50% de las mujeres que lo hizo en esa misma franja de edad.

Pero más diferenciadora que el sexo es la dimensión generacional, una variable que permite comprobar el alcance del cambio que está teniendo lugar en la edad de inicio del deporte. A lo largo de las dos últimas décadas se han incrementado significativamente los practicantes que se iniciaron en el deporte con 10 años o menos (tabla 6).

Tabla 6 – "Aproximadamente, ¿a qué edad comenzó usted a hacer deporte?", por edad. En porcentaje. 2010

	5 años o menos	De 6 a 10 años	De 11 a 15 años	16 y más años	No recuerda/ No contesta	Total
De 15 a 17 años	29	55	13	2	0	**100**
De 18 a 24 años	22	48	23	7	1	**100**
De 25 a 34 años	16	50	20	13	1	**100**
De 35 a 44 años	11	46	22	18	2	**100**
De 45 a 54 años	8	41	25	24	2	**100**
De 55 a 64 años	6	31	23	37	4	**100**
De 65 y más años	3	21	24	48	4	**100**
No contesta	13	63	–	25	–	**100**
Total	**12**	**42**	**22**	**21**	**2**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

De la información contenida en la tabla se puede apreciar con claridad el hecho de que las generaciones más jóvenes se han iniciado en la práctica deportiva mayoritariamente, el 84%, cuando contaban 10 años o menos, en tanto que son mayoría entre las generaciones de mayor edad los que lo hicieron a edades más tardías. El 29% de los practicantes de 15 a 17 años y el 22% de los de 18 a 24 años comenzaron a hacer deporte cuando tenían 5 años o menos, algo que sólo ocurrió en el 3% de los practicantes de 65 y más años y en el 6% de los que cuentan entre 55 y 64 años. En cambio, sólo el 2% de los jóvenes entre 15 y 17 años y el 7% de los que tienen entre 18 y 24 años comenzaron a hacer deporte cuando tenían 16 años o más, situación mayoritaria entre el grupo de 65 años y más (48%) y el de 55 a 64 años (37%). Cabe destacar que en el amplio grupo poblacional entre 15 y 54 años, el mayor porcentaje, que oscila entre el 55% y el 41%, se inició en el deporte cuando tenía entre 6 y 10 años de edad, la franja en la que es más frecuente empezar actualmente la práctica deportiva en sociedades como la española, que cuentan con un sistema de educación física y deportiva escolar desarrollado y generalizado.

3.6 La diversificación de las modalidades deportivas

Las federaciones deportivas han sido el núcleo sobre el que se ha ido construyendo el cada vez más complejo entramado deportivo desde que en pleno siglo XIX comenzara el proceso de desarrollo del deporte contemporáneo. Este proceso ha tenido una cierta continuidad en lo que se refiere al desarrollo del deporte e influencia de las federaciones deportivas hasta la segunda mitad del siglo XX, cuando la progresiva configuración de una sociedad de naturaleza posmoderna propició el auge y desarrollo de nuevas formas de actividad físico-deportivas, bastante alejadas muchas de ellas de las bases conceptuales y organizativas que habían caracterizado a los tradicionales deportes federados de corte competitivo.

Las encuestas de hábitos deportivos han dedicado una atención especial al conocimiento de las modalidades deportivas más practicadas por la población española. Para ello, hasta el año 1995 se utilizó un listado que contenía un total de 25 modalidades de carácter federativo y en el que sólo aparecían la gimnasia de mantenimiento y la natación recreativa como actividades físico-deportivas no federadas. Fue en la encuesta de ese año cuando comenzó a ampliarse el listado de modalidades deportivas, dando paso a actividades como el ciclismo recreativo, la gimnasia de mantenimiento practicada en centros deportivos como alternativa a la gimnasia en casa, el aeróbic, la expresión corporal y los deportes para discapacitados, entre otros muchos. Esa incorporación de nuevas actividades físico-deportivas se ha mantenido hasta la encuesta de 2010, en cuyo cuestionario aparecen ya un total de 46 actividades, habida cuenta de la enorme eclosión de disciplinas deportivas que ha caracterizado la oferta pública y privada de la última década.

La tabla 7 contiene un *ranking* de las diez modalidades deportivas más practicadas en España. Todas registran un porcentaje superior al 5%. Su análisis permite constatar el extraordinario cambio que se ha producido en la primera posición de las prácticas físico-deportivas de la sociedad española. Así, la natación, con una tasa del 22,9% (frente al 32,6% de 2005, cuando era la actividad deportiva más practicada por los españoles), ha sido relegada al tercer lugar en beneficio de lo que genéricamente podríamos denominar gimnasia y actividad física guiadas, que con un 34,6% es la modalidad más practicada en 2010.

Este porcentaje del 34,6% representa la suma lógica de las seis actividades que podrían englobarse bajo la categoría conjunta de gimnasia o actividad física guiadas. La primera de ellas es la gimnasia practicada en un centro deportivo, tanto si se lleva a cabo de manera suave como si se realiza de manera intensa, cuyos niveles de práctica son el 10,9% y el 10,7%, respectivamente. A continuación aparece la gimnasia practicada en casa, con un 9,4%, seguida de la gimnasia en piscina, con un 4%. Las dos actividades que completan el conjunto de lo que hemos denominado gimnasia y actividad física guiadas serían la actividad física con acompañamiento musical (3,7%) y la actividad física de inspiración oriental (3,5%)[27]. Estas seis actividades, a su vez, constituyen las categorías en las que se engloban prácticas tan variadas como *pilates*, *aeróbic*, *spinning*, *body power*, *aqua aeróbic*, *aqua fitness*, *aqua gym*, *gym-jazz*, danza del vientre, *hip hop*, *capoeira*, yoga, *tai-chi* y *aekido*, entre otras muchas que sería arduo enumerar, pero que revelan la

[27] Debe tenerse en cuenta que el 34,6% de práctica general de gimnasia y actividad física guiadas no procede de la suma aritmética de las seis actividades que componen esta categoría, sino de su suma lógica, dado que no se trata de actividades excluyentes y algunas son practicadas de forma combinada o complementaria. De hecho, un 28,6% realiza una de las seis, un 4,8% dos, un 0,9% tres, un 0,2% cuatro y un 0,1% cinco de ellas.

Tabla 7 – Evolución de las diez actividades físico-deportivas más practicadas. En porcentaje. 2005-2010

2005	%	2010	%
Natación (recreativa y de competición)	32,6	Gimnasia y actividad física guiadas	34,6
Fútbol (en campo grande, fútbol sala, futbito y fútbol 7)	26,6	Fútbol (en campo grande, fútbol sala, futbito y fútbol 7)	24,6
Gimnasia y actividad física guiadas	26,3	Natación (recreativa y de competición)	22,9
Ciclismo (recreativo y de competición)	19,1	Ciclismo (recreativo y de competición)	19,8
Actividad en el medio natural (senderismo, montañismo, excursionismo)	11,9	Carrera a pie (*footing* o *running*)	12,9
Carrera a pie (*footing* o *running*)	11,1	Actividad en el medio natural (senderismo, montañismo, excursionismo)	8,6
Baloncesto (en cancha grande y minibasket)	9,4	Baloncesto (en cancha grande y minibasket)	7,7
Tenis	8,9	Tenis	6,9
Atletismo	7,2	Atletismo	6,0
Musculación, culturismo y halterofilia	6,8	Pádel	5,9

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2005*): Estudio 2.599. Los hábitos deportivos de los españoles (III)*; y CIS (2010*): Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

enorme capacidad del deporte contemporáneo para metamorfosear e impregnarse de las nuevas tendencias y valores sociales.

El fútbol ocupa el segundo lugar, la misma posición que ya tenía en 2005, aunque reduce ligeramente su presencia relativa en el conjunto de la población que practica alguna actividad físico-deportiva al pasar del 26,6% al 24,6%. Este descenso se debe fundamentalmente a la reducción porcentual de los practicantes de fútbol sala, fútbol 7 o futbito, que pasan del 13,9% de 2005 al 9,6% de 2010. Los practicantes de fútbol en campo grande se mantienen en un 17,9%, que casi no varía respecto al 17,8% de 2005.

En tercer lugar se sitúa la natación, con un 22,9%, que pierde casi diez puntos respecto al 32,6% de 2005, lo que le ha supuesto retroceder desde la primera a la tercera posición del *ranking* de los diez deportes más practicados en España. Este descenso se debe fundamentalmente a la pérdida de peso de la natación recreativa, que pasa del 32,2% de 2005 al 22,4% de 2010, mientras la natación competitiva baja del 0,8% al 0,5%.

El ciclismo aparece en cuarto lugar, con un porcentaje del 19,8%, unas décimas por encima del 19,1% que registraba en 2005, situado también en este año en la cuarta posición. Este aumento se debe al creciente auge del ciclismo recreativo, que pasa del 18,7% de 2005 al 19,4% de 2010. El ciclismo de competición se mantiene en la misma posición relativa que en 2005, con un 0,4%.

En quinto y sexto puesto intercambian sus posiciones con respecto a 2005 la carrera a pie y la actividad física en el medio natural. Estas dos actividades han obtenido porcentajes del 12,9% y 8,6%, respectivamente, en la

encuesta de 2010, cuando cinco años antes estaban en un 11,1% y un 11,9%. No hay ningún cambio en las tres posiciones siguientes: el baloncesto aparece en séptimo lugar (7,7%), el tenis es octavo (6,9%) y el atletismo ocupa el noveno lugar (6%). Sin embargo, debe hacerse notar que estas tres modalidades deportivas han experimentado retrocesos relativos, que oscilan entre uno y dos puntos con respecto a las tasas que registraron en la encuesta de 2005. Por último, el pádel aparece como la décima actividad deportiva más practicada, con un 5,9% de menciones, y sustituye a las actividades de musculación, culturismo y halterofilia, que ahora se sitúan en decimosegunda posición, con un 4,3%.

Tras estas diez actividades deportivas, todas ellas con porcentajes superiores al 5%, otras quince registran niveles de práctica por debajo del 5%, pero superiores al 1% (tabla 8).

La mayoría de estas modalidades deportivas presenta porcentajes de práctica que se sitúan unas décimas por debajo del nivel obtenido en la encuesta de 2005. Las artes marciales y el patinaje y el monopatín se mantienen en las mismas proporciones que en la encuesta anterior, con un 2,2% y 1,9%, respectivamente. Las únicas modalidades que aumentan son las actividades subacuáticas y los bailes de salón. Estos últimos no aparecían diferenciados en los estudios anteriores, pero en la presente encuesta han registrado un 1,3% y se encuentran una décima porcentual por encima de deportes con tanto prestigio y tradición competitiva como el golf y el motociclismo (ambos con un 1,2%).

Tabla 8 – Evolución de las diez actividades físico-deportivas menos practicadas. En porcentaje. 2005-2010

	2005	2010
Esquí y otros deportes de invierno	5,9	4,4
Musculación, culturismo, halterofilia	6,8	4,3
Pesca	3,8	2,9
Tiro y caza	3,3	2,4
Artes marciales (judo, kárate…)	2,2	2,2
Patinaje, monopatín	1,9	1,9
Pelota, frontón, trinquete, frontenis	2,7	1,7
Actividades subacuáticas	1,3	1,6
Tenis de mesa	1,8	1,5
Voleibol, voleyplaya, minivoley	3,3	1,5
Bailes de salón	–	1,3
Golf, *pitch&putt*	1,5	1,2
Motociclismo	1,5	1,2
Escalada/espeleología	1,1	1,0
Squash	1,3	1,0

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2005): *Estudio 2.599. Los hábitos deportivos de los españoles (III)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

Teniendo en cuenta los rasgos cada vez más posmodernos que definen al deporte español actual, no debe sorprender que el carácter recreativo se vaya imponiendo de forma imparable, desde el punto de vista de la práctica popular e individualizada, a la competición. En ese sentido, los datos de la encuesta de 2010 revelan que deportes de índole federativa tradicional como el fútbol, el baloncesto, el balonmano, el atletismo y el tenis, entre otros, pierden peso en el conjunto de los practicantes, mientras que actividades con mayor perfil recreativo –de manera especial, los distintos tipos de gimnasia y actividad física guiadas– adquieren una mayor presencia en el conjunto de modalidades deportivas practicadas por la población española.

En cualquier caso, más allá de las tendencias socioculturales que estos resultados muestran, habría que ser extremadamente cuidadosos a la hora de interpretar la situación específica de cada una de las mencionadas modalidades deportivas. En primer lugar, porque se trata de deportes que presentan situaciones bien diferenciadas. El caso del fútbol, con la dinámica de sus ligas profesionales profundamente endeudadas y el éxito sin precedentes de la selección nacional, conviene analizarlo en su propio contexto, que es bien diferente del que rodea, por ejemplo, al baloncesto, balonmano, tenis, atletismo, ciclismo y natación de competición o artes marciales. En segundo lugar, porque el número total de practicantes deportivos en España ha pasado de 12.362.916[28] a 15.800.774[29]. Eso significa que en los últimos cinco años ha aumentado en más de tres millones el número total de practicantes deportivos. Teniendo en cuenta ese crecimiento de la población que practica deporte, una determinada modalidad deportiva puede estar aumentando su número de practicantes en términos absolutos, pero reduciendo su peso porcentual en el conjunto de las modalidades deportivas como consecuencia, por ejemplo, de que la mayor parte de nuevas entradas en el grupo de la población practicante se inclinen por otras modalidades deportivas.

3.7 El paseo saludable y la actividad física en la naturaleza

En el presente apartado nos ocupamos de dos formas de actividad físico-deportiva muy relevantes socialmente: el paseo y las actividades de recreación en la naturaleza. Aunque se trata de dos actividades separadas del marco federativo del deporte tradicional, constituyen un objeto de análisis imprescindible para examinar desde una perspectiva amplia y abierta los hábitos deportivos de la población residente en España. Además, el estudio de estas otras actividades físico-deportivas no tiene nada de novedoso, toda vez que el paseo en el campo o la ciudad, así como la realización de actividades físicas y recreativas en entornos naturales, son actividades que realizaban amplios segmentos de la población mucho antes de que la Comisión Europea

[28] García Ferrando, M. (2006), p. 51.

[29] García Ferrando, M. y Llopis Goig, R. (2011), p. 42.

flexibilizara, en los años noventa del pasado siglo, la definición de lo que es y debe considerarse deporte. Lo que hay de nuevo en estas formas seculares de realización de actividades físicas y recreativas en nuestras sociedades posmodernas es, precisamente, el carácter deportivo que las mismas han adquirido al incorporar en su intencionalidad, funcionalidad y usos muchos de los rasgos y motivaciones que acompañan a las prácticas deportivas convencionales.

Junto con una alimentación equilibrada, el paseo es una de las recomendaciones de salud más frecuentemente anunciadas por las autoridades sanitarias para contrarrestar los efectos perniciosos de la vida sedentaria, tan extendida en las sociedades actuales. A tenor de los resultados de las encuestas de hábitos deportivos, puede decirse que esta recomendación tiene un elevado grado de seguimiento entre la población española (tabla 9).

En los últimos veinte años ha aumentado la proporción de personas que pasean para ejercitar su condición física. Así lo reconoce el 60% de los entrevistados, seis puntos más que en el año 2000 y dos más que en 1990. También se ha incrementado la frecuencia del paseo diario, que ahora es del 61%, frente al 59% de hace veinte años, aunque ha descendido cinco puntos respecto al año 2000. Combinando ambos indicadores, puede decirse que un 36,6% de la población mayor de 15 años pasea todos o casi todos los días.

El paseo saludable, sin embargo, no es una práctica cuya realización se distribuya de manera homogénea en el conjunto de la estructura social. Las mujeres pasean con mayor frecuencia que los hombres (63% frente al

Tabla 9 – Evolución de la frecuencia con la que se pasea. En porcentaje. 1990-2010

	1990	2000	2010
Pasea con el propósito de hacer ejercicio físico (1)			
Sí	58	54	60
No	41	46	40
No contesta	1	0	0
Total	**100**	**100**	**100**
¿Con qué frecuencia suele hacerlo? (2)			
Todos o casi todos los días	59	66	61
Dos o tres veces por semana	16	17	20
En los fines de semana	10	8	8
En vacaciones	3	1	1
De vez en cuando, cuando tiene tiempo y se acuerda	12	8	9
No contesta	1	0	1
Total	**100**	**100**	**100**

Notas: (1) La pregunta es: "Independientemente de que usted practique o no deporte, ¿suele andar o pasear más o menos deprisa, con el propósito de mantener o mejorar su forma física?". (2) Esta pregunta sólo se hacía a los que habían respondido sí en la anterior.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de García Ferrando, M. (1991): *Los españoles y el deporte (1980-1990). Un análisis sociológico*. Ministerio de Educación y Ciencia; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

56%) y la gente mayor más que los jóvenes (71% entre la población de 55 a 64 años frente al 46% entre la de 15 a 24 años). Sin embargo, ni la condición socioeconómica ni el nivel de estudios parecen afectar al hábito del paseo, pues son muy similares los porcentajes entre la población con estudios primarios (60%), con estudios universitarios (61%), así como entre la clase alta/media alta (60%) y los obreros cualificados y no cualificados (61%). Se puede concluir, por tanto, que el paseo, como no podía ser de otro modo, es un hábito de acceso universal y frecuente práctica en la sociedad española.

La aparición y consolidación de nuevas y viejas formas de actividades de ocio en espacios naturales durante las dos últimas décadas del siglo XX significó el desarrollo de nuevas fuentes de actividad social y económica en un mundo rural cada vez más despoblado y con actividades agropecuarias menguantes. El uso recreativo de los espacios naturales por parte de los residentes en las medianas y grandes ciudades se convirtió en un flujo regular y temporal de nuevas actividades, entre las que comenzaron a destacar un conjunto heterogéneo de modalidades deportivas caracterizadas por su dinamismo, que pronto se convirtió en ejemplo paradigmático de las actividades físicas de ocio y recreación propias de la posmodernidad.

Estas actividades físicas y deportivas se diversificaron con rapidez y adoptaron denominaciones como deportes en libertad, deportes de aventura, deportes californianos, deportes tecno-ecológicos, actividades deslizantes de aventura y sensación en la naturaleza, actividades deportivas de esparcimiento, recreo y turísticas de aventura[30]. Tal como se puede comprobar con los resultados que se presentan en la tabla 10, el porcentaje de población que en 2010 realiza actividades de aventura en la naturaleza apenas ha variado con relación a encuestas anteriores. Un 15% de las personas que practican algún tipo de deporte realizan actividades en la naturaleza, el mismo porcentaje que se registró en la encuesta de 2005 y un punto menos que en las encuestas de 2000 y 1995.

La evolución señalada es una tendencia que se podría esperar en el contexto de la compleja crisis económica que están viviendo las economías de los países occidentales, y España de manera especial, en la segunda mitad de la primera década del siglo XXI. Como se ha señalado, la dimensión turística fue desde el comienzo un componente esencial de estas nuevas manifestaciones deportivas, cuya práctica suele comportar gastos económicos, por los desplazamientos desde los centros urbanos hacia las áreas rurales que implica. Por ello, su realización está condicionada por la coyuntura económica general.

La tabla 10 también contiene información sobre el medio natural en el que se lleva a cabo la actividad física en la naturaleza. La mayoría de las

---

[30] Olivera, J. (2000): "Algunas orientaciones sobre la educación (educación física)", en *Apunts: Educación física y deportes*, 61, p. 3-4; García Ferrando, M. (2006), p. 164.

Tabla 10 – Evolución de la población que realiza actividades de aventura en la naturaleza. En porcentaje. 1995-2010

	1995	2000	2005	2010
Realiza algún tipo de actividad física de aventura en la naturaleza (1)				
Sí	16	16	15	15
No	84	84	85	84
No contesta	0	0	0	1
Total	**100**	**100**	**100**	**100**
¿Sobre qué medio natural realiza principalmente esta actividad? (2)				
Tierra (ciclismo todo terreno, *trekking*, etc.)	86	76	75	77
Aire (ala delta, *puenting*, cuerda elástica)	4	5	6	6
Agua (descenso de barrancos, *rafting*)	9	16	18	15
No contesta	1	3	2	2
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Notas: (1) La pregunta es: "¿Realiza algún tipo de actividad física de aventura en la naturaleza? Nos referimos a actividades como el ciclismo todo terreno, ala delta, 'puenting', descenso de aguas rápidas, etc.". (2) Esta pregunta sólo se hacía a los que habían respondido sí en la anterior.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (1995): *Estudio 2.198. Los hábitos deportivos de los españoles (I)*; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; CIS (2005): *Estudio 2.599. Los hábitos deportivos de los españoles (III)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

actividades se realizan sobre tierra –ciclismo y motociclismo todo terreno, *trekking*...–, según afirma el 77% de los entrevistados, dos puntos más que en 2005, aunque once menos que en 1995. Por tanto, tres de cada cuatro practicantes de actividades en la naturaleza lo hacen sobre tierra, que es la forma en principio más asequible, segura o menos arriesgada, según se quiera ver, de realizarlas. El segundo grupo más numeroso (15%) practica actividades en el agua, como, por ejemplo, los espectaculares descensos de barrancos o el *rafting* (descenso de ríos), aunque disminuyen tres puntos con respecto a la encuesta de 2005, una clara manifestación de los efectos disuasorios de la crisis económica sobre estas actividades. El tercer y último grupo de actividades, las que se hacen en el aire (cuerda elástica, ala delta, *puenting*, etc.), son las más minoritarias, pues sólo el 6% dice practicarlas.

En definitiva, los datos ponen de manifiesto que, tras adquirir cierta popularidad en la última década del siglo XX, la realización de actividades físicas en la naturaleza como práctica deportiva apenas ha incrementado su nivel en la primera década del siglo XXI.

En cuanto al perfil sociodemográfico de sus practicantes, los hombres (19%) duplican la presencia de las mujeres (9%), una pauta que suele acompañar a los deportes que comportan cierta exigencia física. La edad también es un factor discriminante, de tal manera que entre los jóvenes es más habitual que entre las personas de mayor edad (20% de practicantes en el grupo de 15 a 34 años, 14% en el de 35 a 54, 7% en el de 55 a 64 y un 1% entre los que tienen más de 65 años). También establecen diferencias significativas el nivel

de estudios y el estatus socioeconómico: hay un 19% de practicantes entre los que tienen estudios universitarios y un 20% entre la clase alta/media alta, mientras que se sitúa en el 11% entre las personas con estudios primarios y ocupaciones no cualificadas. Es, pues, otra manifestación de la influencia del coste económico en la realización de este tipo de actividades, aunque algunas de ellas, como por ejemplo el ciclismo todo terreno, son económicamente más asequibles que las realizadas en medios acuáticos. Por su parte, el tamaño del municipio no parece ser un factor discriminatorio, pues son semejantes los porcentajes de práctica en municipios rurales, de menos de 10.000 habitantes (15%), que en las grandes ciudades de más de 400.000 habitantes (16%)[31].

3.8 La autopercepción de la forma física y el peso corporal

Aunque en los últimos años ha aumentado la proporción de población española que autoevalúa su forma física como buena o excelente (el 45% en la encuesta de 2010, frente al 42% de 2000 y el 34% de 1990), es necesario destacar que también se ha producido un incremento de los que consideran que su forma física es deficiente o mala (el 17% en la encuesta de 2010, frente al 15% de 2000, si bien en 1990 suponían un 20%), tal y como se recoge en la tabla 11.

El incremento de dos puntos en la proporción de ciudadanos que describen de modo negativo su estado de salud traza una tendencia plenamente coincidente con la que presentan las encuestas de salud más recientes. Por ello, indican que la atención debe estar puesta en este último grupo y no tanto en el de aquellos cuya autopercepción de forma física es positiva. A modo de resumen, los siguientes datos pueden ayudar a matizar con mayor precisión nuestro argumento acerca de la creciente brecha entre, por un lado, los avances en el rendimiento del deporte de alta competición y, por otro, la estabilidad o retroceso del sistema deportivo más relacionado con la salud de la población.

Según la Encuesta Nacional de Salud de 2007, más de la mitad de la población adulta española, en concreto el 52,7%, tenía sobrepeso u obesidad (un 37,4% sobrepeso y un 15,3% obesidad)[32]. Este dato suponía un

---

[31] Probablemente porque el menor nivel económico que puedan tener los practicantes que residen en municipios rurales con respecto al de los que residen en la ciudad queda compensado por la mayor facilidad de acceso de los primeros a las zonas rurales en las que se realizan estas actividades, lo que hace menos costosos los desplazamientos que tienen que realizar los residentes en grandes ciudades.

[32] La obesidad se mide a través del Índice de Masa Corporal. El Índice de Masa Corporal (IMC), también denominado índice de Quételet, es el cociente entre el peso corporal y el cuadrado de la altura. Se considera que una persona es obesa cuando dicho índice es superior a 30, mientras que las situaciones de sobrepeso vienen acotadas por todas aquellas posiciones comprendidas entre 25 y 30.

Tabla 11 – Evolución de la autoevaluación de la forma física. En porcentaje. 1990-2010

	1990	2000	2010
Excelente	5	4	6
Buena	29	38	39
Aceptable	45	42	39
Deficiente	16	13	14
Francamente mala	4	2	3
No contesta	1	0	1
Total	**100**	**100**	**100**

Nota: La pregunta es: "¿Cuál diría usted que es su forma física?".

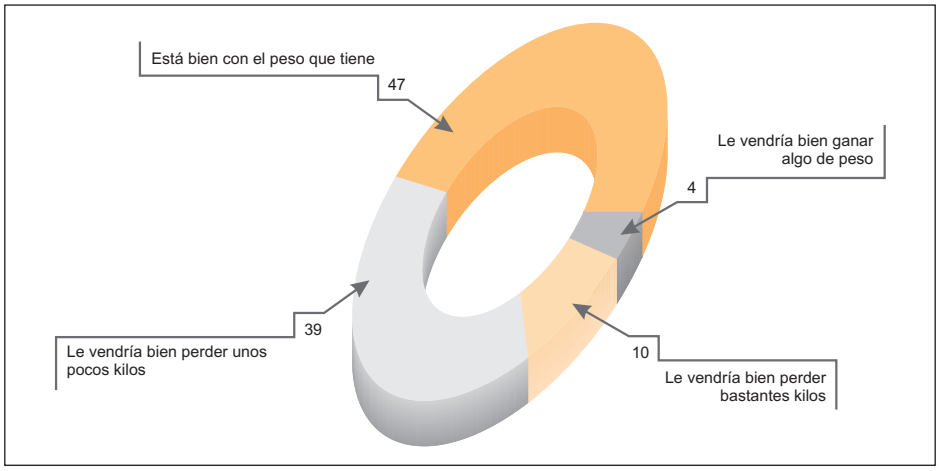
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de García Ferrando, M. (1991): *Los españoles y el deporte (1980-1990). Un análisis sociológico*. Ministerio de Educación y Ciencia; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

incremento del 6% respecto al obtenido en la anterior medición de 2003 en la proporción de personas cuyo peso es superior al que puede considerarse adecuado en términos médicos. Pero la situación era relativamente peor por lo que se refería a la población infantil y juvenil –con edades comprendidas entre los 6 y los 17 años, tal como lo considera la Encuesta Nacional de Salud–, ya que el incremento de la proporción de los que pesaban más de lo sanitariamente aconsejable había sido del 11,4% entre 2003 y 2006, situándose en el 27,6% el porcentaje de niños y jóvenes con sobrepeso o claramente obesos, esto es, con un IMC superior a 25. De hecho, el incremento de la obesidad en dicho período había sido del 15,3%, por lo que el porcentaje de niños y jóvenes españoles obesos era del 9,1% en 2006.

Teniendo en cuenta los anteriores datos, referidos a la dimensión estrictamente física del fenómeno de la obesidad y el sobrepeso, no resulta sorprendente que un poco menos de la mitad de la población, el 47%, considere adecuado su peso actual. Frente a ello, un 39% admite que le vendría bien perder algunos kilos y un pequeño grupo del 10% cree que le vendría bien perder bastante peso. Ambos porcentajes son muy similares –aunque no tienen por qué coincidir–, por lo que no sería arriesgado suponer que la población que se encuentra en situación de obesidad o sobrepeso es, en cierto modo, consciente de ello (gráfico 9).

La obesidad es un problema estructural determinado por un conjunto de factores íntimamente unidos a los estilos de vida de amplios segmentos de población, cuya corrección requerirá acciones políticas bien coordinadas que probablemente rebasen la capacidad de actuación e influencia de un solo departamento de la Administración Pública. Un estudio reciente, realizado para la FAO por el economista Josef Schmidhuber con el fin de analizar la evolución y el impacto de la Política Agraria Común (PAC) en la dieta de los países de la UE-15, llama la atención sobre el preocupante abandono de la dieta mediterránea precisamente en los países mediterráneos europeos,

Gráfico 9 – "En cuanto a su peso corporal, de las siguientes afirmaciones, ¿cuál diría usted que es su situación actual?". En porcentaje. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV).*

esto es, Grecia, Italia, España y Portugal[33]. La famosa dieta mediterránea basada en frutas, verduras frescas, aceite de oliva, pescado y carnes blancas tiene seguidores en todo el mundo porque, según los expertos, contribuye a mantener a la gente delgada, sana y longeva, razones que han conducido a que hayan surgido iniciativas para que se incluya esta dieta en la lista del Patrimonio Mundial de la UNESCO[34].

Sin embargo, en las propias sociedades mediterráneas se está produciendo un evidente retroceso de la presencia de la dieta mediterránea en los hábitos alimentarios de la población, que en el caso de España ha conducido a que el consumo de alimentos, medido en términos de su aporte energético, se haya incrementado un 30% entre 1963 (2.673 kcal/p/d) y 2003 (3.405 kcal/p/d). Ahora bien, no se trata tanto de un simple aumento cuantitativo en el número de calorías incorporadas a la dieta, como, lo que es todavía más relevante, de su origen, ya que en los años sesenta del siglo XX la grasa constituía tan sólo el 25% de la dieta y en la primera década del siglo XXI ya suponía el 40%, superando en diez puntos el límite recomendado por la propia FAO en lo que se refiere al aporte energético de los lípidos a la dieta.

---

[33] Schmidhuber, J. (2006): *The EU Diet - Evolution, Evaluation and Impacts of the Cap*, en http://www.fao.org/fileadmin/templates/esa/Global_persepctives/Presentations/Montreal-JS.pdf

[34] El Consejo de Gobierno de la Comunidad Autónoma de Murcia declaró en julio de 2008 como Bien de Interés Cultural, con carácter inmaterial, la Dieta Mediterránea, al considerar que representa un estilo de vida y un componente del patrimonio cultural de los países mediterráneos. En la declaración, no obstante, no se establecen medidas que ayuden a restablecer su mayor uso entre la población murciana.

Tabla 12 – Relación entre la práctica deportiva y la percepción del peso corporal. En porcentaje. 2010

	Práctica deporte	
	Sí	**No**
Percepción del peso		
Está bien con el peso que tiene	45	55
Le vendría bien perder unos pocos kilos	38	62
Le vendría bien perder bastantes kilos	25	75
Le vendría bien ganar algo de peso	45	55

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

J. Schmidhuber[35] atribuye todos estos cambios en los hábitos alimentarios de las poblaciones de los países mediterráneos, y en general del resto de los países de la UE, no tanto a la PAC sino a diversos factores entre los que sobresalen: el incremento de la renta disponible; el desarrollo de los supermercados; los cambios en los sistemas de distribución de los alimentos; la mayor incorporación de las mujeres al mercado laboral y la consiguiente disminución del tiempo disponible para cocinar; o la difusión de la costumbre de comer fuera de casa, con frecuencia en establecimientos de comida rápida. Un último factor destacado por este autor –y que aparece en otros estudios e informes sobre los estilos de vida de los europeos– es que el incremento del contenido energético de la dieta de la población ha venido acompañado de un menor consumo energético, como consecuencia del sedentarismo que se va consolidando en segmentos cada vez más amplios de la población, tanto por motivos laborales como por cambios en las actividades más frecuentes de ocio (televisión, ocio digital y otras actividades que requieren pocos esfuerzos físicos)[36].

En este contexto, el estudio de la relación entre práctica deportiva y percepción de peso corporal pone de manifiesto que el comportamiento deportivo de las personas que están bien con su peso, así como de las que admiten que les vendría bien ganar algo de peso, es similar, en tanto que la percepción de la cantidad de peso sobrante sí parece influir en el sentido esperado en los hábitos deportivos (tabla 12).

El 45% de los que están bien con su peso o reconocen que les vendría bien ganar algo de peso hacen deporte, en tanto que sólo lo practican el 38% de los que les vendría bien perder algo de peso y el 25% de los que admiten que les vendría bien perder bastantes kilos. Así pues, los que están bien con su peso o están delgados hacen más deporte (cinco puntos por encima de la media nacional, 40%) que los ligeramente obesos (dos puntos menos que la referida media) y bastante más que los más obesos (quince puntos menos que la media).

---

[35] Schmidhuber, J. (2006).

[36] García Ferrando, M. (2006), p. 34-39.

3.9 Integración sociocultural y práctica deportiva

Durante los últimos quince años, la sociedad española ha experimentado un aumento de los flujos de inmigración recibidos que ha transformado la composición étnica de su estructura demográfica. Según la última revisión del Padrón municipal del Instituto Nacional de Estadística (INE), la población residente en España a 1 de enero de 2010 era de 46.951.532 habitantes, de los cuales 41.242.592 eran españoles y 5.708.940 de otra nacionalidad, lo que supone un 12,2% de población extranjera. Una pregunta surge de inmediato al investigador social a la vista de estos datos: ¿qué grado de práctica deportiva tiene la población extranjera que reside en España? Se trata de una pregunta difícil de eludir habida cuenta de que muy a menudo, tanto desde ámbitos académicos como desde los medios de comunicación, se enfatiza el potencial del deporte como herramienta de integración sociocultural de la población extranjera. Más aún, y ésta sería la segunda pregunta a la que se da respuesta en este apartado: ¿qué opinión tiene la población española respecto al potencial de integración sociocultural del deporte?

Aunque las ciencias sociales se han volcado en el estudio del fenómeno de la inmigración en España, los trabajos disponibles se han centrado en aspectos relacionados con la situación económica, el trabajo, la educación y la sanidad principalmente. Salvo un escaso número de investigaciones[37], el análisis cuantitativo de las pautas deportivas de la población extranjera ha sido prácticamente inexistente. Esto es sorprendente porque muy a menudo se atribuye a la actividad deportiva características como:

a) La capacidad para reforzar las relaciones interculturales y la cohesión social[38].

b) Una notable eficacia como mecanismo de socialización y transmisión de valores y normas propias de las sociedades de acogida.

---

[37] Llopis Goig, R. (2009): "Los inmigrantes y el deporte. Las prácticas deportivas de la población extranjera en el proceso de integración en la sociedad española", en Blanco, C. y Barbero, I. (coord.): *Pautas de asentamiento de la población inmigrante: implicaciones y retos socio-jurídicos*. Madrid: Dykinson, p. 311-336; Llopis Goig, R. (2010): "Inmigración y cultura deportiva. Una aproximación sociológica a las prácticas y hábitos deportivos de la población extranjera residente en España", en Checa, F., Arjona, A. y Checa, J. C. (eds.): *Transitar por espacios comunes. Inmigración, salud y ocio*. Barcelona: Icaria, p. 231-258; Jiménez, P. J., Durán, J. y Domínguez, S. (2009): "Hábitos deportivos de la población inmigrante de habla hispana en la Comunidad de Madrid", en Durán, J. (coord.): *Actividad física, deporte e inmigración. El reto de la interculturalidad*. Dirección General de Deportes de la Comunidad de Madrid; Domínguez, S., Jiménez, P. J. y Durán, J. (2010): "Hábitos deportivos de la población ecuatoriana en la ciudad de Madrid. Análisis de su influencia en el proceso de integración en la sociedad española", en *Ágora para la Educación Física y el Deporte*, 12 (3), p. 237-256.

[38] Becker, P. y Brandes, H. (2000): *Study on Sport as a Tool for the Social Integration of Young People* [final report for the European Commission]; Kennet, Ch., Sagarzazu, I. y Cerezuela, B. (2007): *El multiculturalisme en les polítiques esportives: anàlisi de l'adequació de les polítiques locals a Catalunya a les actuacions promogudes per la Unió Europea.* Barcelona: CEO/UAB.

Tabla 13 – Población que practica deporte por grupo de edad y nacionalidad. En porcentaje. 2010

	Extranjeros	Españoles
De 15 a 24 años	53	61
De 25 a 34 años	47	55
De 35 a 44 años	41	44
De 45 a 54 años	28	34
De 55 a 64 años (*)	–	31
De 65 y más años (*)	–	18

(*) En el caso de la población extranjera son grupos infrarrepresentados en la muestra.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

c) Su adecuación para propiciar la aparición de redes sociales y el aumento del capital social que facilitan la integración social[39].

Por todo ello, la encuesta de hábitos deportivos de 2010 incorporó una submuestra de población de nacionalidad diferente a la española que supuso un 7,5% del total. Por primera vez, se podía obtener una estimación del grado de práctica deportiva de este grupo poblacional para el conjunto del territorio nacional.

La estructura por edades de la submuestra de nacionalidad extranjera resultó ser mucho más joven que la submuestra española, algo lógico habida cuenta de que la población inmigrante suele caracterizarse por su juventud. De manera que, para comparar las tasas de práctica deportiva de extranjeros y españoles es necesario neutralizar el efecto de la variable edad. Como puede apreciarse en la tabla 13, la práctica deportiva de la población de nacionalidad española es superior a la de la población extranjera en los cuatro segmentos con edades inferiores a 55 años. En los grupos de 55 a 64 años y 65 y más años es difícil realizar una estimación por el reducido tamaño muestral de esos dos segmentos de población extranjera.

Un 61% de los jóvenes de nacionalidad española con edades comprendidas entre los 15 y los 24 años practica alguna actividad deportiva, mientras que entre los extranjeros este porcentaje es del 53%. La diferencia en el grupo de 25 a 34 años también es de ocho puntos a favor de los españoles (55% frente a 47%) y se reduce a tres en el segmento de 35 a 44 años (44% y 41%). En el grupo de 45 a 54 años, la diferencia vuelve a aumentar hasta los seis puntos, también a favor de la población de nacionalidad española (34% frente a 28%).

El siguiente paso en el análisis ha consistido en diferenciar la tasa de práctica deportiva de la población extranjera según su procedencia, distin-

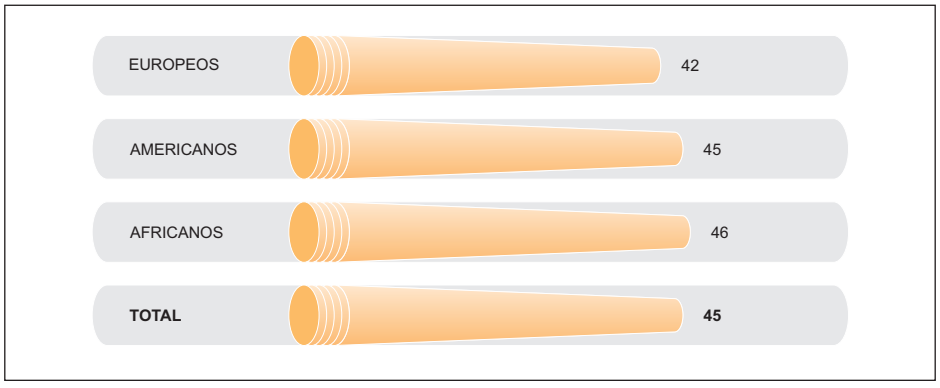
[39] Charrier, D. (1998): *Activités physiques et sportives et insertion des jeunes: enjeux éducatifs et pratiques institutionnelles*. París: La documentation française; Bodin, D. y Héas, S. (2002): *Introduction a la sociologie des sports*. París: Chiron.

guiendo entre europeos, americanos y africanos (los asiáticos y oceánicos han sido excluidos habida cuenta de su reducido tamaño muestral). Los resultados recogidos en el gráfico 10 ponen de manifiesto que el porcentaje de los americanos que practica deporte es exactamente igual al del conjunto de la población extranjera, el 45%. La práctica deportiva desciende hasta situarse en el 42% entre las personas con nacionalidad europea. Por último, los africanos obtienen la tasa más elevada, con un 46%.

Además de obtener una estimación del grado en que la práctica deportiva se encontraba extendida entre la población extranjera, interesaba conocer la opinión de la sociedad española respecto al supuesto potencial integrador del deporte. Los datos disponibles ponen de manifiesto que, más allá de las posibilidades que en sí misma encierra la actividad deportiva y cuya actualización dependerá siempre de una enorme cantidad de factores, entre los cuales no será menor la importancia del contexto social de la práctica, hay un elevado grado de consenso respecto a esta cuestión: el 81% de la población afirma estar de acuerdo con la idea de que el deporte facilita el acercamiento entre personas de distintas nacionalidades y culturas (tabla 14). Este porcentaje se distribuye prácticamente a partes iguales entre los que se declaran muy de acuerdo (40%) y los que están bastante de acuerdo (41%). Por el contrario, sólo un 12% manifiesta su desacuerdo, si bien únicamente un 2% afirma estar en absoluto desacuerdo.

Ahora bien, cuando se separan las respuestas según la nacionalidad del entrevistado, se obtiene una distribución de frecuencias cuyos valores difieren de modo significativo. La creencia en el potencial integrador de la práctica deportiva se encuentra presente en una proporción claramente superior entre los extranjeros: el porcentaje de los que se declaran muy o bastante de acuerdo asciende hasta el 90%, frente al 81% de los españoles. Merece la pena destacar que esa diferencia de nueve puntos se produce casi

Gráfico 10 – Población extranjera que practica deporte por nacionalidad. En porcentaje. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV).*

Tabla 14 – Grado de acuerdo con la siguiente frase respecto al deporte: "Facilita el acercamiento entre personas de distintas nacionalidades y culturas", por nacionalidad. En porcentaje. 2010

	Total	Españoles	Extranjeros
Muy de acuerdo	40	39	50
Bastante de acuerdo	41	42	40
Poco de acuerdo	10	10	6
Nada de acuerdo	2	2	2
No contesta	7	7	2
Total	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

en su totalidad del lado de los que señalan el máximo grado de acuerdo, que entre los extranjeros son un 50%, frente al 39% que alcanza en la población española.

3.10 Las instalaciones deportivas como condicionantes de la práctica deportiva

La promoción de todo tipo de actividades deportivas, desde las más populares hasta las de alta competición profesional, debe ir acompañada necesariamente de la correspondiente disponibilidad de espacios e instalaciones deportivas apropiadas. La propia evolución del deporte español hacia un sistema cada vez más abierto ha diversificado e incrementado notablemente las instalaciones deportivas en las tres o cuatro últimas décadas. De tal manera que la pobre dotación, históricamente condicionada, de equipamientos deportivos en todo el territorio español ha dado paso actualmente a una situación que, sin ser óptima, al menos ha dejado de ser una de las dimensiones más limitantes de una adecuada difusión de los hábitos deportivos entre la población. Baste señalar que de las poco más de 45.000 instalaciones deportivas existentes en España en 1986, según datos del Primer Censo Nacional, un escaso 4% databa de fechas anteriores a 1940[40].

Aunque en la última década y media del período franquista había comenzado lentamente a incrementarse y modernizarse el equipamiento deportivo, hubo que esperar a que la Administración del Estado transfiriera las competencias deportivas a los gobiernos autonómicos y a los ayuntamientos democráticos para que el déficit de instalaciones dejara de ser uno de los cuellos de botella que impedían una mayor difusión tanto del deporte de alta competición como del deporte popular y recreativo.

---

[40] Martínez del Castillo, J. *et al.* (1991): *Las instalaciones deportivas en España*. Consejo Superior de Deportes.

Resulta difícil conocer hasta qué punto se ha logrado en estos comienzos del siglo XXI alcanzar en materia de equipamientos deportivos a los países europeos más desarrollados, porque no se dispone de datos estadísticos suficientemente estandarizados y homologados de los espacios deportivos de la Unión Europea. Pero los resultados de los tres censos nacionales de instalaciones deportivas en España realizados hasta el presente (1986, 1997 y 2005) permiten conocer con todo rigor estadístico el notable incremento que ha tenido lugar, y que ha conducido a minimizar la hasta hace dos o tres décadas insuficiencia de instalaciones como una de las causas principales de la limitada práctica deportiva de la población en España.

A la espera de que finalice la realización del cuarto Censo Nacional de Instalaciones Deportivas, puesto en marcha en 2010, los datos más recientes son los del censo realizado en 2005[41], que cifra en 79.059 el número de instalaciones disponibles (gráfico 11). Posiblemente se hayan superado las 85.000 instalaciones en 2010, habida cuenta del dinámico ritmo de crecimiento experimentado en las dos últimas décadas. En efecto, las instalaciones disponibles en 2005 experimentaron un incremento del 18,6% respecto al censo de 1997, y un crecimiento ciertamente espectacular del 62,3% en relación con las instalaciones censadas en 1986.

El impulso dado por los ayuntamientos democráticos a la construcción de nuevos equipamientos deportivos se hace bien patente en el censo de 2005, ya que resulta incuestionable el carácter mayoritario (52,7%) de las instalaciones de titularidad municipal. Este impulso ha reforzado el predominio de las instalaciones propiedad del sector público: el 65,5% en 2005, frente al 60% en 1997. Aunque las instalaciones privadas han experimentado también un incremento en términos absolutos en este período, en términos relativos han disminuido, pues han pasado del 40% en 1997 al 34,5% en 2005.

Ahora se abre una etapa nueva, en la que la adecuada planificación de las infraestructuras deportivas en España se debe dirigir no tanto a su crecimiento en términos absolutos sino a la corrección de las desigualdades territoriales, a su adecuación a las demandas actuales y a facilitar una mejor y más óptima gestión.

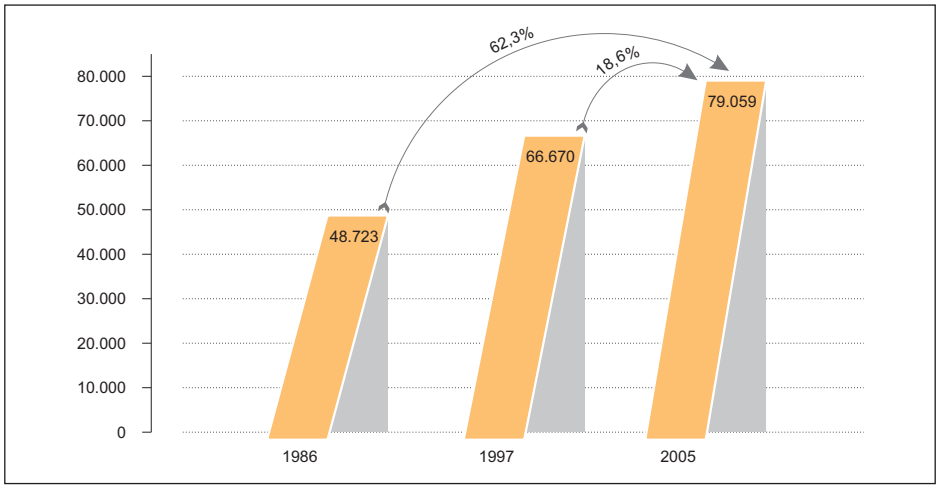
Siguiendo la propuesta de Nuria Puig sobre la conveniencia de analizar los equipamientos deportivos desde una óptica sociológica si se pretende mejorar su gestión y planificación[42], a continuación se analizarán los principales indicadores que sobre estos temas aparecen en las encuestas sobre los hábitos deportivos de la población en España.

---

[41] Consejo Superior de Deportes (2007): *Censo Nacional de Instalaciones Deportivas 2005. España*.

[42] Puig, N. (1983): "Reflexión sobre los equipamientos deportivos", *I Simposio El Deporte en la Sociedad Española Contemporánea*. Madrid: Consejo Superior de Deportes.

Gráfico 11 – Evolución de las instalaciones deportivas en España. Valor absoluto y porcentaje de variación. 1986-2005



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Consejo Superior de Deportes (2007): *Censo Nacional de Instalaciones Deportivas 2005. España*.

Indicadores sociales de los equipamientos deportivos

A pesar del notable crecimiento absoluto y relativo del número de instalaciones de carácter público, en la última década ha disminuido ligeramente la población que practica deporte en este tipo de instalación (tabla 15).

Las instalaciones públicas continúan siendo las más utilizadas en 2010, pues así afirma hacerlo el 51% de la población que hace deporte, tres puntos menos que en 2000, aunque muy por encima de lo que ocurría hace dos o tres décadas. Por otro lado, teniendo en cuenta el crecimiento experimentado por la práctica deportiva tanto en lugares públicos abiertos (45% en 2010 frente al 38% en 2000), como en gimnasios de titularidad privada (13% y 8%, respectivamente) y en la propia casa (11% y 7%), cabe suponer que las instalaciones públicas han estabilizado su crecimiento relativo.

Hay que resaltar el escaso uso que se hace de las instalaciones de los centros de enseñanza, con un 5% de utilización en 2010, la mitad que en 2000 y en las encuestas anteriores. Se trata de un indicador tanto del limitado uso que hace la población escolar de las instalaciones deportivas de los centros en los que estudian, como también de las dificultades que presenta la apertura de estas instalaciones para su uso más generalizado en las comunidades y barrios en los que se encuentran situadas.

El uso de las instalaciones de los clubes privados registra pocos cambios: el 18% en 2010, un punto más que en 2000, pero siete menos que en

Tabla 15 – Evolución de las instalaciones deportivas que utiliza habitualmente la población que practica deporte. En porcentaje. 1980-2010

	1980	1990	2000	2010
Instalaciones públicas (de carácter municipal u otro tipo)	33	40	54	51
Instalaciones de un club privado	25	25	17	18
Instalaciones de un centro de enseñanza	11	11	10	5
Instalaciones del centro de trabajo	2	1	2	1
En lugares abiertos (parque, calle, campo, mar, lago, pantano, río, montaña, etc.)	43	19	38	45
En la propia casa	9	4	7	11
En un gimnasio privado	–	7	8	13

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de García Ferrando, M. (1991): *Los españoles y el deporte (1980-1990). Un análisis sociológico*. Ministerio de Educación y Ciencia; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

1990 y 1980. Por lo que se refiere a las escasas instalaciones deportivas que se encuentran en los centros de trabajo, hay que destacar su uso testimonial, el 1% en 2010, la mitad que en 2000. Este dato pone de manifiesto la autonomía de la práctica deportiva como actividad de ocio y recreación, claramente separada de la actividad laboral que se realiza en el centro de trabajo.

El incremento de la práctica deportiva en lugares públicos, especialmente en las medianas y grandes ciudades, representa un rasgo distintivo de los nuevos usos sociales y deportivos que se van extendiendo en estos últimos años. A este respecto es de destacar, por su relevancia sociológica, el estudio dirigido por Nuria Puig sobre los usos sociales y deportivos en los espacios públicos del área metropolitana de Barcelona[43]. Diferencia cinco tipos principales: de bienestar y forma física (*wellness*), familiares, de amistad, de inmigración y posmodernos. En la mayor parte de los casos estudiados, la práctica deportivo-recreativa acompañaba a las prácticas de sociabilidad entre familiares, amistades, inmigrantes y jóvenes, prácticas que, además, funcionaban también como generadoras de redes sociales.

Se trata, pues, de una nueva forma de interacción entre espacios urbanos y práctica deportiva cuyo interés social va más allá del estricto uso deportivo. Dada su creciente extensión en estos últimos años en la mayor parte de las ciudades españolas y europeas, puede resultar aconsejable ampliar el número y alcance de estas investigaciones con el fin de establecer una nueva cartografía urbano-deportiva sobre sus nuevas funciones posmodernas.

Los diferentes tipos de instalaciones deportivas varían de unas comunidades autónomas a otras, por lo que merece tener en cuenta algunos in-

[43] Puig, N. *et al*. (2005): "Els espais públics urbans i l'esport com a generadors de xarxes socials. El cas de la ciutat de Barcelona", en *Apunts: Educación física y deportes*, 81, p. 76-87.

dicadores. Si se toman como punto de comparación los valores correspondientes al total nacional, las comunidades autónomas con porcentajes más elevados de utilización de las instalaciones deportivas de carácter público son: Extremadura (64%), País Vasco (63%), Melilla (62%), La Rioja (58%), Castilla y León (56%), Cantabria (55%) y Comunidad Valenciana (54%). Por el contrario, entre las comunidades autónomas con porcentajes inferiores a la media nacional destacan Cataluña (48%), Canarias (46%) y Baleares (40%). Las restantes autonomías registran valores próximos a la media nacional.

Por lo que respecta al uso de espacios públicos abiertos a las prácticas deportivo-recreativas, destacan por tener valores superiores a la media nacional Navarra, con un elevado 65%, y a mayor distancia Canarias (58%), Cantabria (49%), Baleares (48%) y Castilla y León (45%). La utilización de instalaciones de carácter privado, clubes y gimnasios, también varía notablemente, destacando por tener cifras superiores a la media nacional (31%) Cataluña (34%), Ceuta (33%), Baleares y Navarra (ambas con 32%), en tanto que por debajo de dicho valor medio se encuentran País Vasco (17%) y La Rioja (18%).

Esta distribución autonómica de la utilización de los diferentes tipos de instalaciones deportivas pone de manifiesto la gran diversidad de políticas y tradiciones deportivas de carácter regional existentes en España. Un estudio con mayor detalle y rigor del tipo de relación que existe entre los hábitos deportivos de la población en las diferentes comunidades autónomas, por un lado, y la utilización de los diferentes tipos de instalaciones deportivas, por otro, desborda el alcance explicativo de los resultados de las encuestas que venimos estudiando, aunque bien podría tratarse de una investigación que podría ofrecer resultados de elevado interés teórico y práctico.

Las variables sociodemográficas que caracterizan a los distintos grupos de población también presentan diferentes e interesantes pautas de utilización de las instalaciones deportivas, sobre todo por lo que se refiere a la edad, el sexo y el estatus socioeconómico de los usuarios. Las pautas de utilización apenas han variado en la última década y media. Así, por ejemplo, los hombres usan más las instalaciones públicas que las mujeres, diferencias que se agrandan en la utilización de lugares públicos abiertos: 49% en el caso de los hombres y 38% en el de las mujeres, según los resultados de la encuesta de 2010. Por el contrario, las diferencias desaparecen prácticamente en los clubes y gimnasios privados: 31% entre los hombres y 30% entre las mujeres. La edad de los usuarios establece mayores diferencias que el sexo en las pautas de utilización de instalaciones deportivas: la población más joven usa más las instalaciones de carácter privado que la población de mayor edad, en tanto que este último grupo de población hace mayor uso que los jóvenes de las instalaciones públicas.

Otro indicador del avance democratizador de la práctica deportiva en España se encuentra en el estatus socioeconómico, ya que se trata de

la variable que ofrece menos diferencias en el uso de las instalaciones de carácter público: 51% en el grupo de clase alta/media alta y 53% en el grupo de obreros no cualificados. Este resultado refleja el carácter abierto y de fácil disponibilidad de unas instalaciones deportivas que, por su propia orientación político-social, están disponibles para todo tipo de población practicante. En cambio, y tal como cabría esperar, el uso de instalaciones privadas es tres veces superior entre los grupos de estatus más elevado que entre los de estatus más bajo.

Proximidad al hogar de instalaciones deportivas y percepción de su suficiencia

Siguiendo la óptica sociológica empleada en este capítulo, es de resaltar la importancia que tiene para la práctica deportiva la proximidad al hogar de las instalaciones deportivas. Los resultados de la encuesta de 2010 confirman claramente la mejora progresiva del sistema deportivo y de la esfera de equipamientos deportivos, ya que en las dos últimas décadas han continuado aumentando los porcentajes de población que tiene en las proximidades de su hogar diversos tipos de instalaciones deportivas (tabla 16).

La ubicuidad de los campos de fútbol (65% en 2010, doce puntos más que dos décadas antes) se corresponde con la popularidad de este deporte, que permite que una buena parte de los hogares tenga en sus proximidades unas instalaciones en las que los numerosos practicantes de este deporte puedan satisfacer sus orientaciones deportivas y, de este modo, seguir manteniendo las bases de las que han surgido, y probablemente seguirán surgiendo, los futbolistas profesionales que han situado al fútbol profesional español en los niveles más altos del mundo.

Tabla 16 – Evolución de la población que tiene instalaciones deportivas cerca de su hogar. En porcentaje. 1990-2010

	1990	2000	2010
Campo de fútbol	53	63	65
Piscina al aire libre	40	49	51
Polideportivo cubierto	27	49	51
Polideportivo al aire libre	36	46	48
Piscina cubierta	19	36	44
Pista de tenis y/o pádel	32	37	40
Frontón	21	26	25
Otos campos grandes (atletismo, rugby)	17	20	17

Nota: La pregunta es: "Con independencia de que usted haga o no deporte, ¿me podría decir si en su barrio o cerca de su casa, se encuentra alguna de las siguientes instalaciones deportivas?".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de García Ferrando, M. (1991): *Los españoles y el deporte (1980-1990). Un análisis sociológico*. Ministerio de Educación y Ciencia; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

Tabla 17 – Evolución de la opinión sobre la cantidad de instalaciones deportivas cerca del domicilio. En porcentaje. 1985-2010

	1985	1990	2000	2010
Son suficientes	16	21	34	41
Son insuficientes	58	60	53	49
En realidad, no hay ninguna instalación cerca de casa	22	12	9	6
No contesta	5	7	5	5
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Nota: La pregunta es: "Hablando en términos generales, ¿diría Ud. que las instalaciones para la práctica del deporte que existen en su barrio, vecindario o pueblo son suficientes o insuficientes para las necesidades de la población como usted y su familia?".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de García Ferrando, M. (1991): *Los españoles y el deporte (1980-1990). Un análisis sociológico*. Ministerio de Educación y Ciencia; CIS (2000): *Estudio 2.397. Los hábitos deportivos de los españoles (II)*; y CIS (2010): *Estudio 2.833. Hábitos deportivos en España (IV)*.

El incremento de los polideportivos cubiertos (la cercanía a los cuales casi se duplica en apenas veinte años al pasar del 27% en 1990 al 51% en 2010) es posiblemente el mejor indicador de los avances que han tenido lugar en la calidad de las instalaciones deportivas, ya que se trata de un equipamiento que se puede utilizar a lo largo de todo el año, con unos horarios muy amplios y flexibles. Si además cuentan con una piscina cubierta, se convierten en la instalación deportiva óptima para una amplia gama de prácticas deportivas y para todo tipo de practicantes.

También se ha ampliado el equipamiento deportivo que ofrecen las piscinas y polideportivos al aire libre y las pistas de tenis y de pádel, en tanto que apenas ha variado el número de frontones y de campos grandes tales como pistas de atletismo, campos de rugby, de golf, de béisbol y otros deportes que requieren espacios abiertos y amplios.

Cabe preguntarse ahora si la población percibe que las instalaciones deportivas disponibles y accesibles son suficientes para satisfacer la demanda de práctica deportiva de la población. Los resultados obtenidos en 2010 ponen de manifiesto que, aunque ha aumentado el número de personas que consideran que son suficientes, todavía son más los que estiman que se trata de una oferta insuficiente (tabla 17).

Si atendemos a las distribuciones porcentuales de la primera y última encuesta que incluyeron este indicador, se percibe con claridad lo mucho que se ha avanzado en España en las tres últimas décadas en materia de disponibilidad de instalaciones deportivas, sin olvidar al mismo tiempo el largo camino que queda por recorrer hasta alcanzar una situación más óptima. En 1985, el 58% de la población consideraba que eran insuficientes y otro 22% afirmaba que no existían instalaciones deportivas en las proximidades del hogar. Sólo una minoría del 16% respondió de forma positiva, al considerar que eran suficientes las instalaciones disponibles. Sin embargo, en esta última encuesta de 2010 ha disminuido sensiblemente el porcentaje de

los que consideran que no tienen instalaciones cerca de su residencia (6%). Pero todavía es mayor la proporción de los entrevistados que creen que son insuficientes (49%), frente a los que consideran que disponen de suficientes instalaciones cerca de su casa (41%).

4. Una reflexión final: el deporte personalizado a la carta y el ideal democrático

Al preguntar a la población qué expresiones son las que mejor definen lo que es el deporte, algo más del 80% cita las siguientes: una manera de estar en forma, una terapia saludable (salud), un entretenimiento, una manera de mejorar la línea o el aspecto físico, una forma de evasión, un medio para formar el carácter de la persona y una forma de relación social. Expresiones todas ellas que de un modo u otro comparten ese objetivo común de contribución al bienestar personal, bien sea de manera práctica o imaginada. En cambio, la dimensión más mediática del deporte de alto nivel y espectáculo es mencionada por menos del 20% de la población, que se inclina por expresiones como: un espectáculo, un negocio y una profesión.

Esta contraposición entre ideal deportivo como práctica que contribuye potencialmente al bienestar personal, por un lado, y su dimensión mediática y de espectáculo, por otro, se manifiesta en la percepción mayoritaria de que la gente no hace suficiente deporte en España, sustentada por un 55%, frente a la percepción contraria de que sí hace suficiente deporte, respaldada por un 35%. Ambos porcentajes apenas han variado en las tres últimas décadas. Por el contrario, sí ha cambiado el motivo que se cita con mayor frecuencia para justificar las limitaciones de la práctica deportiva real de la población, ya que la falta de tiempo libre es mencionada por el 64%, frente al 52% que lo hacía en el año 2000 y el 46% en 1990. Un incremento que se contrapone a la disminución de los que citan la falta de instalaciones y medios, el 35% en 2010 frente al 62% en 1990.

En este contexto de lenta mejoría de las dimensiones que de manera ideal contribuyen a la mejora del bienestar personal, frente al avance mediático del deporte espectáculo de alto nivel, cabe situar, para su mejor comprensión, los términos de la comparación evaluativa del deporte espectáculo, del deporte federado y del deporte para todos. En opinión de los entrevistados, el primero tiene mayor nivel (60%) y recibe más apoyo oficial (55%), mientras que el deporte popular interesa más (38%) y, sobre todo, se reconoce que debería apoyarse más (61%). El deporte federado ocupa posiciones intermedias en los términos de esta comparación entre el deporte espectáculo y el deporte para todos.

Pero más allá de esta comparación expresada en buena medida en términos generalistas y, de algún modo, idealizados, en la encuesta de 2010

aparece una realidad deportiva que no tiene parangón en las seis encuestas anteriores. Nos referimos a los éxitos deportivos en el ámbito internacional, e incluso mundial, de deportistas y equipos españoles. Lo que hubiera podido entenderse como un sueño deportivo cuando se inició en 1980 la serie de encuestas CSD/CIS, se ha convertido en una hermosa y vibrante realidad según ha ido avanzando el siglo XXI, desarrollando espectacularmente lo que ya anticiparan los éxitos olímpicos de Barcelona 1992. Posiblemente en pocas otras dimensiones de la vida social, económica y política se consiga el elevado porcentaje de población (75%) que considera que la posición de España en los deportes de alta competición en relación con otros países es buena o muy buena. Desde luego, no parece muy arriesgado suponer que si los términos de la comparación se refirieran a la situación general de la vida económica, del sistema educativo o del panorama laboral sería muy poco probable que se obtuvieran tales porcentajes. Del mismo modo, habría que destacar que un 71% opina que el deporte español de alta competición es ahora mejor o mucho mejor que hace diez años, un valor que contrasta con el casi anecdótico 3% que lo percibe como peor o mucho peor. Además, un 64% cree que esta mejoría se ha producido en prácticamente todos los deportes. Y un elevado 86% afirma sentirse muy o bastante orgulloso cuando un deportista español o una selección española realiza una buena actuación en un campeonato deportivo.

Frente a la imagen, también tópica, del deporte espectáculo como una actividad más o menos alienante, al servicio de intereses publicitarios de índole económica o política, que incluso es sentida y vivida por algunos segmentos de población como una suerte de religión civil que puede dotar de sentido más o menos trascendente a la vida personal y grupal, los datos de las sucesivas encuestas sobre los hábitos deportivos, y muy en especial los resultados de la encuesta de 2010, no ofrecen ningún tipo de apoyo empírico a la imagen alienante y de religión civil del gran espectáculo deportivo. Más bien al contrario, el marco teórico que mejor interpreta la evidencia empírica obtenida apunta a la consideración de estas manifestaciones deportivas de alto nivel y competición como una forma típica de la vida de las sociedades democráticas, pues, como bien ha señalado recientemente el ensayista y sociólogo francés Gilles Lipovetsky, en la devoción deportiva subyace un ideal ético, una pasión por la igualdad democrática que permite que gane el mejor.

No se trata, evidentemente, de una manifestación de un estilo de democracia de igualdad de oportunidades, en la que puede reconocerse todo el mundo, función que desempeña cada vez con mayor eficacia el movimiento de deporte para todos, así como la creciente variedad de ofertas, públicas y privadas, de deporte recreativo y funcional. Más bien al contrario, el deporte de alta competición ofrece un espectáculo de lo excepcional, del gesto perfeccionado, rompedor de límites, ejecutado por personas hechas a sí mismas, lo que convierte a todo el complejo entramado en el que se

fundamenta el espectáculo y la hazaña deportivas en un paradigma de la meritocracia.

Este marco teórico-interpretativo ayuda a dotar de mayor significado sociológico a los resultados que se han venido obteniendo desde la encuesta de 1990, en la que se introdujo un indicador que registraba el apoyo o rechazo a la posibilidad de que un hijo o una hija pudiera dedicarse al deporte profesional o de alta competición. Más del 70% de la población ha respondido favorablemente a dicho supuesto en 2010 (75% si es hijo y 71% si es hija), porcentaje significativamente superior al 66% de 2000 y al 56% de 1990. Posiblemente, pocas profesiones obtendrían porcentajes tan elevados de respuestas positivas, lo que pone de manifiesto el atractivo e incluso la seducción que ejercen las hazañas deportivas que de forma continuada y repetitiva son difundidas por los medios de comunicación de masas y, muy especialmente, por la televisión, medio que permite recrear una y otra vez el detalle del gesto deportivo que escapa, con frecuencia, a la mirada directa del espectador.

Así pues, el avance de los valores y de la moral individualista en la sociedad española, al igual que ocurre en el resto de las sociedades avanzadas, tiene un fiel reflejo en el deporte masa que domina de forma creciente los comportamientos deportivos de la población y las imágenes que transmiten los medios de comunicación. Pero frente al lirismo de las virtudes de exaltación moral del esfuerzo, la disciplina y el juego limpio del deporte de competición en las primeras etapas de la Modernidad, en las últimas décadas ha eclosionado una creciente variedad de ofertas y comportamientos deportivos que prometen placer, diversión, evasión, relajación, aventura y emociones fuertes, salud e incluso la autoconstrucción/reconstrucción del cuerpo. Una variedad, pues, de comportamientos físico-deportivos que sólo puede darse, y entenderse, en el marco del sistema democrático dominante en España, a la vez que con tales comportamientos los amplios grupos de población que los siguen contribuyen al mantenimiento y reforzamiento de dicho modelo pragmático de sociedad democrática.

En tal sentido, el deporte de competición ha perdido atractivo como forma dominante de práctica deportiva personal, aunque no ha sucedido lo mismo, sino más bien al contrario, si nos referimos a su condición de fuente de atracción espectacular y de identidad grupal en sus manifestaciones de alta competición. La evidencia empírica es clara: el 74% de la población que hace deporte en 2010 lo realiza "sin preocuparse de competir", frente al 63% que así lo hacía tan sólo hace 15 años, según los datos de la encuesta de 1995. Se trata, pues, de la realización de unas prácticas deportivas individualizadas que cada vez se alejan más del marco tradicional federativo.

Quizás uno de los datos más relevantes desde una perspectiva sociológico-deportiva que ofrece la encuesta de 2010 es el referente a los deportes más practicados en España. Si se consideran globalmente la gran variedad

de actividades de gimnasia que se ofertan tanto en instalaciones públicas como privadas, incluidas las actividades que pueden hacerse en casa, las realizan el 34,6% del total de practicantes, porcentaje que es netamente superior al del fútbol (24,6%), la natación (22,9%) y el ciclismo (19,8%), que en la encuesta de 2005 ocupaban los tres primeros lugares. Trátese de actividades físico-deportivas realizadas en una piscina o en una sala de entrenamiento, con la ayuda de aparatos más o menos sofisticados o sin complemento alguno, con acompañamiento musical o sin él, de inspiración oriental, californiana o adaptando las viejas gimnasias europeas a presentaciones nuevas, todas ellas, en suma, se han erigido en el plazo de poco menos de una década en la mayor forma de práctica físico-deportiva en España, al igual que ocurre en otros muchos países europeos. En contraposición a esta realidad, la mayoría de los deportes de índole federativa y competitiva ofrecen porcentajes de práctica inferiores a los registrados en las encuestas de 2005 y 2000. Las causas de esta tendencia descendente conviene analizarlas por separado para cada deporte, ya que cada uno de ellos, sea el fútbol, el balonmano, el baloncesto, el atletismo, la natación, el ciclismo o el motociclismo, por ejemplo, se llevan a cabo en contextos y con públicos bien diferenciados.

Lo que sí es evidente y digno de ser destacado es que las diferentes modalidades de gimnasia se han convertido en pocos años en el tipo de oferta de práctica deportiva más popular y asequible, ya que permite su adaptación a todo tipo de público, sea joven, maduro o de edad avanzada, residente en pequeños, medianos o grandes municipios, y de estatus socioeconómico modesto, medio o alto. Además, su oferta se realiza en instalaciones tanto públicas como privadas, con horarios flexibles, lo que ha facilitado su difusión generalizada, como pone de manifiesto el incremento notable de practicantes deportivos en los grupos de edad superior a 25 años. Aunque el grupo de edad más joven continúa siendo el que presenta el porcentaje de práctica deportiva más elevado, su aumento es netamente inferior al del resto de la población. En tal sentido, se puede afirmar que el sistema deportivo en España ha evolucionado en las tres últimas décadas incrementando su democratización e igualdad de oportunidades.

Parte Tercera

CRECIMIENTO Y DESARROLLO

Capítulo I

SITUACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO Y DE LAS POLÍTICAS LABORALES

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. El pozo del desempleo

La situación del mercado de trabajo en España desde 2008 es, sin duda, complicada. En muy poco tiempo se han perdido más de dos millones de puestos de trabajo y las tasas de desempleo han vuelto a alcanzar niveles en torno al 20%. Las cifras son preocupantes y también lo es la rapidez con la que se han alcanzado, sobre todo después de un período de crecimiento sin precedentes: en poco más de dos años las tasas de paro han vuelto a los niveles de principios de los años noventa.

La crisis, que empieza a ser conocida como la "gran recesión", ha tenido un fuerte impacto en España, puesto que a la crisis internacional se ha unido el fin de la burbuja inmobiliaria. El peso de la construcción en nuestro país era de los más altos de la Unión Europea. La pérdida de empleo en este sector ha supuesto una reducción de más de 1,2 millones de puestos de trabajo entre el primer trimestre de 2008 y el segundo de 2011, lo que significa que el empleo en la construcción ahora es la mitad del que existía hace tres años. Este primer impacto tiene como consecuencia que el perfil de la persona desempleada corresponda a hombres con bajo nivel de cualificación, muchos de ellos contratados de forma temporal.

Pero la crisis se ha extendido al resto de los sectores económicos, perdiéndose casi 900.000 puestos de trabajo en la industria y los servicios. Las debilidades de nuestro mercado de trabajo, que parecían menos relevantes durante la etapa de expansión, se han manifestado con toda crudeza. Así, las personas con menor nivel educativo –en especial los hombres y los jóvenes– son los que han sufrido con mayor intensidad el desempleo. En un entorno como el actual, la reinserción en el mercado de trabajo depende fundamentalmente de su capacidad para reciclarse y para formarse en ocupaciones distintas a las que habían desarrollado hasta el momento.

La reducción de la tasa de temporalidad tampoco puede interpretarse de forma positiva, pues lo que pone de manifiesto es que las personas contratadas de forma temporal han perdido su empleo con mayor facilidad, debido a que se trataba de puestos de trabajo ligados a actividades limitadas en el tiempo o intensivas en mano de obra temporal (como el sector de la construcción).

A partir de los datos que proporcionan tanto la Encuesta de Población Activa como el Servicio Público de Empleo Estatal resulta difícil extraer conclusiones positivas que hagan vislumbrar la creación de empleo a corto plazo. El ritmo de destrucción de puestos de trabajo se ha frenado y en algunos

trimestres se obtienen datos positivos, debidos principalmente al comportamiento del sector servicios. Sin embargo, a pesar de que el empleo ha crecido en el segundo trimestre de 2011, este dato parece responder a la estacionalidad de los meses analizados y no a una recuperación del mercado de trabajo. El crecimiento del PIB en el segundo trimestre de 2011 se ha situado en una tasa interanual del 0,7%. Los datos para los siguientes trimestres no parece que vayan a mejorar estas cifras en un entorno marcado por la desconfianza y la crisis de la deuda soberana en la zona euro.

2. No basta con reformas laborales

Ante esta situación se han tomado numerosas medidas que tratan de amortiguar el impacto de la crisis. Así, se ha llevado a cabo una reforma laboral que incluye la negociación colectiva, se han puesto en marcha programas de apoyo a las personas que agotaban las prestaciones por desempleo y se han realizado cambios en las políticas activas.

Los costes de despido han sido, y siguen siendo, un tema central del debate. Ya antes de la crisis económica, la segmentación del mercado de trabajo español ponía de manifiesto la necesidad de tomar medidas para favorecer la contratación estable y reducir la temporalidad. El Gobierno ha optado por potenciar el contrato indefinido de fomento y reordenar las bonificaciones a la contratación indefinida. Así, se amplía el contrato indefinido de fomento a colectivos hasta ahora excluidos. Se extiende la indemnización por despido de 33 días, en lugar de los 45 días del contrato indefinido ordinario. También se ha dado una nueva redacción a las causas del despido económico. La dificultad para llevar a cabo este tipo de despidos y, en cambio, la rapidez para realizar despidos improcedentes ha llevado a que éstos sean utilizados por los empresarios como una forma rápida –aunque cara– de reducir el tamaño de la empresa. La reforma intenta clarificar las causas de los despidos económicos de forma que cuando las empresas pasan por circunstancias económicas difíciles puedan ajustar su tamaño con un menor coste.

También se ha reformado la negociación colectiva, con el objetivo de potenciar los convenios de empresa y facilitar la posibilidad de ajuste de éstas en momentos de crisis, con mecanismos distintos al despido, como pueden ser los EREs o con ajustes vía salarios.

En cuanto a las bonificaciones, se han reducido los colectivos a los que se destinaban, concentrándose en los jóvenes poco cualificados y las personas mayores de 45 años. Hasta ahora podían ser objeto de bonificación la mayor parte de las personas que forman la población activa y las evaluaciones ponían de manifiesto la falta de resultados positivos de este programa. El cambio habido y la selección de los beneficiarios podrían dar

lugar a la aparición de efectos positivos en los grupos más afectados por la crisis económica.

El Servicio Público de Empleo Estatal y las políticas activas están en el ojo del huracán ante la falta de efectividad de algunos programas. En este sentido, por primera vez se ha abierto la posibilidad de la colaboración público-privada en el ámbito de la colocación eliminando el requisito para la última de no tener ánimo de lucro. La reforma de las políticas activas ha puesto sobre la mesa la necesidad de que sea el parado el centro de las acciones, con itinerarios personalizados, de forma que la selección de las medidas en las que participar tenga en cuenta la trayectoria laboral previa. Así, algunos de los programas puestos en marcha vinculan políticas activas y pasivas, como es el caso de PREPARA, en el que la recepción de prestaciones está vinculada a la participación en un itinerario de inserción.

La coordinación entre el Servicio Público de Empleo Estatal, los Servicios Públicos de Empleo de las comunidades autónomas y las entidades colaboradoras resulta imprescindible para lograr reducir la dispersión de la información y de las medidas y facilitar a los parados la participación en los programas que sean más eficaces dada su trayectoria laboral. El reto no es fácil y menos aún en un entorno de recursos escasos. Por ello, la evaluación de las políticas es indispensable para poder dedicar estos recursos escasos a las acciones que logren mejores resultados. No obstante, hay que considerar que los resultados van a estar condicionados por la coyuntura económica y que, por tanto, no se puede esperar una mejora rápida de las condiciones del mercado de trabajo.

II. RED DE LOS FENÓMENOS

El año 2010 terminó con casi 4,7 millones de personas desempleadas –un 20,3% de la población activa–, según los datos del último trimestre de la Encuesta de Población Activa (EPA). Si se toma como referencia el tercer trimestre de 2007 (el último en el que se crea empleo), en esos años se han perdido 2,1 millones de empleos. La tasa de ocupación ha pasado de un 54,4% a un 47,8%.

La magnitud de las cifras pone de manifiesto la relevancia de la crisis económica que nos afecta. En muy poco tiempo se ha pasado de una expansión sin precedentes, en la que España era el país de la Unión Europea que más puestos de trabajo había creado, a registrar cifras de paro que parecía que se habían quedado en el pasado. En apenas tres años, los problemas del mercado de trabajo en España han vuelto a manifestarse con toda crudeza.

La pérdida de empleo no está afectando de la misma forma a todos los colectivos. Así, el sexo, la edad y el nivel educativo se configuran como variables clave en el análisis de la situación del mercado de trabajo. La tasa de paro total se ha situado por encima del 20% en el último trimestre de 2010, pero es claramente superior entre los jóvenes menores de 30 años y entre las personas con un nivel formativo inferior a la Educación Secundaria. Por otra parte, la pérdida de empleo ha afectado fundamentalmente a la población masculina, en gran medida por su presencia mayoritaria en los dos sectores más afectados por la crisis: la construcción y la industria. Esto ha provocado que la brecha entre hombres y mujeres en términos de tasas de desempleo se haya anulado. Sin embargo, este dato no nos puede llevar a pensar que la situación de unos y otras en el mercado de trabajo se haya igualado. De ahí la importancia de analizar las tasas de actividad y empleo, en las que sigue habiendo una brecha que, si bien se ha reducido, debe seguir siendo un objetivo de las políticas de empleo.

La magnitud y el ritmo de destrucción de empleo ha dado lugar a la puesta en marcha de medidas que tenían por objetivo mejorar la situación de distintos colectivos en el mercado de trabajo. De la misma forma, se ha reformado el mercado de trabajo en aspectos como la contratación, la redacción de las causas del despido objetivo por razones económicas, la negociación colectiva y las políticas activas. En unos casos se ha continuado una senda de actuación ya iniciada como, por ejemplo, en el de la extensión del contrato de fomento de la contratación indefinida. En otros, se han modificado aspectos que hasta el año pasado habían quedado fuera del ámbito de las reformas, como es el de la negociación colectiva.

El objetivo de este capítulo es, por una parte, analizar la evolución de los principales indicadores del mercado de trabajo durante el último año, prestando especial atención a las tasas de ocupación y desempleo y a los colectivos más afectados por la crisis. Por otra parte, revisar las principales medidas que se han tomado para tratar de mejorar la situación del mercado de trabajo. Así, se repasarán las implicaciones derivadas de la reforma laboral de 2010 y de la modificación de la negociación colectiva de 2011. También se explicarán los programas temporales de protección por desempleo y las políticas activas desarrolladas desde el inicio de la crisis.

1. Evolución de la actividad y la ocupación en el mercado de trabajo

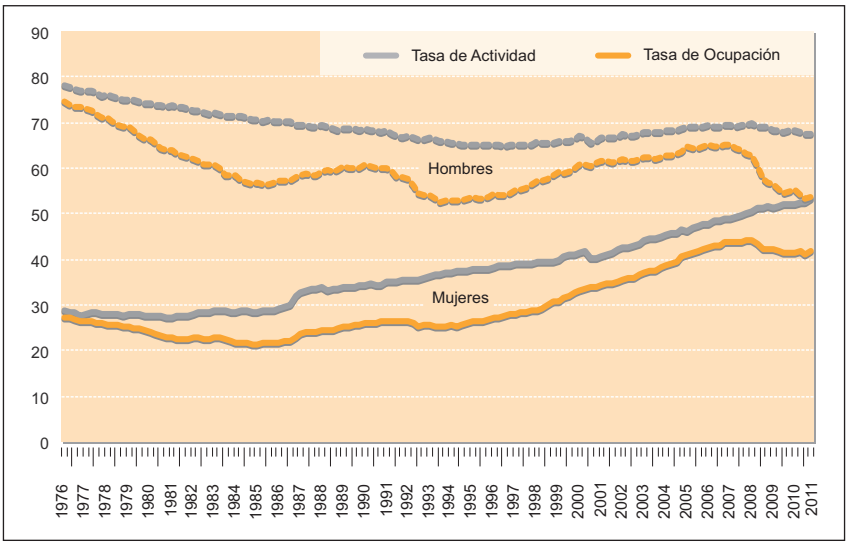
El año 2007 marca el fin de un período extraordinario de creación de empleo en la economía española y el inicio de una crisis de gran intensidad que ha llevado a que la tasa de paro se sitúe en niveles superiores al 20%. Hasta entonces, la economía española había experimentado un crecimiento de la ocupación muy intenso. Si se toma como período de análisis la última década, la población ocupada se incrementó en más de un 50% y, en el caso de las mujeres, casi se duplicó el número de empleadas. Estos cambios hicieron que las tasas de ocupación masculina y femenina aumentaran hasta situarse en un 65,3% y un 43,8%, respectivamente, en el tercer trimestre de 2007. Se llega así a una situación nunca registrada en el mercado de trabajo español durante la democracia. Sin embargo, el inicio de la crisis ha supuesto el deterioro de esta situación en un tiempo récord.

En este apartado se analiza la evolución de las tasas de actividad y de ocupación en el mercado de trabajo español. Se prestará una especial atención a las diferencias por sexo, dado que la pérdida de empleo en los primeros meses de la crisis ha estado muy vinculada a la construcción y a la industria, lo que hace que sea principalmente masculina. También se tendrán en cuenta la edad y el nivel educativo, puesto que son los jóvenes y las personas con menor cualificación las que han sufrido con mayor intensidad la pérdida de empleo. Por último, se examinarán las características de los empleos perdidos, dado que la bien conocida segmentación del mercado de trabajo da lugar a una rápida reducción de asalariados contratados de forma temporal.

1.1 Evolución de la actividad y la ocupación

El análisis de la evolución de las tasas de actividad y ocupación se realizará de forma diferenciada para hombres y para mujeres pues, en algunos casos, hay aspectos distintos y, en los que son comunes, la magnitud

Gráfico 1 – Evolución de las tasas de actividad y de ocupación por sexo. 1976-2011



Nota: Los datos de paro desde el primer trimestre de 2001 en adelante reflejan la nueva definición de parado establecida en el Reglamento 1897/2000 de la CE y no son directamente comparables con los de períodos anteriores.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

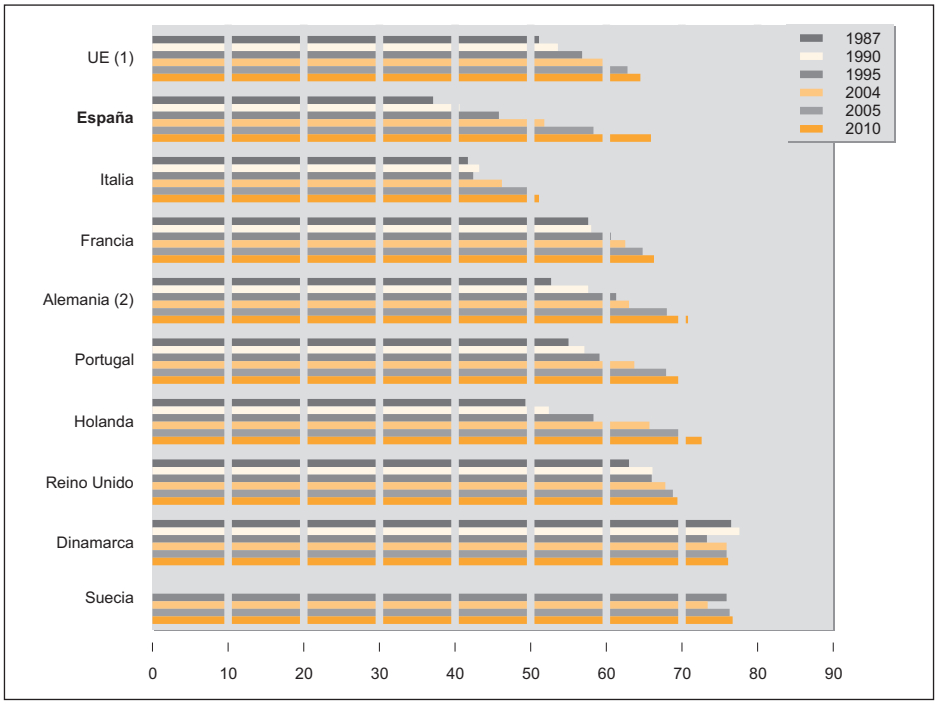
de los efectos no es la misma. Asimismo, aunque se examine especialmente lo que ha ocurrido en los últimos cuatro años, también se hará referencia a las tendencias de largo plazo, con el objetivo de señalar las modificaciones más relevantes.

Uno de los primeros cambios que se observan como consecuencia de la crisis económica es que la tasa de actividad se estanca después de un período de crecimiento intenso, situándose en torno al 60%. No obstante, es necesario señalar la diferente evolución de esta tasa para hombres y para mujeres (gráfico 1). En el caso de estas últimas, se mantiene la tendencia ascendente que se inicia en los años setenta, mientras que en el de los hombres se observa una leve tendencia decreciente a partir de 2008, tras más de diez años de ligero crecimiento.

Este comportamiento se explica al analizar la evolución de esta tasa por edades. En los grupos más jóvenes (menores de 25 años) se produce una evidente reducción de la tasa de actividad, que se puede relacionar con las menores oportunidades de empleo que deja la crisis económica y con una clara alternativa para este colectivo: la continuación de los estudios reglados (o la vuelta a los mismos).

El grupo que presenta una evolución claramente distinta es el de las edades centrales de la vida laboral (entre 25 y 54 años). Los hombres en este grupo de edad presentan tasas de participación estables en el tiempo y siem-

Gráfico 2 – Evolución de la tasa de actividad femenina de 15 a 64 años en algunos países de la Unión Europea. 1987-2010



Notas: (1) Datos de UE-10 en 1987 y 1990, de UE-12 en 1995 y 2000, de UE-15 en 2005 y de UE-27 en 2010. (2) Desde 1992 incluye la República Democrática Alemana.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

pre superiores al 90%. En cambio, la evolución de la tasa de actividad de las mujeres muestra su incorporación constante al mercado de trabajo español: en 1976 no llegaba al 30%; en 1987 superaba el 40%; en 1999, el 60%; y en el segundo trimestre de 2011 se situaba en un 79,7%. En resumen, en poco más de veinte años, la tasa de actividad femenina en este grupo de edad se ha duplicado y la brecha con los hombres se ha reducido a menos de 15 puntos porcentuales.

Esta evolución de la participación femenina en el mercado de trabajo ha hecho que las tasas sean más similares a la media de la Unión Europea (gráfico 2). En 1987, la tasa de actividad femenina[1] se situaba a 14 puntos de la media de la entonces Comunidad Económica Europea. En el año 2000, la tasa española superaba por primera vez el 50%, a menos de 10 puntos de

[1] Los datos de Eurostat para las tasas de actividad y de empleo toman como referencia la población entre 15 y 64 años, por lo que las cifras son distintas a las de la EPA, que tiene en cuenta a la población de 16 y más años.

Tabla 1 – Evolución de los ocupados y de la tasa de ocupación por sexo. 1990-2011

	Valor absoluto (en miles)			Tasa de ocupación		
	Total	**Hombres**	**Mujeres**	**Total**	**Hombres**	**Mujeres**
1990 (4º trimestre)	13.041,8	8.920,7	4.121,0	42,8	60,4	26,2
1994 (2º trimestre)	12.186,1	8.072,9	4.113,2	38,7	52,8	25,3
Diferencia	**–855,7**	**–847,8**	**–7,8**	**–4,1**	**–7,6**	**–0,9**
2007 (4º trimestre)	20.476,9	11.997,1	8.479,8	54,0	64,5	43,9
2011 (2º trimestre)	18.303,0	10.066,8	8.236,2	47,6	53,6	41,8
Diferencia	**–2.173,9**	**–1.930,3**	**–243,6**	**–6,5**	**–10,9**	**–2,1**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

la media de la UE-15, aunque lejos de las de los países escandinavos, que sobrepasaban el 70%. La trayectoria seguida hace que la cifra española se sitúe en torno a la media comunitaria en 2008. La crisis económica que comenzó en 2007 no ha cambiado esta tendencia, superando los porcentajes europeos en 2010.

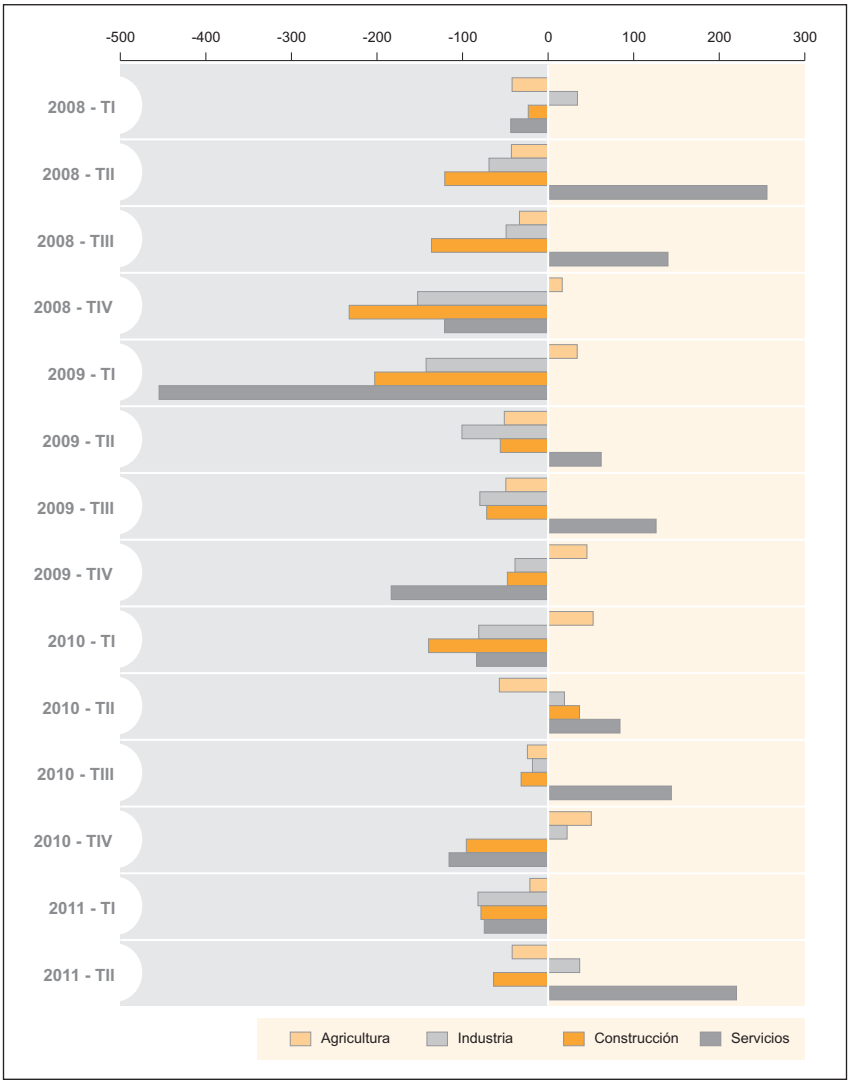
En el gráfico 1 se ha representado también la tasa de ocupación. El impacto de la crisis se observa claramente con el cambio en la tendencia creciente iniciada en 1994 que termina bruscamente en 2007. Al igual que ocurre con la tasa de actividad, también el impacto es distinto por sexo. Aunque en ambos casos se produce una pérdida de empleo, para los hombres empieza antes (en el tercer trimestre de 2007), debido a la reducción del empleo en el sector de la construcción. La caída del empleo femenino es menor y se inicia en el último trimestre de 2008. La magnitud de la crisis se observa especialmente en la correspondiente a los hombres: el descenso de la tasa de ocupación masculina ha sido de once puntos porcentuales, mientras que en la femenina no ha llegado a tres.

Si se comparan los datos con los correspondientes al período 1990-1994 (tabla 1), en el que también se produjo un descenso de la tasa de ocupación, las cifras muestran la mayor intensidad de esta última crisis. Entre el último trimestre de 1990 y el segundo de 1994 se perdieron 855.700 puestos de trabajo, lo que supuso una reducción de más de 4 puntos en la tasa de ocupación. En cambio, entre el último trimestre de 2007 y el segundo de 2011 se han perdido 2.173.900 puestos de trabajo y la tasa de ocupación ha caído 6,5 puntos porcentuales. Es decir, se han destruido casi tres veces más puestos de trabajo.

En ambos períodos, la disminución del empleo afecta en mayor medida a los hombres que a las mujeres. Estos datos apoyan la idea, que se mencionaba ya en el *Informe España 2009*[2], de que las crisis sufridas eran

[2] Fundación Encuentro (2009): "Empleo y cohesión social", *Informe España 2009*.

Gráfico 3 – Evolución de la variación intertrimestral de los ocupados por sectores. En miles. 2008-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

industriales y masculinas. Tanto en tasas como en número de personas ocupadas, los hombres sufren mucho más la destrucción de puestos de trabajo, lo que parece estar relacionado con la caída del empleo en dos sectores típicamente masculinos: la construcción y la industria[3].

[3] El porcentaje de hombres que trabaja en el sector de la construcción y en la mayor parte de las ramas de actividad de la industria se sitúa por encima del 90%.

El inicio de la crisis económica y de la pérdida de empleo están vinculados al estallido de la burbuja inmobiliaria y al parón en la construcción. En el gráfico 3 se observa la variación en el número de ocupados respecto al trimestre anterior en la industria, la construcción y el sector servicios. Con la excepción del último trimestre, en 2008 la disminución de empleo se localizaba en la industria y, fundamentalmente, en la construcción. Durante ese año se perdieron más de 550.000 puestos de trabajo en la construcción y en torno a 220.000 en la industria manufacturera.

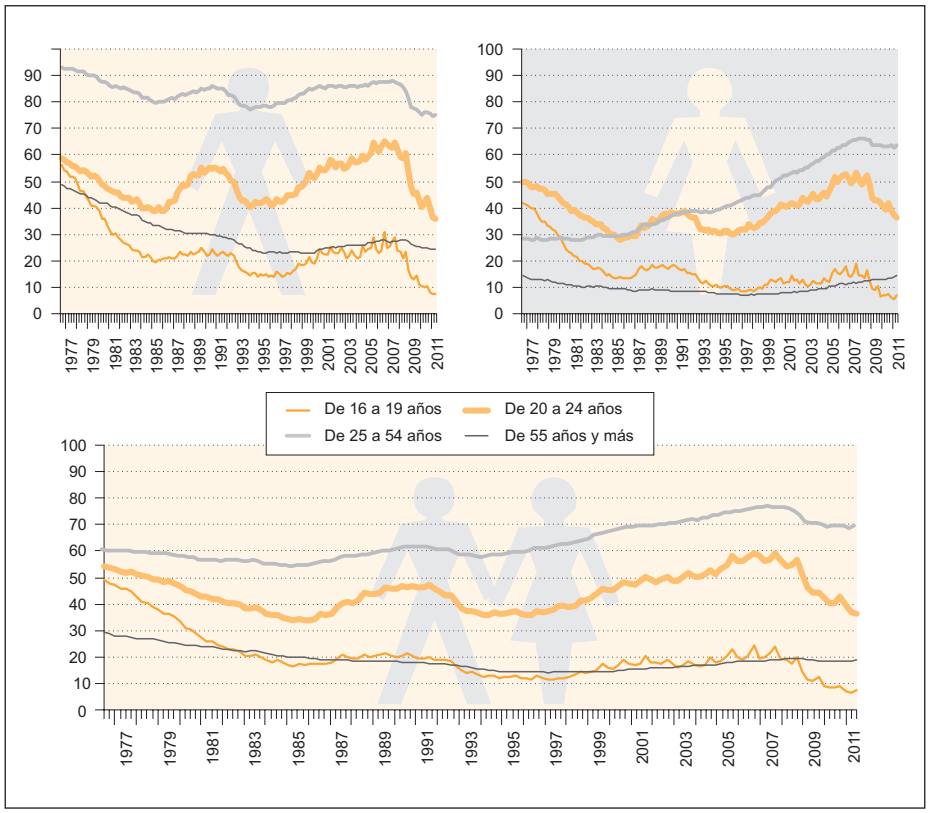
A partir del último trimestre de 2008, la crisis ya es global y se pierde empleo en todos los sectores de la economía. Se reduce el número de puestos de trabajo perdidos en construcción e industria, puesto que el ajuste ya se ha realizado, y, en cambio, aumenta la destrucción de empleo en el sector servicios. Así, en el primer trimestre de 2009 se pierden más de 450.000 empleos, el máximo en el período considerado.

En los segundos y terceros trimestres de 2009 y 2010 se produjo un crecimiento neto respecto a los tres meses anteriores. Sin embargo, no se puede señalar que se trate de un cambio de tendencia. Este período es estacionalmente positivo, porque aumentan las contrataciones con motivo de las vacaciones, especialmente en la hostelería. No obstante, el balance anual sigue siendo negativo y no parece que se haya iniciado la recuperación. Hay que apuntar, como dato positivo, que en el segundo trimestre de 2011 –último para el que se dispone de datos– se produce una creación neta de empleo mayor que la registrada en el mismo trimestre de 2009 y 2010, debido fundamentalmente al comportamiento del sector servicios, que aumenta en más de 220.000 puestos de trabajo respecto al trimestre anterior. También la industria tiene un balance más positivo que en los trimestres previos. La cuestión es si esta tendencia se mantiene o, por el contrario, se volverán a registrar datos negativos en el tercer y cuarto trimestres del año.

1.2 Estructura de la ocupación por edades

La edad es una variable clave en los análisis del mercado de trabajo, ya que marca hechos estratégicos en la vida laboral de las personas. Tras finalizar los estudios, comienza la etapa de acceso al mercado de trabajo, con mayor o menor rapidez en función de los estudios o de la coyuntura económica, entre otras variables. Durante las edades centrales de la vida se permanece en el mercado laboral y la oferta de trabajo comienza a disminuir conforme se acerca la edad de jubilación. En definitiva, la tasa de ocupación suele ser menor durante la juventud y en la franja de edad cercana a la jubilación. Además, no hay que olvidar que existen diferentes dinámicas también por sexo, dada la distinta trayectoria de hombres y mujeres en el mercado de trabajo.

Gráfico 4 – Evolución de la tasa de ocupación por sexo y grupos de edad. 1976-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Como se observa en la gráfico 4, las mayores tasas de empleo se encuentran en el tramo de edad central, entre 25 y 54 años, en el que la mayor parte de las personas ya han tenido experiencia laboral y todavía no empieza el proceso de salida hacia la jubilación. En el caso de los hombres, se sitúan entre el 80% y el 90% y su evolución muestra las fluctuaciones ligadas al ciclo económico: el descenso durante las crisis de los años setenta y primeros ochenta, en 1991-1993 y desde 2007. En este grupo de edad es en el que se observan mayores diferencias entre hombres y mujeres. Así, la paulatina inserción laboral de las mujeres ha hecho que su tasa de ocupación haya crecido de forma espectacular en los últimos treinta años. Esta tendencia únicamente se detiene en los años de crisis.

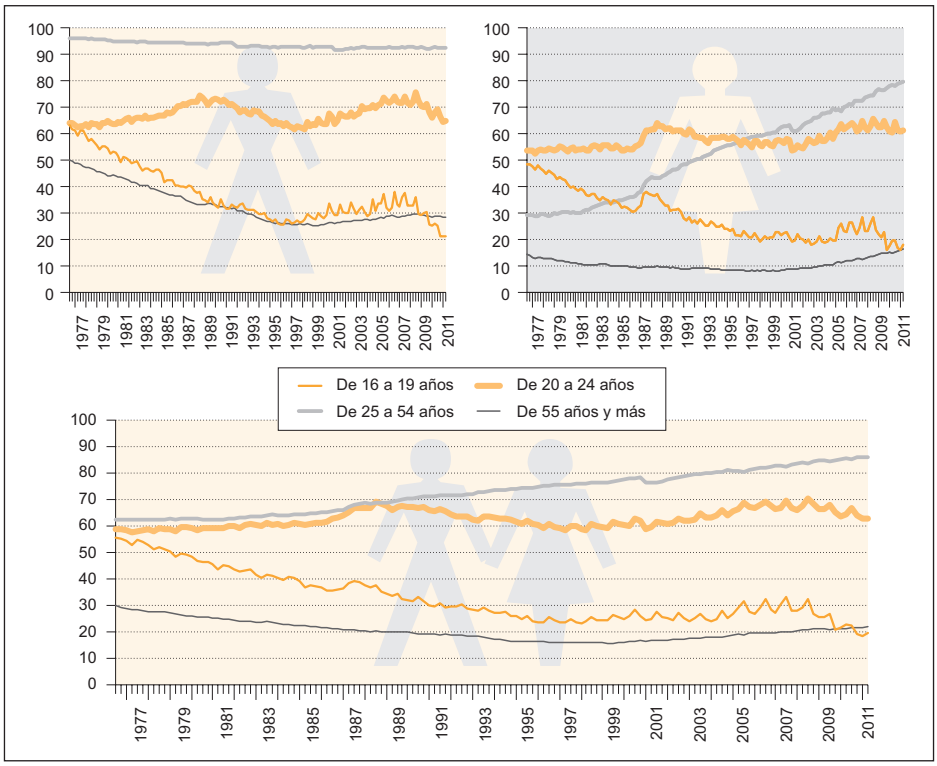
En cuanto a los hombres de 55 y más años, la trayectoria descendente se rompe a mediados de los años noventa, en los que la tasa se estabiliza e incluso crece ligeramente. Sin embargo, a partir de 2007 comienza a descender de nuevo.

En los grupos de edad más jóvenes, las diferencias entre hombres y mujeres son menores y su evolución es similar. Así, la tasa de ocupación de las personas entre 20 y 24 años crece de forma intensa en los años de expansión económica y, en cambio, se reduce ostensiblemente en los de crisis, situándose en torno a una media del 50% en los hombres y del 40% en las mujeres. La evolución del grupo más joven, con menores oscilaciones, es parecida a la señalada para las personas entre 20 y 24 años.

Si nos centramos en lo que ha ocurrido en los tres últimos años, se puede apreciar que los más afectados por la crisis han sido los hombres y, en especial, los jóvenes. La inserción laboral de los jóvenes es un proceso complicado que da lugar a que las tasas de ocupación sean menores que las del resto de la población y a que ocurra lo contrario con las tasas de desempleo. Esta regularidad es común a la mayor parte de los países. La particularidad del caso español es que las diferencias entre los jóvenes y el resto de la población son muy elevadas.

La expansión y los cambios en el sistema educativo han dado lugar a que la tasa de actividad de los jóvenes se redujera sustancialmente du-

Gráfico 5 – Evolución de la tasa de actividad por sexo y grupos de edad. 1976-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

rante los años ochenta y primeros noventa (gráfico 5). En 1976, la tasa de actividad de los hombres menores de 20 años se situaba en torno al 60%, descendiendo a un mínimo del 26% entre 1995 y 1997. A partir de 1997 se rompe la tendencia decreciente y la participación de los jóvenes comienza a aumentar hasta el 35% en 2007. La intensa creación de empleo en el período expansivo, que además no requería un alto nivel de cualificación, favoreció la inserción laboral de los jóvenes y, probablemente, el abandono de sus estudios. En este sentido, uno de los datos más preocupantes es la elevada tasa de fracaso escolar de nuestro país, que se sitúa en torno al 30%, muy por encima de la media de la Unión Europea.

El carácter contracíclico de la permanencia en el sistema educativo se ve con más claridad en el caso de los jóvenes entre 20 y 24 años. Así, la tasa de actividad decrece en los momentos en los que se reducen las posibilidades de acceso a un empleo, favoreciendo la permanencia en el sistema educativo o la prolongación de los estudios. Por el contrario, en los períodos de expansión económica aumenta su participación en el mercado de trabajo y disminuye el porcentaje de jóvenes que continúa formándose.

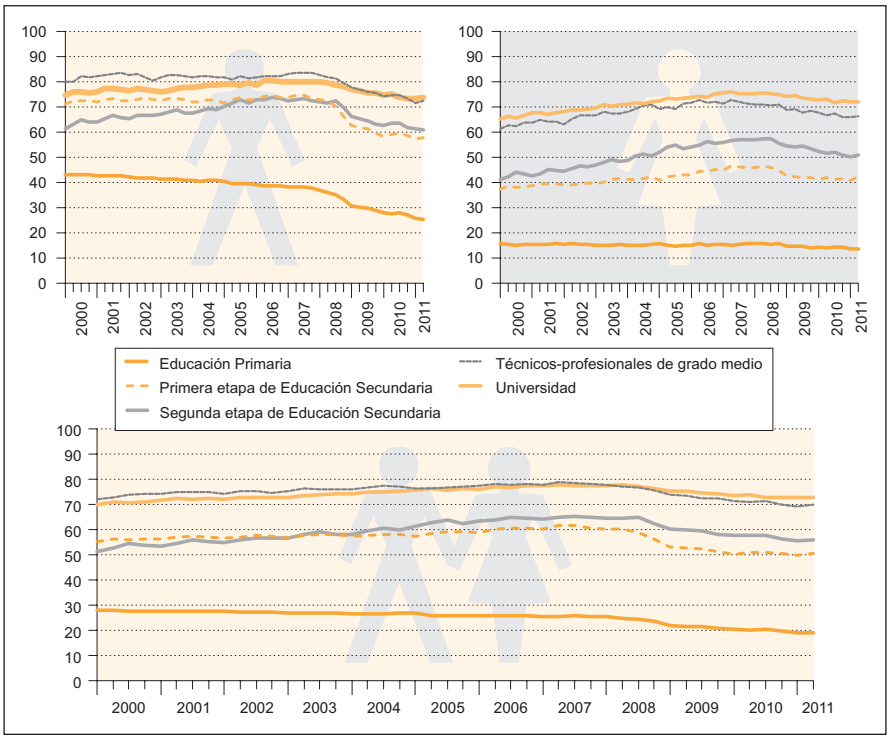
Así, las menores oportunidades para conseguir un empleo desde 2007 tienen varios efectos sobre la relación de los jóvenes con el mercado de trabajo: en primer lugar, aumenta su tasa de desempleo y, en segundo lugar, crece el número de jóvenes que sigue estudiando. Este porcentaje se situaba en torno al 30% (ligeramente superior para los hombres que para las mujeres). A partir de 2008 empieza a aumentar especialmente entre los jóvenes menores de 25 años, pero también entre los que tienen entre 25 y 29 años. Como consecuencia, la tasa de actividad de los jóvenes desciende, sobre todo en el grupo de 16 a 19 años.

1.3 La importancia del nivel educativo

La educación es una variable clave en los análisis relacionados con el mercado de trabajo. Los niveles de actividad, ocupación y desempleo difieren sustancialmente en función del nivel educativo de la población. Es bien conocido que a mayor nivel educativo mayor resulta el nivel de empleo. Este hecho se puede observar con claridad en el gráfico 6, en el que se aprecia una ordenación de la tasa de ocupación, de forma que el nivel es mayor conforme aumenta la cualificación.

Esta estrecha relación entre empleo y nivel educativo es aún más intensa en el caso de las mujeres. En los hombres, hay una brecha entre quienes tienen Educación Primaria o menos y el resto. Los hombres con Educación Secundaria o más alcanzaron tasas de ocupación por encima del 70% y los técnicos profesionales superiores y universitarios superaron el 80% durante casi toda la primera década del siglo. En el caso de las mujeres, se observan tres niveles, correspondientes a Educación Primaria, Secundaria y

Gráfico 6 – Evolución de la tasa de ocupación por sexo y nivel educativo. 2000-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Superior o universitaria. La distancia con los hombres se reduce conforme aumenta el nivel educativo. De hecho, en torno a 2007, la diferencia en las tasas de ocupación de hombres y mujeres con estudios universitarios era casi nula, mientras que es sustancialmente más amplia en los niveles educativos bajos. Estos datos ponen de manifiesto la importancia de la educación para la inserción en el mercado de trabajo, especialmente en el caso de las mujeres.

La crisis económica ha afectado a todos los niveles educativos. De hecho, en el gráfico se observa como se produce un descenso de la tasa de ocupación en todos los niveles a partir de 2007. Sin embargo, el efecto es bien distinto para cada nivel. La reducción de la tasa de ocupación es menor cuanto mayor es la cualificación. Además, llama la atención el hecho de que la tasa de ocupación de los hombres con Educación Primaria se reduce en todo el período considerado, a diferencia de lo que ocurre en el resto de los niveles educativos. En este sentido, hay que tener en cuenta que en un entorno de mejora continua de la cualificación, el nivel educativo básico comienza a ser insuficiente para participar activamente en el mercado de trabajo. Este grupo sufre con mayor intensidad los efectos de la crisis, con

Tabla 2 – Evolución de los ocupados por sexo y nivel educativo. En miles. Cuarto trimestre de 2007-Segundo trimestre de 2011

	Educación Primaria y analfabetos	Primera etapa de Educación Secundaria	Segunda etapa de Educación Secundaria	Técnicos-profesionales de Grado Medio	Universidad	Total
Hombres						
2007	2.072,1	3.649,3	2.707,9	1.278,6	2.289,0	11.997,1
2011	1.282,0	3.010,4	2.355,9	1.156,8	2.261,7	10.066,8
Diferencia	–790,1	–638,9	–352,0	–121,8	–27,3	–1.930,3
% de variación	–38,1	–17,5	–13,0	–9,5	–1,2	–16,1
Mujeres						
2007	1.081,6	2.028,7	2.111,9	798,6	2.458,9	8.479,8
2011	874,9	1.898,1	2.003,7	810,0	2.649,7	8.236,2
Diferencia	–206,7	–130,6	–108,2	11,4	190,8	–243,6
% de variación	–19,1	–6,4	–5,1	1,4	7,8	–2,9
Total						
2007	3.153,7	5.678,0	4.819,8	2.077,2	4.747,9	20.476,9
2011	2.156,9	4.908,5	4.359,6	1.966,8	4.911,4	18.303,0
Diferencia	–996,8	–769,5	–460,2	–110,4	163,5	–2.173,9
% de variación	–31,6	–13,6	–9,5	–5,3	3,4	–10,6

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

una caída de más de 12 puntos porcentuales en la tasa de ocupación entre el último trimestre de 2007 y el segundo de 2011.

Éste no es un aspecto característico de esta crisis sino que, como señala L. Garrido[4], "las sucesivas crisis de empleo que han tenido lugar en España en las tres últimas décadas han ido expulsando de la ocupación a los trabajadores varones con menor nivel formativo". Así, con cada crisis disminuye la proporción de ocupados y la tasa de ocupación no se recupera en la fase de crecimiento. En cambio, los universitarios apenas se ven afectados por el ciclo económico en su tasa de ocupación.

La tabla 2 muestra con mayor claridad aún el superior impacto que ha tenido la crisis económica sobre los trabajadores con menor nivel educativo. Más del 80% de la pérdida de empleo se ha producido entre los ocupados con un nivel educativo inferior a la segunda etapa de la Educación Secundaria.

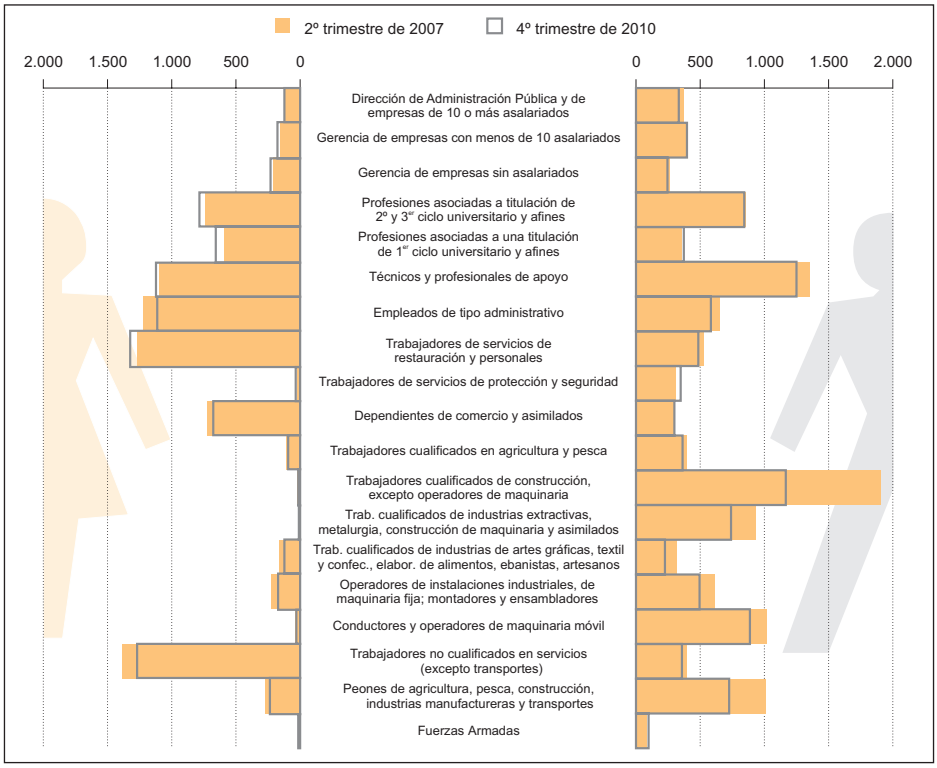
La reducción del empleo es menor conforme aumenta la cualificación. Así, disminuye un 31,6% (un 38,1% en el caso de los hombres) en-

[4] Garrido, L. (2010): "El impacto de la crisis sobre la desigualdad en el trabajo", en *Papeles de Economía Española*, 124, p. 46-68.

tre las personas ocupadas con Educación Primaria o analfabetos; cayó un 13,6% (cuatro puntos más en los hombres) entre los que tenían la primera etapa de Educación Secundaria y un 9,5% entre los titulados de segunda etapa de Educación Secundaria (3,5 puntos superior para los hombres). En cambio, en el nivel universitario se obtiene un balance positivo.

La estructura ocupacional de los puestos existentes se encuentra muy relacionada con el nivel educativo. No obstante, no hay una equivalencia total, de forma que un mayor nivel educativo no implica obtener un trabajo acorde con el mismo, sino que dependerá de la estructura de puestos de trabajo en las empresas. Es decir, tener una población muy formada no supone la creación de puestos de trabajo de alta cualificación, de manera que es posible la aparición de fenómenos como la sobrecualificación (trabajadores que con un elevado nivel de estudios pueden desarrollar ocupaciones de media o baja cualificación). Como señala L. Garrido, con un aumento del número de trabajadores con mayor nivel formativo, "si la estructura de ocupaciones del sistema productivo no cambia, lo único que se produce es

Gráfico 7 – Evolución de los ocupados por ocupación y sexo. En miles. 2007-2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

un desplazamiento de trabajadores formados hacia puestos de trabajo que no requieren esta formación"[5].

En el gráfico 7 se muestra la estructura ocupacional por sexo en dos momentos temporales: antes del comienzo de la crisis económica y en el cuarto trimestre de 2010[6]. Este gráfico permite apreciar, por una parte, las bien conocidas diferencias ocupacionales entre hombres y mujeres y, por otra, en qué tipo de ocupaciones se ha perdido empleo durante la crisis. Respecto al primer punto, la distribución ocupacional de los hombres es más homogénea que la de las mujeres, con representación en casi todas las ocupaciones, si bien predominan los "Trabajadores cualificados de la construcción, excepto operadores de maquinaria", los "Técnicos y profesionales de apoyo", los "Conductores y operadores de maquinaria móvil" y los "Peones". Las mujeres se concentran fundamentalmente en las "Profesiones asociadas a titulación de segundo y tercer ciclo universitario y afines", "Profesiones asociadas a una titulación de primer ciclo universitario y afines", "Técnicos y profesionales de apoyo", "Empleados de tipo administrativo" y "Trabajadores de servicios de restauración y personales". En el resto de la pirámide ocupacional tienen representación como "Trabajadores no cualificados en servicios" o "Dependientes de comercio y asimilados".

Respecto a los cambios relacionados con la crisis económica, se observa que la pérdida de empleo está claramente vinculada a los hombres en ocupaciones de baja o media cualificación, principalmente en la construcción. La reducción ha sido especialmente intensa en los "Trabajadores cualificados de construcción, excepto operadores de maquinaria", en los "Conductores y operadores de maquinaria móvil" y en los "Peones". Únicamente se aprecia un ligero incremento del número de "Trabajadores de servicios de protección y seguridad". La situación de las mujeres es sustancialmente distinta. Por un lado, como ya se ha mencionado, la pérdida de empleo es menor, aunque también se centra en ocupaciones de baja cualificación ("Trabajadores no cualificados en servicios") y en los "Empleados de tipo administrativo". Por otro, se aprecia un incremento de las ocupadas en ocupaciones con alta o media cualificación (trabajos asociados a estudios universitarios) y en el grupo "Trabajadores de servicios de restauración y personales".

1.4 Características de los empleos perdidos

Como se ha comprobado, no todos los colectivos tienen la misma probabilidad de permanecer en el empleo o, por el contrario, de estar en desempleo. Las personas más jóvenes o con menor nivel educativo tienen

---

[5] Garrido, L. (2010), p. 48.

[6] Dado que en 2011 ha cambiado la Clasificación Nacional de Ocupaciones, se ha optado por utilizar la estructura de la CNO-1994 mostrando los datos del último trimestre de 2010.

Tabla 3 – Evolución de los ocupados por sexo y situación profesional. En miles. Cuarto trimestre de 2007-Segundo trimestre de 2011

	Empleador	Empresario sin asalariados o trabajador independiente	Miembro de cooperativa	Ayuda familiar	Asalariados del sector público	Asalariados del sector privado	Otra situación profesional	Total
Hombres								
2007	860,8	1.490,7	48,4	75,4	1.376,0	8.141,2	4,6	11.997,1
2011	694,7	1.225,0	23,9	62,1	1.477,5	6.577,7	5,9	10.066,8
Diferencia	–166,1	–265,7	–24,5	–13,3	101,5	–1.563,5	1,3	–1.930,3
% de variación	–19,3	–17,8	–50,6	–17,6	7,4	–19,2	28,3	–16,1
Mujeres								
2007	275,6	695,3	20,2	126,9	1.537,3	5.822,0	2,5	8.479,8
2011	258,0	645,9	10,8	81,7	1.740,0	5.497,2	2,6	8.236,2
Diferencia	–17,6	–49,4	–9,4	–45,2	202,7	–324,8	0,1	–243,6
% de variación	–6,4	–7,1	–46,5	–35,6	13,2	–5,6	4,0	–2,9
Total								
2007	1.136,3	2.186,0	68,6	202,3	2.913,3	13.963,3	7,1	20.476,9
2011	952,7	1.870,9	34,8	143,8	3.217,5	12.074,9	8,4	18.303,0
Diferencia	–183,6	–315,1	–33,8	–58,5	304,2	–1.888,4	1,3	–2.173,9
% de variación	–16,2	–14,4	–49,3	–28,9	10,4	–13,5	18,3	–10,6

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

mayores tasas de paro. En este apartado se aporta información sobre qué tipo de situación profesional o de contrato están más afectados por la crisis económica.

En la tabla 3 se muestra la variación en el número de ocupados de acuerdo con la situación profesional en los dos trimestres utilizados para comparar la situación antes de la crisis económica y en el último momento disponible. De acuerdo con estos datos, los asalariados del sector público son los que han mantenido su empleo. Frente a una caída del 13,5% en los asalariados del sector privado, los del sector público se han incrementado en un 10,4%. Este aumento se concentra principalmente en mujeres, ocupaciones de cualificación media y media-alta y en las Administraciones autonómica y local. Según un estudio reciente[7], las actividades del sector público en las que aumenta el empleo son las propias de la Administración Pública: sanidad, saneamientos, servicios sociales y educación no universitaria, lo que podría relacionarse con la aplicación de la Ley de Dependencia, la descentralización del Sistema Nacional de Salud y las funciones de seguridad.

[7] Malo, M. A., Garrido, L. y Cueto, B. (2011): "El empleo público en España", en FUNCAS (ed.): *Dos ensayos de actualidad sobre la economía española*. Madrid.

Tabla 4 – Evolución de los asalariados por sexo y tipo de contrato. En miles. Cuarto trimestre de 2007-Segundo trimestre de 2011

	Indefinidos	Temporales				Total
		Total	Eventual por circunstancias de la producción	Para obra o servicio determinado	Otros temporales	
Hombres						
2007	6.703,5	2.813,7	448,4	1.374,0	991,2	9.517,2
2011	6.106,9	1.948,3	378,6	871,3	698,4	8.055,2
Diferencia	–596,6	–865,4	–69,8	–502,7	–292,8	–1.462,0
% de variación	–8,9	–30,8	–15,6	–36,6	–29,5	–15,4
Mujeres						
2007	4.954,7	2.404,6	474,9	643,1	1.286,7	7.359,3
2011	5.282,7	1.954,5	366,4	594,2	993,9	7.237,2
Diferencia	328,0	–450,1	–108,5	–48,9	–292,8	–122,1
% de variación	6,6	–18,7	–22,8	–7,6	–22,8	–1,7
Total						
2007	11.658,2	5.218,4	923,3	2.017,2	2.277,9	16.876,5
2011	11.389,6	3.902,9	745,0	1.465,5	1.692,3	15.292,4
Diferencia	–268,6	–1.315,5	–178,3	–551,7	–585,6	–1.584,1
% de variación	–2,3	–25,2	–19,3	–27,3	–25,7	–9,4

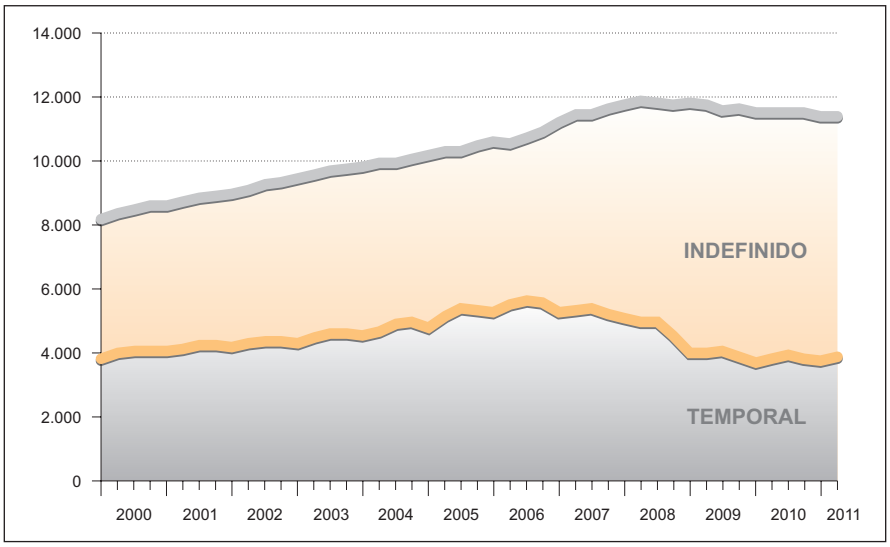
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Otro de los grupos afectados por la crisis son los trabajadores por cuenta propia. Los autónomos suponen en torno al 15% de la población ocupada y conforman un colectivo muy heterogéneo, pero determinante, para la economía de un país, puesto que son quienes crean empresas. Una de sus características es su concentración en determinados sectores: el comercio, la hostelería, la construcción y la industria manufacturera. La especialización en estas dos últimas ramas de actividad explica, al menos en parte, la reducción tanto de empleadores como de empresarios sin asalariados.

En cuanto al tipo de contrato, la pérdida de empleo se ha concentrado principalmente en los contratos temporales, lo que cabía esperar dado que se trata de contratos ligados a actividades limitadas en el tiempo o puntas de producción que, con mucha probabilidad, terminan con la reducción de la actividad debido a la crisis económica. En el período considerado, el número de personas con contrato temporal se ha reducido un 25,2%, ascendiendo al 30,8% en el caso de los hombres (tabla 4). Esta disminución ha dado lugar a que la tasa de temporalidad se situara en torno al 25% a partir de 2009, más de cinco puntos porcentuales menos que en 2006.

La mayor disminución en el caso de los hombres se produce en los contratos de obra o servicio (36,6%). Entre las mujeres, la reducción se produce principalmente en los contratos eventuales (22,8%).

Gráfico 8 – Evolución de los asalariados por tipo de contrato. En miles. 2000-2011



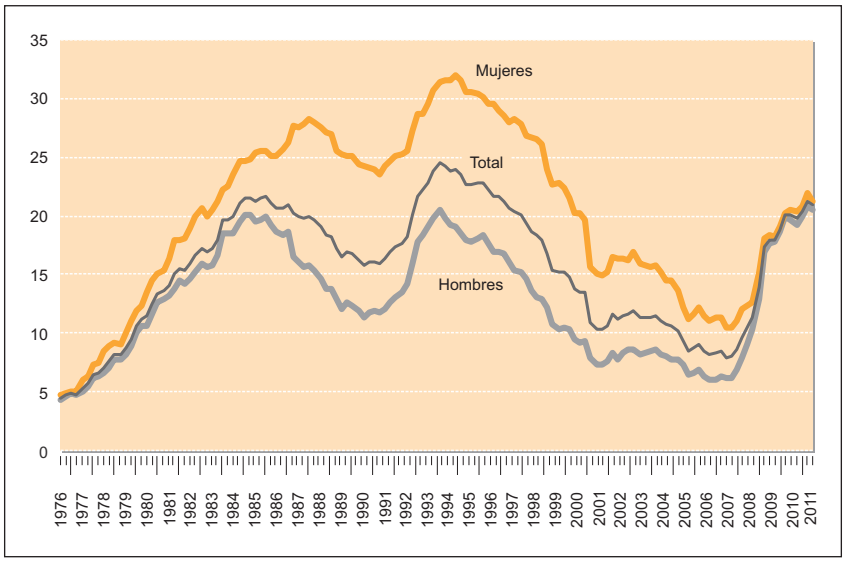
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

El número de personas con contrato indefinido disminuye un 2,3%, pero en el caso de los hombres cae un 8,9%, mientras que crece un 6,6% entre las mujeres. A pesar de la menor intensidad en la pérdida de empleo indefinido, ésta no es en absoluto irrelevante. El gráfico 8 muestra el agravamiento en el tiempo de la crisis económica. En 2007 y 2008 se perdía empleo temporal, pero el número de personas con contrato indefinido continuaba aumentando. En cambio, en 2009, la caída del empleo temporal alcanzó casi un 20% y, además, también se redujo el número de personas contratadas de forma indefinida. Queda patente el impacto, en primer lugar, de la crisis de la construcción (a finales de 2007) y, en segundo lugar, de la crisis financiera internacional (desde el segundo semestre de 2008).

2. Impacto social del desempleo

La frontera entre desempleo e inactividad no siempre es nítida, pero el desempleo es una variable clave, así como la más mediática. En apenas dos años, la tasa de paro, que se había reducido sustancialmente a niveles no registrados desde finales de la década de los años setenta, se ha más que duplicado. En 2007 había 1.760.000 personas en paro, un 8% de la población activa. La tasa de paro masculina se situaba en un 6,1% y la femenina en un 10,5%. Parecía que la economía española había conseguido controlar uno de sus principales problemas, el alto desempleo, incluso en momentos de elevado crecimiento económico.

Gráfico 9 – Evolución de la tasa de paro por sexo. 1976-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

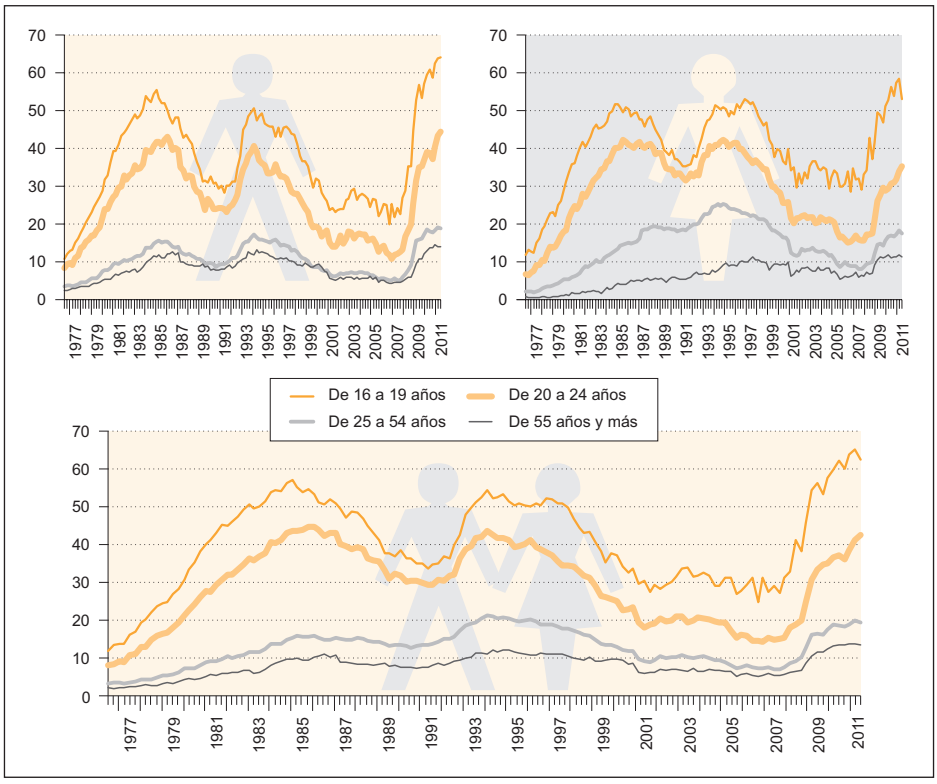
Sin embargo, lo ocurrido en la crisis de 1991-1994 se ha repetido con mayor intensidad aún. En apenas dos años, la tasa de paro ha vuelto a situarse en los niveles de 1993, retrocediendo en pocos meses el camino ganado en diez años de intenso crecimiento del empleo. En el gráfico 9 se observa la escalada de la tasa de paro que pasa de un 8% en 2007 a un 17% en 2009; es decir, se duplica en apenas seis trimestres.

Un aspecto diferencial, en este punto, es que la tradicional brecha entre hombres y mujeres ha quedado eliminada como consecuencia de la brutal pérdida de empleo masculino. Con la nueva definición de desempleo establecida en 2001, la diferencia era de unos ocho puntos porcentuales y decrecía lentamente, aunque la tasa de paro femenina seguía duplicando a la masculina. Sin embargo, a partir de 2008 ambos indicadores siguen la misma evolución y se sitúan en torno al 21%. Esto no significa, ni mucho menos, que la brecha laboral entre hombres y mujeres se haya eliminado. Aunque en términos de desempleo no exista, sigue habiendo una diferencia en términos de actividad y ocupación que, si bien se ha reducido en los últimos años, continúa siendo un ámbito de actuación para las políticas de empleo.

2.1 El desigual impacto del desempleo por edad y nivel educativo

Al igual que se ha comprobado que existen diferencias en la ocupación según la edad, la incidencia del desempleo tampoco es homogénea por

Gráfico 10 – Evolución de la tasa de paro por sexo y grupos de edad. 1976-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

edades. En el gráfico 10 se observa que el colectivo más afectado es el de los jóvenes. Los hombres mayores de 25 años se encontraban en una situación de prácticamente pleno empleo antes de 2008, puesto que las tasas de paro se situaban cercanas al 5%. En la actualidad, estos colectivos han casi triplicado las tasas, acercándose al 20%. La situación de las mujeres era muy similar, de forma que antes de 2007 el desempleo afectaba a alrededor del 10% y ahora se ha duplicado.

Desde luego, las tasas de estos grupos son elevadas y han experimentado un vuelco en los últimos años, pero son los jóvenes quienes han sufrido más intensamente el brutal impacto de la crisis económica[8]. Las tasas antes de 2008 ya se podían considerar elevadas, pues superaban el 20% en el grupo de los menores de 20 años, pero después se han acercado al 40% en el

[8] Éste es un hecho común en las economías occidentales. Véase, por ejemplo, Byungjin Ha, B. J., McInerney, C., Tobin, S. y Torres, R. (2010): "El empleo de los jóvenes ante la crisis", *Discussion paper n. 201*. OIT.

caso de los que tienen entre 20 y 24 años y han alcanzado el 60% en el de los de 16 a 19 años, tanto los hombres como las mujeres.

El nivel educativo también es clave a la hora de explicar la evolución del desempleo (tabla 5). Cuanto mayor es el nivel educativo, mayores son las tasas de actividad y ocupación y, por el contrario, menor es la de paro. Hasta 2007, las diferencias en las tasas de paro por nivel educativo se podrían calificar como escasas, sobre todo en el caso de los hombres (gráfico 11). Todos los hombres, independientemente de su nivel educativo, tenían tasas de paro inferiores a un 10%. A partir de 2007, todos los grupos sufren un gran incremento del desempleo, pero resulta especialmente intenso cuanto menor es el nivel educativo. Los hombres con Educación Primaria aumentaron su tasa de paro en 22,4 puntos, mientras que entre los que tenían segunda etapa de la Educación Secundaria se incrementó en 13,3 puntos y en menos de 5 puntos en los universitarios.

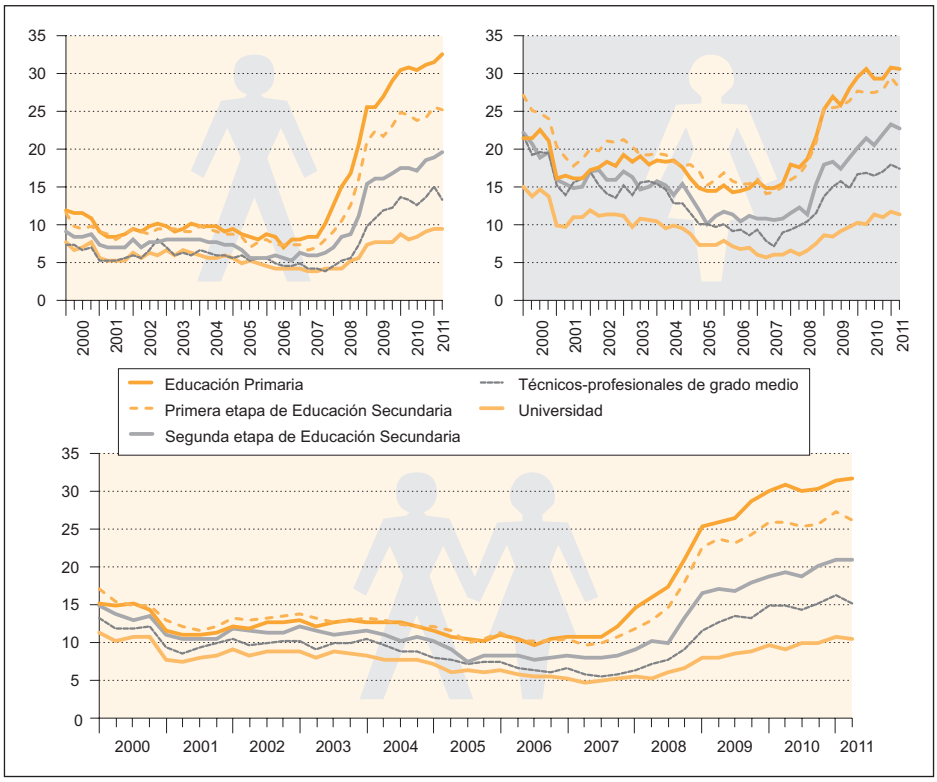
En el caso de los jóvenes entre 16 y 19 años, hay que tener en cuenta que la gran mayoría de los que participan activamente en el mercado de trabajo tienen bajos niveles de estudios, lo que hace que se encuentren en una situación débil en momentos adversos. Es decir, a la juventud y a la falta de experiencia laboral se une un bajo nivel de cualificación y, por tanto, pocos recursos con los que hacer frente a las dificultades. Además, la mejora del nivel educativo de la población también agrava su situación relativa al tener

Tabla 5 – Evolución de los parados por sexo y nivel educativo. En miles. Cuarto trimestre de 2007-Segundo trimestre de 2011

	Educación Primaria y analfabetos	Primera etapa de Educación Secundaria	Segunda etapa de Educación Secundaria	Técnicos-profesionales de Grado Medio	Universidad	Total
Hombres						
2007	234,0	319,2	176,9	52,1	97,5	879,2
2011	618,5	1.007,2	568,6	179,6	234,3	2.608,2
Diferencia	384,5	688,0	391,7	127,5	136,8	1.729,0
% de variación	164,3	215,5	221,4	244,7	140,3	196,7
Mujeres						
2007	197,7	360,7	254,3	78,0	157,7	1.048,3
2011	386,9	736,7	588,1	171,2	342,5	2.225,6
Diferencia	189,2	376,0	333,8	93,2	184,8	1.177,3
% de variación	95,7	104,2	131,3	119,5	117,2	112,3
Total						
2007	431,7	679,9	431,2	130,1	255,2	1.927,5
2011	1.005,4	1.743,9	1.156,7	350,8	576,8	4.833,8
Diferencia	573,7	1.064,0	725,5	220,7	321,6	2.906,3
% de variación	132,9	156,5	168,3	169,6	126,0	150,8

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Gráfico 11 – Evolución de la tasa de paro por sexo y nivel educativo. 2000-2011



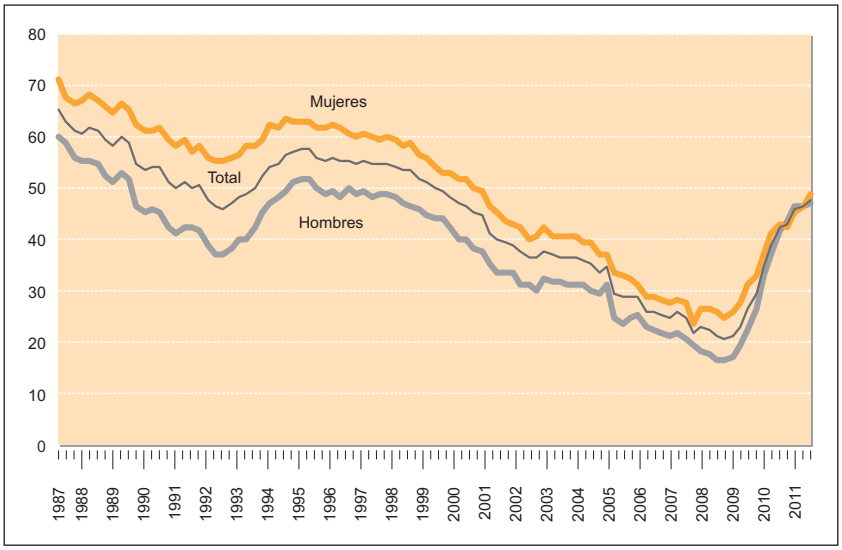
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

que competir con otros jóvenes más preparados. Por otra parte, es necesario tener en cuenta que estos jóvenes ocupaban los puestos menos cualificados que –como ya se ha visto– son los que se han perdido en mayor medida, puesto que, en muchos casos, están ligados a la construcción y la industria, los dos sectores más afectados por la crisis económica.

2.2 El paro de larga duración

Una de las conclusiones más habituales en los análisis sobre el desempleo es que conforme aumenta el período en paro, disminuyen las posibilidades de vuelta a la ocupación. Con el paso del tiempo, el capital humano acumulado, ya sea formal o informalmente, se pierde y la reinserción se complica. De ahí que entre las recomendaciones de política laboral se incluyan medidas para evitar el paro de larga duración y se fomente la participación en políticas activas durante los primeros meses de paro, de forma que se vuelva al empleo antes de que trascurra un año.

Gráfico 12 – Evolución de los parados que llevan un año o más en situación de desempleo por sexo. En porcentaje respecto al total de parados. 1987-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

El desempleo de larga duración en España es de los más altos de la Unión Europea. Como se puede apreciar en el gráfico 12, entre 1987 y 1997, el porcentaje de personas que llevaban más de un año en situación de desempleo estaba por encima del 50%, siendo superior para las mujeres que para los hombres. La expansión iniciada en los años noventa redujo este porcentaje, que alcanzó su mínimo en 2008 (21%), y también la brecha entre hombres y mujeres.

El brusco aumento del desempleo ha dado lugar también a un incremento del paro de larga duración. En el segundo trimestre de 2011, el porcentaje de personas con más de un año de antigüedad en el desempleo ascendía al 47,8%. Al igual que ocurre con el desempleo, también en el paro de larga duración se ha eliminado la tradicional mayor incidencia femenina.

2.3 Incidencia del paro en las familias

El desempleo es una situación preocupante a nivel individual pero también lo es, incluso más, desde una perspectiva familiar. La posición que ocupa en la familia cada persona es una variable clave, puesto que la probabilidad de estar empleado de cada miembro de la familia depende de esa posición. Los maridos son los que tienen mayor índice de ocupabilidad, en el extremo opuesto se encuentran los hijos que estudian y en las posiciones

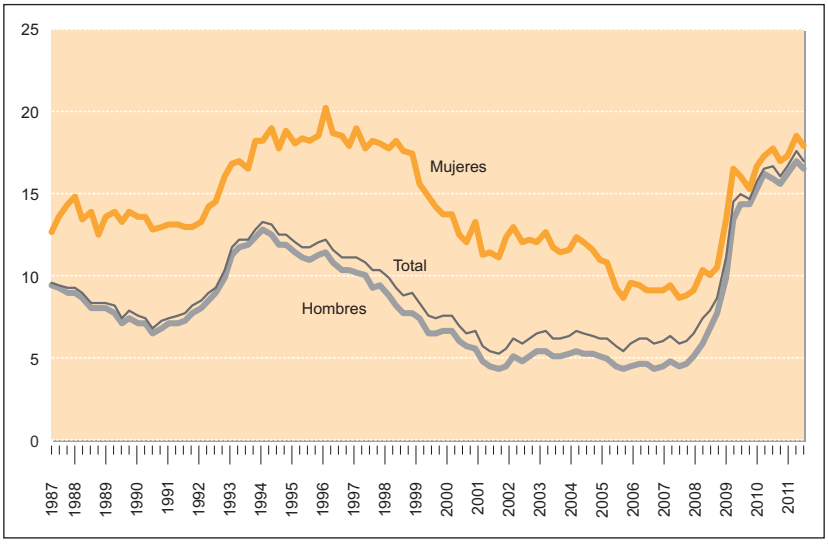
intermedias las esposas y los hijos que no estudian[9]. Como consecuencia, el efecto del desempleo sobre la unidad familiar será distinto en función de qué posición ocupe la persona parada.

La mayor intensidad de la crisis actual, respecto a la experimentada en 1991-1994, también se ve reflejada en el rápido crecimiento de la tasa de paro de las personas de referencia en el hogar (gráfico 13). El máximo se alcanzó en 1994, con más de un 13%, pero cayó durante la etapa de expansión hasta situarse ligeramente por encima del 5%. Sin embargo, en apenas tres años ha aumentado intensamente hasta superar el 15%. También en este indicador la habitual brecha entre hombres y mujeres se ha cerrado prácticamente.

Otra de las consecuencias más negativas del desempleo es el incremento del número de hogares en los que todas las personas activas se encuentran en paro. Como se puede observar en la tabla 6, el porcentaje de hogares en esta situación en el último trimestre de 2007 no llegaba al 4%, pero en el segundo trimestre de 2011 superaba el 10,5%. De la misma forma, la proporción de hogares en los que todos los activos están ocupados se ha reducido en casi 16 puntos porcentuales.

En los hogares en los que no hay ningún ocupado, no se percibía ningún ingreso en un 9,6% de los casos en el segundo trimestre de 2011. Sin

Gráfico 13 – Evolución de la tasa de paro de la persona de referencia del hogar por sexo. 1987-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

[9] Garrido, L. (1998): "La ocupabilidad en la familia", en *Papeles de Economía Española*, 77, p. 41-90.

Tabla 6 – Evolución de la incidencia del paro en viviendas familiares con al menos un activo por proporción de parados. En porcentaje. 2007-2011

	Todos los activos son parados	Al menos la mitad de los activos son parados	Todos los activos son ocupados
2007TIV	3,56	10,50	86,23
2011TII	10,53	25,15	70,52

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

duda, el sistema de prestaciones por desempleo y los programas temporales de protección por desempleo han contribuido a mejorar situaciones que con otro escenario serían de necesidad. Aunque este porcentaje no se puede calificar como elevado, la duración de la crisis probablemente contribuya a aumentar el número de hogares sin ingresos, puesto que el trabajo es la principal fuente de renta de las familias.

3. Evolución sectorial del empleo y de la actividad empresarial

Una parte muy relevante del incremento del desempleo se debe a la pérdida de puestos de trabajo en la construcción. En este apartado se intentará analizar con mayor profundidad la evolución de los ocupados por ramas de actividad. Se examinarán no sólo aquellas que han perdido empleo, sino también las que han tenido una evolución más positiva durante estos años de crisis económica. Además, se estudiará la dinámica empresarial para observar en qué actividades se han creado más empresas y cuáles han tenido menor mortalidad.

3.1 Evolución de los ocupados por rama de actividad

El empleo en España está muy concentrado en unas pocas ramas de actividad. En 2008, tres ramas superaban el 10% del total: la "Industria manufacturera", el "Comercio" y la "Construcción" (tabla 7). Ya se ha mencionado que la pérdida de empleo registrada desde 2007 no se ha distribuido de forma homogénea, sino que se ha concentrado fundamentalmente en la "Construcción" y en la "Industria manufacturera", con una reducción de más de 1,2 millones y de casi 750.000 puestos de trabajo, respectivamente[10]. Éstas son dos de las ramas en las que se concentra la mayor parte del empleo en España, por lo que el impacto de la pérdida de puestos de trabajo

[10] Estas cifras corresponden a la variación entre el primer trimestre de 2008 y el segundo de 2011. El cambio en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas en 2008 lleva a una ruptura de las series, por lo que, para mantener la homogeneidad se realizarán comparaciones desde el primer trimestre de 2008.

Tabla 7 – Evolución de los ocupados por rama de actividad. Valor absoluto en miles y porcentaje. Primer trimestre de 2008-Segundo trimestre de 2011

	Valor absoluto		Porcentaje		Variación	
	2008	**2011**	**2008**	**2011**	**Absoluta**	**Porcentual**
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	863,7	741,2	4,23	4,05	–122,5	–14,2
Industrias extractivas	53,2	42,6	0,26	0,23	–10,6	–19,9
Industria manufacturera	3.072,8	2.324,1	15,06	12,70	–748,7	–24,4
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	72,3	82,1	0,35	0,45	9,8	13,6
Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	115,1	128,9	0,56	0,70	13,8	12,0
Construcción	2.670,3	1.430,2	13,09	7,81	–1.240,1	–46,4
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	3.210,2	2.932,7	15,73	16,02	–277,5	–8,6
Transporte y almacenamiento	955,2	878,6	4,68	4,80	–76,6	–8,0
Hostelería	1.396,4	1.435,7	6,84	7,84	39,3	2,8
Información y comunicaciones	526,4	515,1	2,58	2,81	–11,3	–2,1
Actividades financieras y de seguros	518,1	460,5	2,54	2,52	–57,6	–11,1
Actividades inmobiliarias	121,2	96,8	0,59	0,53	–24,4	–20,1
Actividades profesionales, científicas y técnicas	876,1	825,5	4,29	4,51	–50,6	–5,8
Actividades administrativas y servicios auxiliares	915,4	919,4	4,49	5,02	4,0	0,4
Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	1.223,6	1.442,0	6,00	7,88	218,4	17,8
Educación	1.159,2	1.199,0	5,68	6,55	39,8	3,4
Actividades sanitarias y de servicios sociales	1.182,7	1.413,9	5,80	7,72	231,2	19,5
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	281,4	319,6	1,38	1,75	38,2	13,6
Otros servicios	435,9	381,0	2,14	2,08	–54,9	–12,6
Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico y como productores de bienes y servicios para uso propio	750,8	729,6	3,68	3,99	–21,2	–2,8
Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales	2,2	4,6	0,01	0,03	2,4	109,1
Total	**20.402,3**	**18.303,0**	**100**	**100**	**–2.099,3**	**–10,3**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

en estas actividades tiene un efecto muy negativo sobre el conjunto de la economía. De hecho, la "Construcción" ha pasado de suponer un 13,09% en 2008 a un 7,81% en 2011 y la "Industria manufacturera" de un 15,06% a un 12,7%.

Respecto al "Comercio", una parte muy relevante de la pérdida de puestos de trabajo se vincula con la ocupación por cuenta propia. En esta rama de actividad, más de una cuarta parte de los ocupados son autónomos (con o sin empleados) y casi un 30% de la reducción del empleo se debe a su disminución.

Cuatro sectores suponían entre el 5% y el 10% del empleo en 2008: "Hostelería", "Administración Pública", "Actividades sanitarias y de servicios sociales" y "Educación". La ocupación en estas ramas ha tenido una evolución positiva en los últimos tres años. Sin embargo, el crecimiento del empleo no puede depender de ellas, ya que, excepto la "Hostelería", el resto corresponden fundamentalmente al sector público, cuyo aumento está limitado con la actual reducción del gasto público a la que se enfrentan la mayor parte de los países.

La "Hostelería" es un sector caracterizado por la estacionalidad, de forma que aumenta la ocupación en el segundo y tercer trimestres del año y la pierde en el primero y en el cuarto. Su crecimiento durante el segundo trimestre de 2011 ha sido más intenso que en los tres años anteriores, aunque no implica que la ocupación de esta rama de actividad vaya a suponer un mayor porcentaje del empleo total. Además, entre las desventajas de este sector cabe destacar que emplea principalmente mano de obra poco cualificada, lo que reduce las posibilidades de mejora de la productividad de la economía.

En la tabla 8 se muestra la evolución del número de ocupados en números índice, tomando como referencia el primer trimestre de 2008 para las distintas ramas de actividad de la economía. Destacan las pérdidas de la "Construcción", de la "Industria manufacturera" y de las "Actividades inmobiliarias" sobre el resto. Como ya se ha mencionado, el número de ocupados de la "Construcción" en la actualidad es casi la mitad de los que había en el primer trimestre de 2008, con una pérdida de más de 1,2 millones de puestos de trabajo. Aunque el ritmo de destrucción de empleo se ha reducido –y no llega a superar el 9% registrado en el último trimestre de 2008 y el primero de 2009–, aún se mantiene por encima del 4%. La rama de "Actividades inmobiliarias", dada su vinculación con la "Construcción", ha tenido una evolución similar, si bien su impacto es sustancialmente menor dado que el volumen de empleo no llegaba al 1%, frente a más del 13% que suponía la construcción en 2008.

La dependencia de la economía española del sector de la "Construcción" es evidente. El crecimiento experimentado hasta 2007 se concentró claramente en este sector y la pérdida de empleo afectó de la forma que ya conocemos. Entre el primer trimestre de 1994 y el tercero de 2007, el número total de ocupados aumentó en más de ocho millones, de los cuales un 19,7% se concentraron en la "Construcción" y un 16,7% en "Actividades

Tabla 8 – Evolución de los ocupados por rama de actividad. En números índice. Base primer trimestre de 2008=100. 2008-2011

	2008	2009	2010	2011
Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales	77,3	127,3	131,8	209,1
Actividades sanitarias y de servicios sociales	111,6	112,7	117,4	119,5
Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	107,5	113,1	117,3	117,8
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	106,1	111,2	115,5	113,6
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	112,7	107,5	115,1	113,6
Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	111,4	107,6	102,2	112,0
Educación	102,0	101,4	102,0	103,4
Hostelería	101,0	98,5	94,8	102,8
Actividades administrativas y servicios auxiliares	101,1	98,3	98,3	100,4
Información y comunicaciones	106,4	95,0	96,0	97,9
Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico y como productores de bienes y servicios para uso propio	100,5	100,6	97,4	97,2
Actividades profesionales, científicas y técnicas	98,9	96,6	96,0	94,2
Transporte y almacenamiento	103,1	96,4	97,7	92,0
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	99,0	91,0	92,2	91,4
Actividades financieras y de seguros	93,7	91,9	86,2	88,9
Otros servicios	95,1	93,3	81,4	87,4
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	93,1	90,6	93,1	85,8
Industrias extractivas	89,5	88,3	88,0	80,1
Actividades inmobiliarias	91,8	67,2	67,4	79,9
Industria manufacturera	90,8	79,1	77,3	75,6
Construcción	81,7	67,5	58,9	53,6
Total	**97,3**	**91,4**	**90,2**	**89,7**

Nota: Datos de cuartos trimestres salvo para el 2011, que son del segundo trimestre.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

inmobiliarias y de servicios empresariales". Este crecimiento supuso que esta actividad duplicara su peso en el empleo, de un 5% a casi un 10%[11].

[11] España es, junto con Irlanda y Portugal, el país de la Unión Europea en el que la "Construcción" tiene mayor peso en términos de ocupación, superando el 12% y habiendo crecido en torno a cuatro puntos en la última década.

Una vez acotadas las ramas de actividad en las que se ha centrado la crisis, la cuestión es saber si hay algún sector alternativo en el que se pueda depositar la esperanza en la creación de empleo durante los próximos años. En el último trienio se ha incrementado la ocupación en algunas actividades del sector terciario, como son las "Actividades sanitarias y de servicios sociales" o las "Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento", además de "Administración Pública y defensa".

El panorama que muestran los datos de las tablas 7 y 8 no permite dar una respuesta clara acerca de las actividades que podrían generar empleo, puesto que la mayoría de las que presentan una evolución positiva están vinculadas al sector público. Únicamente las "Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento" han tenido una trayectoria positiva, pero dado el pequeño tamaño de este sector (inferior al 2%) no se puede confiar en esta rama de actividad como una vía para reducir el desempleo de forma sustancial.

3.2 Dinámica empresarial y supervivencia

Un factor a tener en cuenta en el análisis de los efectos de la crisis es la estructura de las empresas españolas. Su tamaño es una variable clave que explica comportamientos diferenciados entre las empresas. Una de las características de las empresas en España es el predominio de las pequeñas y medianas empresas (pymes), rasgo común a muchos países europeos.

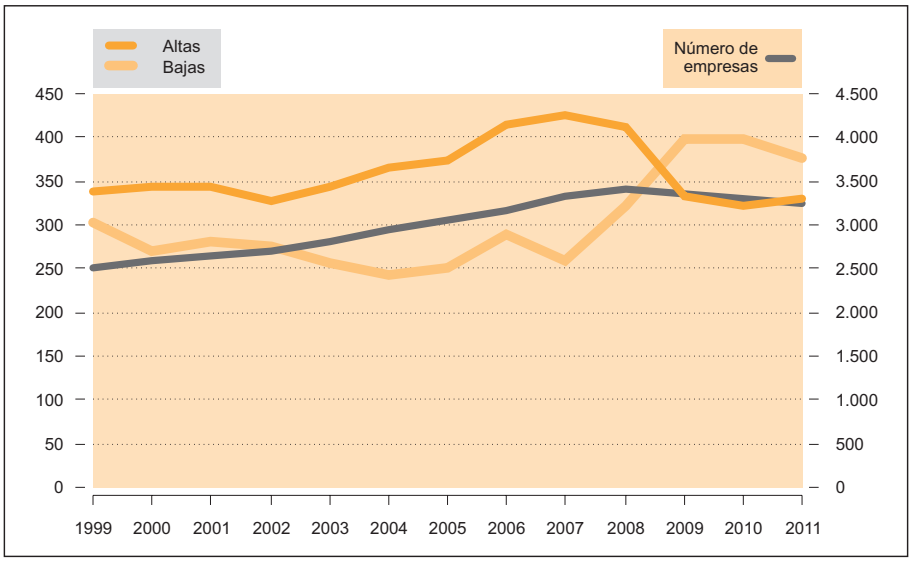
Los datos del *Directorio Central de Empresas* muestran que durante la última década el porcentaje de empresas con menos de 10 trabajadores se ha mantenido estable en torno al 94% y más de la mitad no tenía ningún trabajador.

El número de empresas el 1 de enero de 2011 ascendía a 3.250.576, un 29,1% más que once años antes (gráfico 14). El máximo se alcanzó en 2008, con 3,4 millones de empresas (un 35,9% más que en 1999). El proceso de destrucción de empleo en los tres últimos años ha ido acompañado también de una reducción en el número de empresas.

Hasta 2008, el clima económico favoreció tanto la aparición de nuevas empresas como la permanencia de las existentes, de forma que el número de empresas crecía de forma sostenida. Con la excepción de 2002, las altas aumentaron hasta 2008 a un ritmo elevado, mientras que las bajas se mantenían estables en torno a las 250.000 anuales. En consecuencia, el número de empresas crecía a una tasa de un 3%-4% anual.

El cambio de tendencia (descenso en el número de altas y aumento en el de bajas) se observa ligeramente en 2008 y con claridad en 2009. En este año, las altas se reducen un 18,7% y las bajas aumentan un 23,5%, con el resultado de un descenso del 1,9% en el número total de empresas. Se puede

Gráfico 14 – Evolución del número de empresas, de las altas y de las bajas. En miles. 1999-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Directorio Central de Empresas (DIRCE)*, varios años.

apreciar que las bajas, que se habían mantenido relativamente constantes en torno a las 250.000 por año, se elevan hasta alcanzar las 400.000 en 2010. De hecho, en los tres últimos años el número de bajas supera al de altas, un balance negativo que hace que se reduzca el número total de empresas.

Esta evolución de las altas y las bajas de las empresas ha sido sustancialmente distinta en función de la rama de actividad. En la tabla 9 se puede observar que una destaca sobre las demás: las "Actividades inmobiliarias". En 2007, el número de altas en este sector triplicaba el existente en 1999. En ese mismo período, también las bajas crecieron, situándose por encima del resto de actividades. Sin embargo, este proceso no tuvo la misma intensidad, de forma que el número de empresas de actividades inmobiliarias se multiplicó por tres, pasando de 71.405 en 1999 a 237.325 en 2008. Esta rama suponía un pequeño porcentaje del total de empresas en 1999, un 2,8%, porcentaje que llegó al 7% en 2008 (tabla 10). La magnitud de su crecimiento da una idea muy clara de la intensidad de la burbuja inmobiliaria en nuestro país.

Otra de las ramas de actividad que ha tenido un crecimiento intenso en el período de análisis ha sido la "Construcción", que pasó de suponer el 10,8% del total de las empresas al 14,6%. Su dinámica ha sido muy similar a la de las "Actividades inmobiliarias", puesto que ambas están muy relacionadas. En 2007 había casi un 80% más de empresas que en 1999, mientras que en 2009 se volvió al nivel del año 2000. Las bajas, que entre 1999 y 2005 eran un número muy estable, empiezan a aumentar en 2007, alcanzando su máximo en 2009.

Tabla 9 – Evolución de las altas y las bajas de empresas por ramas de actividad. En números índice. 1999=100. 1999-2009

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Altas										
Industria	94,3	93,8	86,3	81,3	76,5	74,6	72,6	79,8	81,6	79,7
Construcción	108,0	115,5	114,0	124,9	138,4	136,6	167,6	179,7	159,1	107,6
Comercio	98,8	97,3	90,7	92,7	94,9	95,6	95,6	91,2	91,6	84,1
Hostelería	103,8	98,5	96,1	101,2	110,1	101,3	103,8	102,0	105,2	102,0
Transporte	100,4	94,4	93,6	91,1	91,1	98,3	106,3	118,0	111,2	84,6
Intermediación financiera	113,2	111,8	90,6	106,0	101,2	96,0	114,0	117,6	138,2	115,5
Actividades inmobiliarias	99,8	107,5	103,6	119,7	147,2	211,6	274,6	296,1	229,0	127,5
Actividades empresariales	98,2	103,0	95,9	103,0	111,9	107,4	123,9	125,5	127,5	91,7
Educación	105,1	103,0	92,7	96,0	107,4	119,9	128,6	134,2	132,4	135,7
Sanidad	100,8	100,2	91,4	92,4	91,5	100,5	107,7	108,5	110,9	107,5
Otros servicios	111,1	100,3	100,0	103,7	117,9	128,7	143,9	150,4	156,0	148,8
Total	**101,6**	**101,7**	**96,4**	**101,2**	**108,0**	**110,3**	**122,4**	**125,7**	**121,2**	**98,5**
Bajas										
Industria	83,8	85,2	80,8	75,6	65,6	67,9	80,7	63,0	70,2	83,1
Construcción	86,7	97,3	98,4	102,9	101,7	107,3	135,2	129,2	174,3	303,6
Comercio	87,1	88,4	86,0	77,9	71,6	73,3	83,4	72,2	83,9	87,8
Hostelería	84,2	89,7	88,3	81,7	77,2	89,6	88,2	82,1	91,1	90,8
Transporte	90,3	96,6	82,2	78,1	73,3	74,8	90,6	76,7	88,8	96,4
Intermediación financiera	103,7	117,0	133,4	92,1	79,4	84,7	92,3	91,2	120,0	143,2
Actividades inmobiliarias	107,1	122,7	123,4	121,9	134,5	120,5	158,7	137,5	257,1	385,2
Actividades empresariales	96,0	96,7	94,3	86,9	86,0	82,6	95,7	89,2	116,3	136,8
Educación	106,3	121,1	117,7	102,7	103,9	98,4	110,7	108,3	130,7	139,6
Sanidad	92,2	94,9	98,7	80,0	76,8	68,6	75,4	71,1	88,3	106,6
Otros servicios	91,3	90,9	90,3	89,8	91,2	102,4	116,7	110,4	138,7	148,9
Total	**89,1**	**93,0**	**90,8**	**84,6**	**80,5**	**83,3**	**95,6**	**86,1**	**106,8**	**131,9**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Directorio Central de Empresas (DIRCE)*, varios años.

En definitiva, estos datos relacionados con la dinámica empresarial muestran que el crecimiento del número de empresas vinculadas a la "Construcción" y a las "Actividades inmobiliarias" alcanzaba cifras no registradas en ningún otro sector antes de 2007, por lo que dichas ramas estaban sobrerrepresentadas en la economía española. Entre 2007 y 2009, el ajuste que se ha producido vuelve a situar a estos sectores en niveles aún por encima de la situación del año 2000 pero, sin duda, menores a los registrados en 2007.

Esta dinámica empresarial de altas y bajas tampoco es homogénea según el estrato de asalariados. De hecho, la mortalidad empresarial ha aumentado especialmente en las pequeñas y medianas empresas, que también son las que han experimentado un mayor crecimiento en la última dé-

Tabla 10 – Evolución de las empresas en funcionamiento por ramas de actividad. En porcentaje. 1999-2009

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Industria	9,4	9,3	9,2	9,1	8,8	8,4	8,0	7,6	7,3	7,2	7,3
Construcción	10,8	11,3	11,9	12,4	12,8	13,3	13,6	14,1	14,6	14,6	13,2
Comercio	31,2	30,5	30,1	29,4	28,7	28,1	27,5	26,3	25,3	24,6	24,8
Hostelería	10,1	10,1	10,0	9,8	9,7	9,6	9,2	8,9	8,6	8,4	8,7
Transporte	9,0	8,7	8,5	8,4	8,2	7,9	7,7	7,5	7,3	7,2	7,3
Intermediación financiera	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	1,9	2,0
Actividades inmobiliarias	2,8	3,1	3,3	3,5	3,8	4,1	4,8	5,7	6,5	6,9	7,0
Actividades empresariales	14,4	14,7	14,4	14,7	15,1	15,4	15,7	16,1	16,4	16,7	17,0
Educación	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	1,9	1,9	2,0	2,1
Sanidad	3,7	3,7	3,8	3,8	3,8	3,8	3,7	3,8	3,8	3,8	4,0
Otros servicios	5,2	5,4	5,3	5,4	5,6	5,8	6,2	6,3	6,3	6,5	6,8
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Directorio Central de Empresas (DIRCE)*, varios años.

cada. En la tabla 11 se observa que las empresas sin asalariados son las que registraron un mayor crecimiento en el número de altas entre 1999 y 2007 (un 42,1% frente al 25,7% del total). La evolución de las bajas fue la contraria: se redujeron más de un 20% hasta 2007 y aumentaron los dos años siguientes, hasta registrar en 2009 un incremento del 2,6% respecto a 1999.

En un momento de crisis, el espíritu emprendedor es un factor clave para encontrar el camino hacia la creación de empleo; pero no parece que se vaya a poder materializar si no mejora el acceso al crédito de las pequeñas empresas. Así, algunas de las medidas llevadas a cabo por el Gobierno consisten en líneas de crédito del Instituto de Crédito Oficial (ICO) dirigidas a autónomos y pymes y parte de los incentivos al empleo incluidos en la reforma laboral se dirigen especialmente a estas empresas (se eliminan las cotizaciones a la Seguridad Social durante un año en los contratos a tiempo parcial de jóvenes y parados de larga duración). No obstante, una reforma del sistema financiero que elimine dudas sobre la solvencia de las entidades bancarias es clave.

4. Políticas de mercado de trabajo en tiempos de crisis

En momentos como el presente, las políticas relacionadas con el mercado de trabajo se convierten en un instrumento básico de política económica. En este sentido, desde que comenzó la crisis económica, uno de los temas de debate ha sido la reforma del mercado de trabajo en aspectos como

Tabla 11 – Evolución de las altas y bajas de empresas por estrato de asalariados. En números índice. Base 1999=100. 1999-2011

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Altas												
Sin asalariados	111,4	112,2	106,1	110,4	116,7	122,2	138,4	142,1	138,1	113,9	110,1	116,1
De 1 a 5 asalariados	81,3	80,2	77,0	82,9	90,7	87,5	93,1	95,3	90,0	71,6	68,4	65,9
De 6 a 9 asalariados	95,3	102,2	96,0	101,1	110,5	104,0	107,2	108,1	102,5	70,6	63,0	61,9
De 10 a 19 asalariados	96,1	92,7	85,0	88,3	99,1	91,6	86,0	92,7	87,7	56,5	48,3	43,1
De 20 o más asalariados	105,5	89,3	81,3	77,8	79,7	78,9	75,2	80,2	68,7	46,4	43,5	36,6
Total	**101,6**	**101,7**	**96,4**	**101,2**	**108,0**	**110,3**	**122,4**	**125,7**	**121,2**	**98,5**	**94,7**	**97,7**
Bajas												
Sin asalariados	82,8	85,4	82,7	76,8	77,5	74,9	91,6	78,9	100,5	102,6	118,7	108,7
De 1 a 5 asalariados	104,1	110,1	109,6	101,6	87,0	102,7	105,3	103,6	122,1	215,7	169,2	173,2
De 6 a 9 asalariados	111,2	130,0	132,1	128,5	100,9	128,7	121,0	125,2	138,7	133,8	145,0	112,2
De 10 a 19 asalariados	111,6	126,2	121,1	118,0	95,7	117,6	105,0	101,3	122,8	122,0	142,0	97,4
De 20 o más asalariados	122,1	140,0	127,3	126,7	94,0	91,1	84,8	85,7	107,0	105,1	128,4	81,2
Total	**89,1**	**93,0**	**90,8**	**84,6**	**80,5**	**83,3**	**95,6**	**86,1**	**106,8**	**131,9**	**132,1**	**124,8**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Directorio Central de Empresas (DIRCE)*, varios años.

la contratación, el despido, la negociación colectiva o las políticas activas. La negociación no ha sido fácil, como muestra el hecho de que la reforma finalmente llevada a cabo no haya tenido el apoyo ni de sindicatos ni de organizaciones empresariales.

En este apartado se revisan las medidas tomadas en el ámbito del mercado de trabajo, comenzando con la reforma aprobada en 2010 y siguiendo con los programas de protección por desempleo y los cambios en las políticas activas, prestando una especial atención al Servicio Público de Empleo Estatal y a las dos medidas que se llevan la mayor parte del gasto: las bonificaciones a la contratación y la formación.

4.1 La reforma laboral de 2010

La falta de acuerdo entre Gobierno e interlocutores sociales motivó la aprobación unilateral del Real Decreto-Ley 10/2010, de 16 de junio, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo. Posteriormente, se aprobó la Ley 35/2010, de 17 de septiembre, que convalidaba este Real Decreto-Ley con algunas modificaciones derivadas de la tramitación parlamentaria.

La reforma tiene tres objetivos fundamentales: reducir la dualidad del mercado laboral, reforzar los instrumentos de flexibilidad interna en el desarrollo de las relaciones laborales y elevar las oportunidades de las personas desempleadas, en especial de los jóvenes.

En cuanto al primer objetivo, la reducción de la temporalidad en el mercado de trabajo, se establece un límite temporal máximo en los contratos de obra o servicio de tres años (ampliable a cuatro años por convenio), a partir del cual los trabajadores serán considerados indefinidos. También se introducen cambios en la normativa aprobada en 2006 para evitar el encadenamiento sucesivo de contratos temporales. Asimismo, se aumenta la indemnización por finalización de la mayoría de los contratos temporales de 8 a 12 días, esta medida se introducirá de forma progresiva hasta 2015, dada la situación de crisis.

Para facilitar la contratación indefinida, se generaliza el contrato de fomento de la contratación indefinida introducido en la reforma de 1997, que implica una menor indemnización (33 días por año trabajado) en caso de improcedencia de un despido económico objetivo. Así, con la reforma de 2010, los colectivos a los que puede realizarse este contrato son:

1. Trabajadores inscritos en la oficina de empleo que cumplan alguna de las siguientes condiciones:

— Jóvenes de 16 a 30 años.

— Mujeres que se contraten para prestar servicios en profesiones u ocupaciones con un menor índice de empleo femenino; mujeres

en los dos años siguientes a la fecha de parto, adopción o acogimiento; mujeres que se reincorporen tras una inactividad laboral de cinco años; mujeres víctimas de violencia de género.

— Personas mayores de 45 años.

— Personas con discapacidad.

— Personas que lleven, al menos, un mes inscritas ininterrumpidamente como demandantes de empleo.

— Parados que, en los dos años anteriores a la contratación, hubieran estado contratados exclusivamente mediante contratos temporales (incluidos los formativos).

— Parados a los que, en los dos años anteriores a la contratación, se les hubiera extinguido un contrato indefinido en una empresa distinta.

2. Trabajadores contratados en la misma empresa de forma temporal con fecha anterior al 18 de junio de 2010 y a quienes se les transforme el contrato antes del 31 de diciembre de 2010. En caso de que el contrato se celebrara con posterioridad al 18 de junio de 2010, la transformación podría realizarse antes del 31 de diciembre de 2011 si el contrato temporal fuera inferior a seis meses (esta condición no se aplica a los contratos formativos)[12].

Respecto a los costes de despido de la contratación indefinida, el Fondo de Garantía Salarial (FOGASA) asume una parte de las indemnizaciones (ocho días) que deben pagar las empresas (excepto en el caso de despidos disciplinarios). Esta medida se establece con carácter coyuntural y quiere servir como vía de tránsito hacia un modelo de capitalización individual, similar al modelo austriaco, que consiste en la creación de una cuenta de ahorro individual en la que las empresas ingresan una parte del salario para que el trabajador puede percibirlo en caso de despido, movilidad geográfica o jubilación. Sin embargo, las dificultades para poner en marcha este Fondo de Capitalización sin aumentar las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social en un entorno de crisis económica[13] han motivado la ampliación de la duración de esta medida en un año, de forma que el FOGASA asume ocho días de salario en las indemnizaciones por despido cuando se produce por causas económicas, organizativas, técnicas o de producción.

---

[12] El Real Decreto-Ley 10/2011 prorroga la conversión de contratos temporales en contratos de fomento de la contratación indefinida, de forma que también podrán transformarse en indefinidas las contrataciones temporales realizadas antes del 28 de agosto de 2011 si se cambian antes del 31 de diciembre de 2011 y las realizadas a partir del 28 de agosto de 2011 si se transforman antes del 31 de diciembre de 2012.

[13] Véase el Informe del Grupo de Expertos sobre el Fondo de Capitalización para los trabajadores (http://www.tt.mtin.es/periodico/laboral/201109/Infor_grupo_expert_%20F_Capit_trab.pdf).

También, en relación con los costes de despido, se ha hecho una nueva redacción de las causas del despido por razones económicas, técnicas, organizativas o de producción, con el objetivo de mejorar su funcionamiento. La reforma trata de clarificar y precisar esas razones para facilitar el despido procedente por causas objetivas, que apenas se utiliza a pesar de la situación económica. M. A. Malo[14] muestra que la legislación sobre despidos creó incentivos para gestionar los despidos económicos como despidos disciplinarios. Además, la Ley 45/2002, sin que fuera su objetivo, creó un mecanismo de despido rápido y sencillo, de manera que resulta más fácil tramitar el despido como improcedente, aunque la causa que motive el despido sea económica[15]. Es decir, la complejidad del procedimiento para realizar despidos económicos lleva a utilizar un mecanismo más caro pero más rápido, que compensa tanto a trabajadores (que obtienen una mayor indemnización) como a empresarios (que pueden reducir la plantilla con rapidez). De forma que, incluso en épocas de crisis, el despido económico no se utiliza por la incertidumbre de las empresas ante la posibilidad de un resultado judicial en contra. En este sentido, la reforma trata de clarificar el uso del despido económico[16]. Su efectividad dependerá de que la redacción reduzca la incertidumbre y, por tanto, se utilice más esta forma de despido en momentos de recesión[17].

El segundo objetivo, la potenciación de la flexibilidad interna en las relaciones laborales, justifica la toma de medidas relacionadas con la movilidad geográfica, los cambios en las condiciones de trabajo, las cláusulas de descuelgue salarial y las suspensiones de contratos y reducciones de la jornada laboral. Se trata de facilitar el ajuste de las empresas en caso de crisis por otras vías distintas a la reducción de empleo. Así, se facilita la reducción de la jornada laboral a través de expedientes de regulación de empleo.

La negociación colectiva ha sido también objeto de reforma. El Real Decreto-Ley 17/2011, de 10 de junio, de medidas urgentes para la reforma de la negociación colectiva, modifica un ámbito de las relaciones laborales que únicamente se había modificado en 1994. El cambio más relevante es que los convenios de empresa pasan a tener prioridad sobre los sectoriales, estatales, autonómicos o provinciales en materias como la cuantía del salario base y de los complementos salariales, el abono o compensación de

---

[14] Malo, M. A. (2005): "La evolución institucional del despido: una interpretación en términos de un accidente histórico", en *Revista de Historia Económica*, vol. XXIII, 1, p. 83-115.

[15] Malo, M. A. y Toharia, L. (2008): "La reforma de los despidos de 2002", en *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, 76.

[16] Véase un análisis detallado del marco legal de los despidos en España y de las posibles implicaciones de la reforma de 2010 en Malo, M. A. (2011): *Labour market policies in Spain under the current recession*, Ginebra: International Labour Organization.

[17] García, C., Malo, M. A. y Pérez Infante, J. I. (2010): "Dos cuestiones claves de la reforma laboral: despidos y negociación colectiva", en *Temas laborales: Revista Andaluza de Trabajo y Bienestar Social*, 107, p. 53-85.

las horas extraordinarias y la retribución específica del trabajo a turnos, la adaptación al ámbito de la empresa del sistema de clasificación profesional de los trabajadores y de las modalidades de contratación y las medidas para favorecer la conciliación entre vida laboral, familiar y personal[18].

El tercer objetivo, la mejora de las oportunidades de empleo de las personas desempleadas, en especial de los jóvenes, tiene como instrumento principal las bonificaciones a la contratación indefinida como parte de las políticas activas. Además, se introducen modificaciones en la regulación de los contratos para la formación con el fin de incentivar su uso. Por una parte, se bonifican totalmente las cotizaciones sociales y, por otra, se mejora el salario y el reconocimiento de las prestaciones por desempleo a su término.

Por último, también podemos señalar la publicación del Real Decreto-Ley 10/2011[19], el cual incluye nuevas medidas para mejorar la situación del mercado de trabajo. Probablemente la más sorprendente sea la suspensión durante dos años de la aplicación del artículo 15.5 del Estatuto de los Trabajadores. Este artículo supone la transformación de contrato temporal a indefinido de forma automática si el trabajador está contratado, en un período de 30 meses, durante un plazo superior a 24 meses, para el mismo o diferente puesto de trabajo con la misma empresa o grupo de empresas, mediante dos o más contratos temporales, sea directamente o a través de su puesta a disposición por empresas de trabajo temporal, con las mismas o diferentes modalidades contractuales de duración determinada. Por tanto, la suspensión de este artículo supone permitir el encadenamiento de contratos. El argumento con el que se pone en marcha esta medida es que parece que los contratos temporales no se renuevan con el fin de evitar su transformación directa en indefinidos. Sin embargo, no deja de ser contradictorio que, por una parte, se tomen medidas para favorecer la contratación indefinida (extensión del contrato indefinido de fomento, bonificaciones) y, por otra, a la vez, se favorezca la contratación temporal. Tanto el desempleo como la temporalidad son problemas graves en el mercado de trabajo, pero no estaría de más decidir cuál es la prioridad y establecer las medidas necesarias para conseguir los objetivos principales, en lugar de poner en marcha muchos programas dirigidos a una variedad de objetivos de tal forma que acaben entrando en conflicto.

Otra de las medidas incluidas en este Real Decreto-Ley es un nuevo contrato para el aprendizaje y la formación, dirigido a jóvenes entre 16 y 25 años –aunque hasta el 31 de diciembre de 2013 se podrá realizar también a jóvenes entre 25 y 29 años– sin cualificación profesional. La duración de este contrato será de entre uno y dos años –pudiendo prorrogarse un año

---

[18] Pérez Infante, J. I. (2011): "La reforma de la negociación colectiva", en *Tribuna Abierta,* en la web de la Asociación Española de Economía del Trabajo (http://www.aeet.eu).

[19] BOE de 30 de agosto de 2011.

más– y la jornada laboral será del 75% de la jornada laboral habitual en la empresa. Si las contrataciones realizadas con esta nueva figura suponen un incremento de la plantilla de la empresa, ésta tendrá derecho a una reducción del 100% de las cotizaciones a la Seguridad Social (75% en el caso de empresas de 250 o más trabajadores) durante toda la vigencia del contrato.

Durante los próximos meses, debemos seguir la evolución de los indicadores de mercado de trabajo y estudiar si la reforma consigue los resultados deseados, teniendo en cuenta la coyuntura económica en la que nos encontramos.

4.2 Políticas pasivas y activas de mercado de trabajo

Es habitual clasificar las políticas de mercado de trabajo como pasivas o activas. En el caso de las primeras, su objetivo es limitar el efecto de la pérdida de renta derivada del desempleo y procurar una renta mientras dura la búsqueda de empleo. Las segundas hacen referencia a aquellas medidas que intentan mejorar la posición relativa de los parados en el mercado de trabajo para favorecer su reinserción laboral.

En el gráfico 15 se muestra el gasto realizado por los países de la Unión Europea en el año 2009 (último disponible) en ambos tipos de políticas. Se puede observar que España es el país que dedica un mayor porcentaje a las políticas pasivas, consecuencia del hecho de que nuestro país presente la mayor tasa de paro de la UE. Respecto al gasto en políticas activas, nos situamos en la media europea, con un 0,786% del PIB. A la cabeza en este tipo de medidas se encuentran los países nórdicos, junto con Polonia (que ha duplicado su gasto respecto a los años anteriores), Bélgica, Holanda, Alemania y Francia.

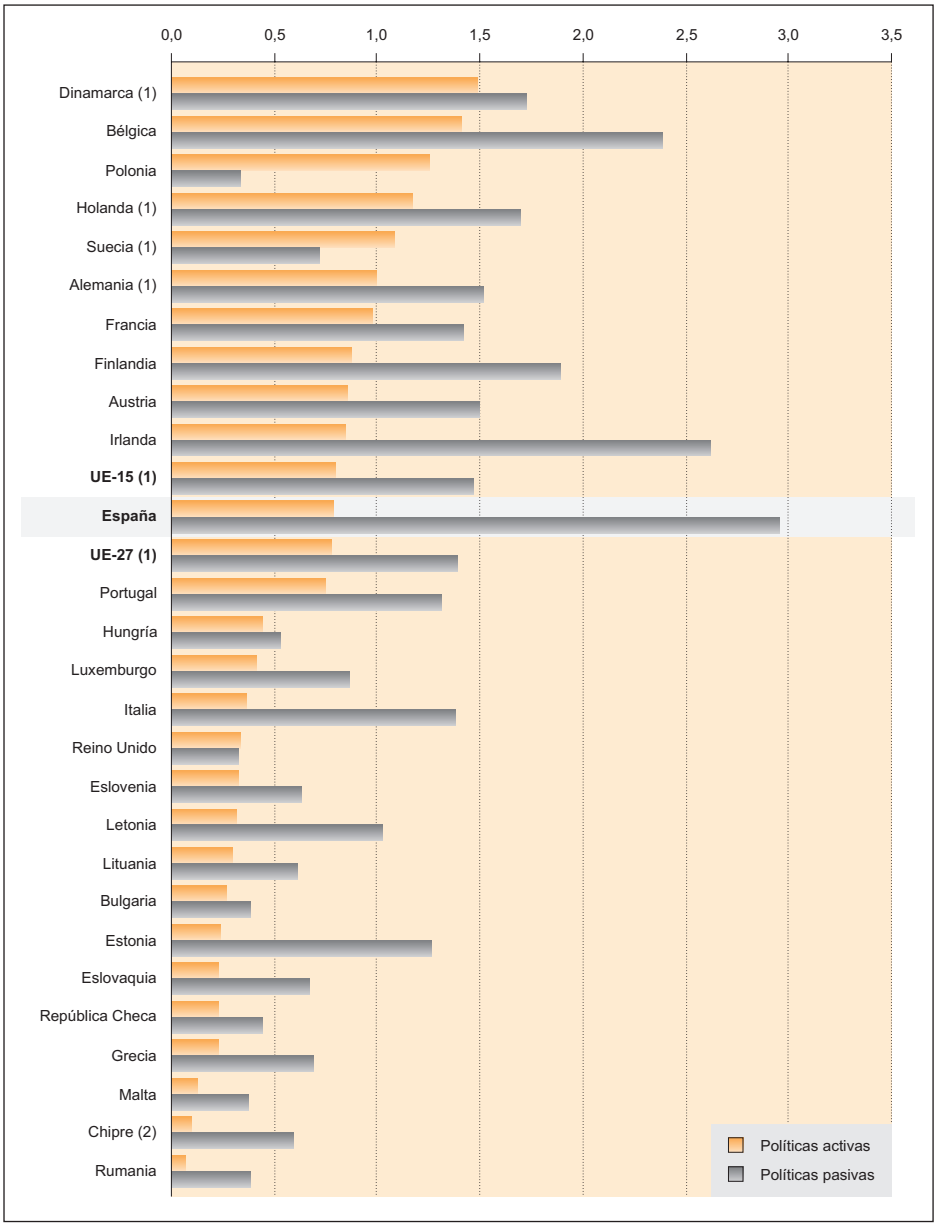
En nuestro país ha aumentado intensamente el gasto en políticas activas durante los últimos años. Sin embargo, aún estamos lejos de otros países, como los citados previamente, en los que hay una mayor relación entre políticas activas y pasivas.

En los epígrafes que siguen se revisan las principales medidas que se han puesto en marcha en España en términos de políticas de mercado de trabajo: las relacionadas con la protección por desempleo y las denominadas activas. Así, se detallarán algunos indicadores relacionados con el Servicio Público de Empleo Estatal, los programas de formación o las medidas de apoyo al empleo.

Programas temporales de protección por desempleo

El sistema de protección por desempleo es una institución clave en el mercado de trabajo. Su misión es procurar un cierto nivel de ingresos a las personas que han perdido su empleo, con el fin de apoyar el proceso de

Gráfico 15 – Gasto en políticas de mercado de trabajo por tipo de política en la Unión Europea. En porcentaje del PIB. 2009



Notas: (1) Datos estimados. (2) Datos provisionales.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

búsqueda y la reinserción en el mercado de trabajo. En una coyuntura económica con un desempleo alto, el papel de este sistema es más importante si cabe, puesto que el tiempo de tránsito entre un empleo y otro puede alargarse aumentando las situaciones de necesidad.

Además, el brusco incremento del número de personas desempleadas ha dado lugar a la puesta en marcha de medidas cuyo objetivo es, por una parte, mejorar las posibilidades de inserción laboral de quienes han perdido su puesto de trabajo y, por otra, procurar una fuente de ingresos mientras dura el período de paro.

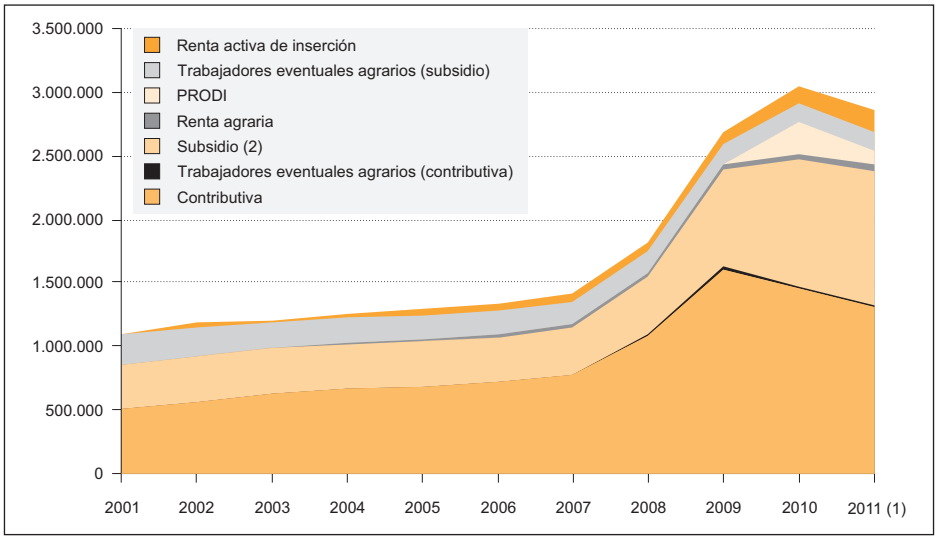
El sistema de prestaciones por desempleo español consta de una prestación por desempleo y de un subsidio por desempleo. Tienen derecho a la prestación por desempleo aquellos trabajadores que hayan perdido su trabajo y hayan cotizado por un período mínimo de 12 meses. La duración de esta prestación oscila entre un mínimo de 120 días y un máximo de 720. Una vez que ésta termina, algunos trabajadores pueden recibir también el subsidio por desempleo, si reúnen ciertos requisitos: haber finalizado el derecho a la prestación, no disponer de ingresos superiores al 75% del salario mínimo interprofesional y tener cargas familiares. Su duración depende de la edad del trabajador y de si tiene cargas familiares, oscilando entre los 6 y los 24 meses. No obstante, las personas mayores de 52 años pueden percibirlo hasta la edad de jubilación.

A partir de 2007, el número de trabajadores que acceden a la prestación o al subsidio por desempleo comienza a ascender como consecuencia del aumento del desempleo (gráfico 16). Si en 2005 y 2006 el número de perceptores de prestaciones se situaba en torno a los 670.000, en 2007 aumentaba un 7,8% respecto al año anterior y en 2008 superaba el millón de personas, lo que suponía un incremento de más del 40%. Esta misma subida se produce en 2009, de forma que eran más de 1,6 millones las personas que recibían una prestación contributiva.

La evolución del subsidio por desempleo es similar. Entre 2001 y 2006, el número de perceptores se había estabilizado en torno a 350.000. En cambio, en 2007 ascendía a casi 374.000, en 2008 alrededor de 450.000 y en 2009 más de 764.000 personas recibían esta renta. En resumen, la brutal pérdida de empleo sufrida a partir de 2007 da lugar a un incremento sustancial del número de trabajadores que dependen del sistema de protección por desempleo.

A partir de 2010 se observa una caída en el número de prestaciones. Sin embargo, no se trata de una reducción del número de parados, sino que es un reflejo del incremento del paro de larga duración y, por tanto, del agotamiento del derecho a la prestación dado que el número máximo de meses que se puede recibir es de 24. De hecho, el número de perceptores del subsidio continúa aumentando y se sitúa en casi un millón de personas.

Gráfico 16 – Evolución de los beneficiarios de prestaciones por desempleo por tipo de prestación. Medias anuales. 2001-2011



Notas: (1) Media de enero a julio. (2) En 2009 incluye los datos del Programa Temporal de Protección por Desempleo e Inserción (PRODI).

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Trabajo e Inmigración, *Boletín de estadísticas laborales*, varios números.

Con esta situación, parte de las medidas tomadas por el Gobierno han consistido en la extensión del derecho a recibir algún tipo de subsidio por desempleo en aquellos casos en los que la unidad familiar no dispone de ninguna renta. Así, en agosto de 2009[20] se inició el Programa Temporal de Protección por Desempleo e Inserción (PRODI), cuyo objetivo es procurar un nivel de renta a los trabajadores que agoten la prestación o el subsidio por desempleo y se encuentren en situación de necesidad al carecer de otras rentas. Así, los trabajadores menores de 65 años que terminen su prestación y no tengan derecho a subsidio o lo hayan agotado y carezcan de rentas superiores al 75% del salario mínimo interprofesional pueden acceder, por una sola vez y durante seis meses, a esta prestación extraordinaria de una cuantía igual al 80% del indicador público de renta de efectos múltiples (IPREM). Estos trabajadores deben, además, cumplir el compromiso de actividad suscrito con el Servicio Público de Empleo (SPE).

Inicialmente, la duración del PRODI era de seis meses, es decir, desde el 16 de agosto de 2009 hasta el 16 de febrero de 2010. Sin embargo, el mantenimiento de la coyuntura económica que motivó la puesta en marcha

[20] Real Decreto-Ley 10/2009, de 13 de agosto, por el que se regula el programa temporal de protección por desempleo e inserción. Posteriormente fue sustituido por la Ley 14/2009, de 11 de noviembre.

de este programa justificó su prórroga en febrero (hasta el 15 de agosto de 2010)[21] y en agosto de 2010 (hasta el 15 de febrero de 2011)[22]. En esta última se modificó para dirigirlo a trabajadores menores de 30 años o mayores de 45 y a las personas entre 30 y 45 años con responsabilidades familiares.

El número de personas que recibieron esta prestación extraordinaria ascendió rápidamente durante el primer período de vigencia, alcanzando su máximo en abril de 2010 (gráfico 17). El propio funcionamiento del programa, del que se puede ser beneficiario en una sola ocasión, hace que en la medida en que aumenta el paro de larga duración, el número de personas potencialmente beneficiarias se reduzca.

De acuerdo con los datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración[23], entre el 16 de agosto de 2009 y el 24 de febrero de 2011, participaron en el PRODI 852.249 personas, en su mayoría jóvenes entre 25 y 29 años (68%). Dado que este grupo tiene menores tiempos de cotización, es más probable que agoten la prestación por desempleo. Por su edad, también es más probable que tengan menores posibilidades de acceso al subsidio por desempleo, lo que los configura como el grupo potencialmente destinatario de la medida.

Tras el fin de las prórrogas del PRODI, en febrero de 2011 se aprobaron nuevas medidas para promover la transición al empleo estable y la recualificación profesional de los desempleados[24]. Entre ellas, un programa dirigido a las personas que agoten su prestación por desempleo y no tengan derecho al subsidio o también hayan agotado éste. La novedad de esta iniciativa, denominada PREPARA, respecto al PRODI es que, aunque existe un apoyo económico, se pone mucho más énfasis en la participación en alguna política activa de empleo para mejorar la reinserción laboral. Es decir, con el PRODI se puso en marcha una prestación extraordinaria en la que, para participar, los beneficiarios debían cumplir las obligaciones derivadas del compromiso de actividad, que implicaba la búsqueda activa de empleo, la aceptación de una colocación adecuada y la participación en acciones para mejorar la empleabilidad. En cambio, en el programa aprobado en febrero de 2011, los beneficiarios tienen derecho a realizar un itinerario personalizado de inserción, a participar en actuaciones para mejorar su cualificación

---

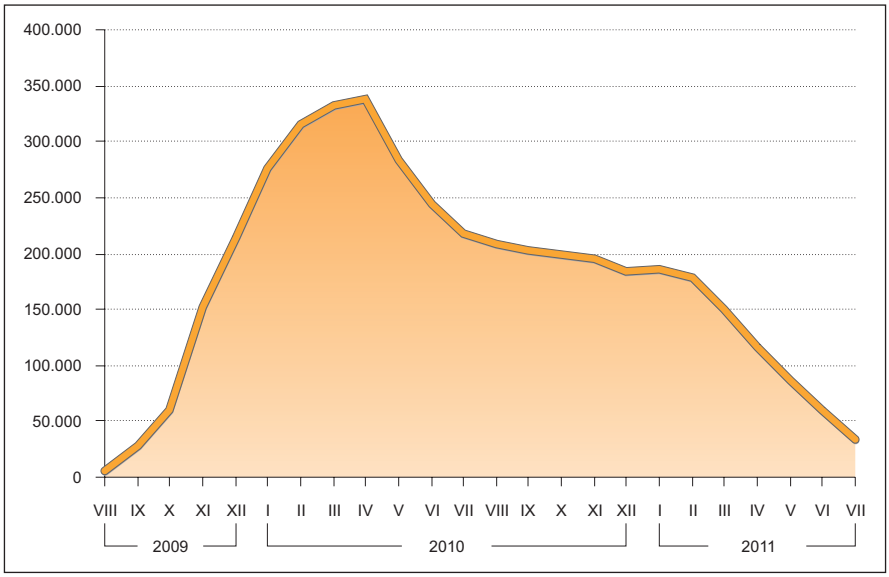
[21] Real Decreto 133/2010, de 12 de febrero, por el que se establece la prórroga del programa temporal de protección por desempleo e inserción, regulado por la Ley 14/2009, de 11 de noviembre.

[22] Real Decreto-Ley 12/2010, de 20 de agosto, por el que se prorroga el programa temporal de protección por desempleo e inserción, regulado en la Ley 14/2009, de 11 de noviembre.

[23] Nota de prensa del Ministerio de Trabajo e Inmigración del 2 de marzo de 2011.

[24] Real Decreto-Ley 1/2011, de 11 de febrero, de medidas urgentes para promover la transición al empleo estable y la recualificación profesional de las personas desempleadas; y Resolución de 15 de febrero de 2011. El Real Decreto-Ley 10/2011, de 26 de agosto, de medidas urgentes para la promoción del empleo de los jóvenes, el fomento de la estabilidad en el empleo y el mantenimiento del programa de recualificación profesional de las personas que agoten su protección por desempleo, prorroga este programa durante seis meses.

Gráfico 17 – Evolución de los beneficiarios del Programa Temporal de Protección por Desempleo e Inserción (PRODI). 2009-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Trabajo e Inmigración, *Boletín de estadísticas laborales*, varios números.

y a recibir una ayuda de acompañamiento de una cuantía igual al 75% del IPREM si no disponen de rentas superiores al 75% del salario mínimo interprofesional. Existe, por lo tanto, la obligación de participar en políticas activas, puesto que la ayuda económica únicamente se puede solicitar una vez que se ha iniciado el itinerario personalizado de inserción.

Éste es un cambio de orientación relevante en la puesta en marcha de este tipo de medidas. Hasta ahora el compromiso de actividad firmado por los desempleados cuando accedían a alguna prestación era una medida de acompañamiento de poca efectividad. Con el programa PREPARA, la participación en el itinerario es la condición indispensable tanto para acceder a las ayudas como para poder cobrarlas, mes a mes. Así, se reconoce la importancia de la participación en políticas activas en momentos de desempleo, con el objetivo de alcanzar una mejor situación para volver a la ocupación. De acuerdo con los datos del ministerio, 23.281 personas habían solicitado participar en esta medida en el primer mes de aplicación. No obstante, es necesario evaluar este programa con el objetivo de conocer los resultados de esa participación obligada en políticas activas sobre las personas desempleadas.

Políticas activas

Las políticas activas son aquellas medidas que tienen como objetivo mejorar la posición de los parados en el mercado de trabajo de forma

que aumente la probabilidad de inserción laboral. El gasto en este tipo de medidas se ha incrementado sustancialmente en los últimos veinte años, sobre todo con la entrada de nuestro país en la entonces Comunidad Económica Europea, que posibilitó el acceso a la financiación del Fondo Social Europeo.

Las políticas activas se clasifican habitualmente en: formación, incentivos al empleo, incentivos al autoempleo, creación directa de empleo, reparto de empleo, empleo con apoyo y también la labor del Servicio Público de Empleo Estatal (SPE).

Como se puede observar en el gráfico 18, tres medidas aglutinan la mayor parte del gasto: el SPE, la formación y los incentivos al empleo. Son medidas minoritarias el reparto de empleo, el empleo con apoyo[25] y la creación directa de empleo.

El principal programa incluido en los incentivos al autoempleo es la capitalización de las prestaciones por desempleo, que consiste en obtener las prestaciones por desempleo en un pago único con el objetivo de iniciar una actividad por cuenta propia o incorporarse como socio en cooperativas o sociedades laborales. Este programa se introdujo en 1985 y fue suprimido en 1992, volviéndose a poner en marcha, con algunos cambios, en 2002.

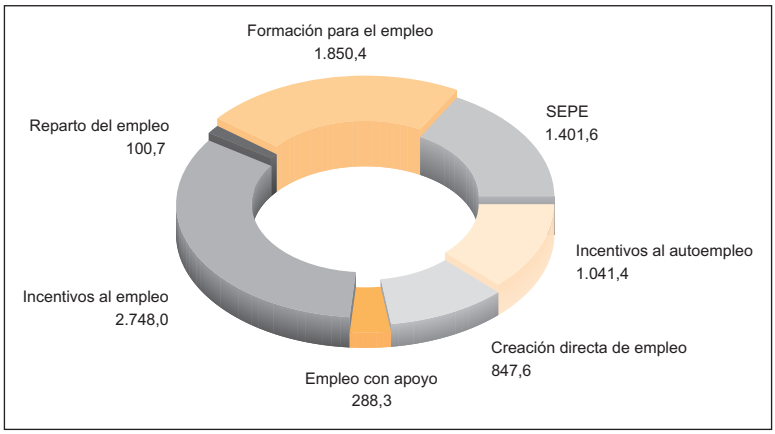
En cuanto a la formación, su finalidad es mejorar las posibilidades que tienen los desempleados de conseguir un trabajo. Se supone que participar en acciones formativas aumenta las habilidades de los trabajadores y su productividad y, por tanto, los hace más atractivos para los empleadores. Los argumentos a favor de las políticas de formación se multiplican en los momentos de crisis económica, puesto que el coste de oportunidad de participar en las mismas se reduce sustancialmente y puede ayudar a mejorar la posición relativa de los desempleados en el mercado de trabajo. La puesta en marcha de programas como el Plan Nacional de Formación e Inserción Profesional (PNFIP) y del programa de Escuelas Taller, Casas de Oficios y Talleres de Empleo en 1985 supuso el comienzo de la política de formación, que en diez años multiplicó por diez el volumen de recursos dedicado a este tipo de medidas.

No obstante, es otra la medida que se lleva la mayor parte de los recursos: los incentivos al empleo. Se trata de ayudas económicas a las empresas

---

[25] Se trata de programas dirigidos a personas con discapacidad, fundamentalmente ayudas a los Centros Especiales de Empleo, que constituyen la principal política dirigida a este colectivo. Para un análisis más detallado, puede consultarse Cueto, B., Malo, M. A., Rodríguez, V. y Francos, C. (2008): "Trayectorias laborales de las personas con discapacidad y Centros Especiales de Empleo: Análisis empírico con la Muestra Continua de Vidas Laborales", FIPROS, Seguridad Social, (http://www.seg-social.es/prdi00/groups/public/documents/binario/119779.pdf); o Malo, M. A., Dávila, D. y Pagán, R. (2009): "Hacia la igualdad y la no discriminación de las personas con discapacidad en el mercado de trabajo español", en Zufiaur, J. M. (coord.): *Los retos de la igualdad y la no discriminación en el trabajo*. Madrid: Fundación Largo Caballero.

Gráfico 18 – Distribución del gasto en políticas activas de mercado de trabajo. En millones de euros. 2009



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

para favorecer la contratación de determinados colectivos en el mercado de trabajo e incrementar la contratación indefinida y, de esta manera, reducir el elevado porcentaje de temporalidad en nuestro país.

Por último, no hay que olvidar el papel que desempeña el SPE, no sólo como gestor de las prestaciones por desempleo, sino también como intermediario en el mercado de trabajo.

Las políticas activas se han reformado en el Real Decreto-Ley 3/2011, de 18 de febrero, de medidas urgentes para la mejora de la empleabilidad y la reforma de las políticas activas de empleo. Los objetivos de esta reforma son: aumentar la eficacia en la mejora de la empleabilidad y las posibilidades de inserción de las personas desempleadas, responder mejor a las necesidades de las empresas para cubrir sus ofertas de empleo y situar a los servicios de empleo entre los mejores instrumentos para la gestión del capital humano en el nuevo modelo económico más equilibrado y productivo. Las medidas introducidas se concretan en: el fortalecimiento de los servicios públicos de empleo, el establecimiento de un catálogo de servicios a la ciudadanía y el desarrollo de un modelo de atención personalizada, y una transformación y redefinición de las políticas activas. Este último punto supone pasar a un tratamiento individualizado y especializado de las personas paradas para mejorar su empleabilidad. Hasta ahora, las políticas activas suponen la puesta en marcha de distintos programas, en muchos casos por diferentes administraciones o entidades dispersas, de forma que resulta muy complicado que los posibles destinatarios tengan una idea global de las medidas en las que podrían participar.

A continuación se explican con detalle las tres principales políticas activas, en términos de gasto, que se desarrollan en nuestro país.

❑ **El Servicio Público de Empleo (SPE).** La función de intermediación del Servicio Público de Empleo (que comprende el estatal y los autonómicos) es, habitualmente, muy controvertida. En este apartado, se realiza un breve análisis de su funcionamiento, tanto desde la perspectiva de la oferta como de la demanda (colocaciones y vacantes gestionadas).

Para analizar la cuota de mercado del SPE se utiliza la *Estadística de demandantes de empleo, puestos de trabajo y colocaciones*, que es una de las principales fuentes de información sobre datos administrativos relacionados con el mercado de trabajo. Dicha estadística proporciona información de demandantes de empleo, ofertas, contratos y colocaciones[26].

Respecto a las colocaciones, es decir, a los puestos de trabajo cubiertos por trabajadores, el primer dato que se puede destacar es que la crisis repercute en una reducción importante de su número, que pasa de superar 1,5 millones mensuales en 2007 (en promedio) a situarse por debajo de 1,2 millones mensuales en 2009 y 2010.

El SPE distingue cuatro tipos de colocaciones en función de si la demanda permanece activa y de si existe una oferta previa. Las colocaciones de demandas activas corresponden a personas registradas en las oficinas de empleo del SPE (frente a colocaciones de personas no registradas, es decir, otras colocaciones). En cuanto a la oferta previa, alude a la existencia de un puesto de trabajo ofrecido por una empresa y registrado en las oficinas del SPE para que éstas gestionen su cobertura.

En definitiva, los tipos de colocaciones que es posible diferenciar son:

1. Colocaciones de demandantes activos con oferta previa: colocaciones de demandantes que se producen debido a que existe una oferta registrada en el SPE.

2. Colocaciones de demandantes en alta (activos) sin oferta previa: colocaciones de demandantes en las que no existe una oferta registrada en el SPE.

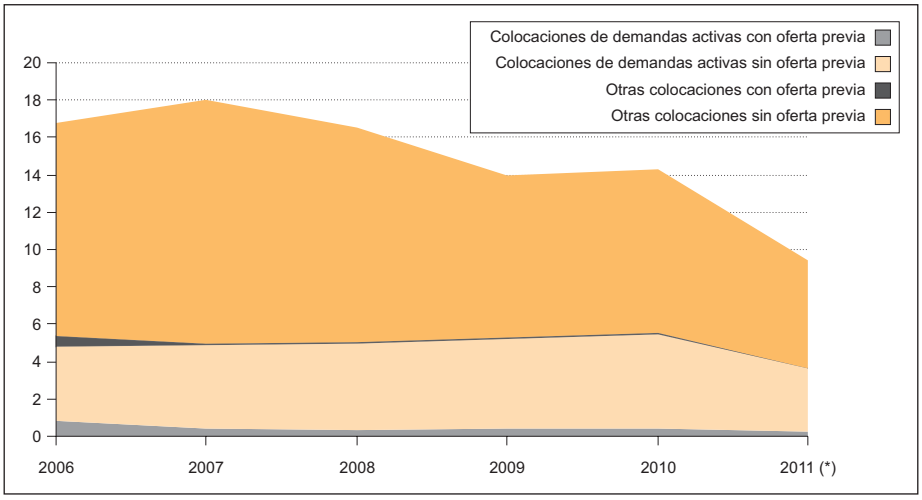
3. Otras colocaciones con oferta previa: colocaciones de no demandantes (personas no inscritas en el SPE) que encuentran trabajo a través de una oferta registrada en el SPE.

4. Otras colocaciones sin oferta previa: colocaciones de no demandantes (personas no inscritas en el SPE) que encuentran trabajo por otras vías.

---

[26] Un análisis exhaustivo de las estadísticas administrativas como fuentes de información se lleva a cabo en Toharia, L. (2007): *Las estadísticas administrativas como fuentes de información para el estudio del mercado de trabajo andaluz*. Instituto de Estadística de Andalucía, Consejería de Economía y Hacienda.

Gráfico 19 – Evolución de las colocaciones según tipo de demanda. En millones. 2006-2011



(*) Datos hasta agosto.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Servicio Público de Empleo Estatal: *Estadística de demandantes de empleo, puestos de trabajo y colocaciones*, varios números.

En el gráfico 19 se puede observar la evolución de estos cuatro tipos de colocaciones entre 2006 y 2010. Como se ha mencionado, la caída en el número de colocaciones ha sido intensa, pasando de los 18 millones anuales en 2007 a rondar los 14 millones en el último bienio. La mayor caída corresponde a otras colocaciones sin oferta previa, que se reducen un 11,5% en 2008 y un 24,5% en 2009.

A continuación se muestran tres indicadores cuyo objetivo es aproximar la cuota de mercado del Servicio Público de Empleo en la colocación[27]. En el primero se considera que, para aproximar dicha cuota, se deben tener en cuenta únicamente las colocaciones de demandantes en alta con oferta previa sobre el total de colocaciones de demandantes en alta. Es decir, se mide qué porcentaje de las personas que solicitan la intermediación del SPE logran emplearse gracias a una oferta registrada en dicho servicio.

Como información adicional, el segundo indicador muestra el porcentaje de las colocaciones de demandantes en alta con oferta previa sobre el total de colocaciones (de todos los demandantes, registrados o no). El tercero se refiere a las colocaciones ajenas al SPE y se calcula dividiendo el número de otras colocaciones (personas no inscritas en el SPE) sin oferta previa entre el total de colocaciones.

[27] Véase Toharia, L. (2007); y Suárez, P. (2011): *El Servicio Público de Empleo en España: ensayos desde una perspectiva regional*. Tesis Doctoral. Universidad de Oviedo.

Tabla 12 – Evolución de indicadores relacionados con la cuota de mercado del SPE por sexo. En porcentaje. 2006-2011

	Total	Hombres	Mujeres
Colocaciones de demandas activas con oferta previa/Total colocaciones de demandas activas			
2006	16,81	15,75	17,89
2007	7,69	7,21	8,11
2008	7,28	6,32	8,22
2009	7,32	6,71	8,02
2010	7,06	6,59	7,21
2011 (*)	7,05	6,58	7,62
Colocaciones de demandas activas con oferta previa/Total colocaciones			
2006	4,78	3,74	5,54
2007	2,08	1,73	2,49
2008	2,17	1,77	2,61
2009	2,73	2,53	2,95
2010	2,69	2,53	2,83
2011 (*)	2,70	2,53	2,93
Otras colocaciones sin oferta previa/Total colocaciones			
2006	68,03	73,31	65,15
2007	72,34	75,41	68,76
2008	69,79	71,57	67,80
2009	62,43	62,04	62,87
2010	61,54	61,39	60,44
2011 (*)	61,35	61,31	61,23

(*) Datos hasta agosto.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Servicio Público de Empleo Estatal: *Estadística de demandantes de empleo, puestos de trabajo y colocaciones*, varios números.

Los datos de la tabla 12 muestran un hecho bien conocido: la baja cuota de mercado del SPE. Los datos del primer indicador ponen de manifiesto que la intermediación pública se sitúa en torno al 7%, siendo algo superior para las mujeres. Por otra parte, se aprecia una ligera reducción en los años 2008 a 2010, consecuencia del cambio de ciclo.

El segundo indicador muestra la proporción que suponen las colocaciones intermediadas por el SPE sobre el total de colocaciones. Como cabe esperar, las cifras son bajas, en torno a un 2%-3%. Contrariamente al indicador previo, en este caso se observa una ligera tendencia creciente, cuya explicación está relacionada con lo que se muestra en el tercer indicador. En este último caso, hay una caída intensa del porcentaje que suponen "Otras colocaciones" sobre el total, lo que indica que el cambio de ciclo y la escasez de puestos de trabajo hacen más difícil acceder a una colocación. El descenso es especialmente acusado en el caso de los hombres (desde un 75,41% a

un 61,39%), lo que resulta coherente con lo dicho hasta ahora y el mayor efecto de la crisis sobre el empleo masculino.

En resumen, la caída en el número total de colocaciones lleva a un mayor uso del SPE como intermediario en el mercado de trabajo. No obstante, la cuota de mercado sigue siendo baja y estos resultados hay que ponerlos en relación tanto con la situación económica como con los recursos de los que dispone dicho organismo.

En este sentido, la insuficiencia de recursos que caracterizaba ya al SPE en 2006 se ha agravado con la crisis. España tenía en 2006 el menor número de efectivos en los servicios públicos de empleo por cada 1.000 desempleados: 4,4 frente a 12,4 en Holanda, 17,4 en Alemania, 16,9 en Bélgica, 22,2 en Austria, 33,3 en Suecia, 42,9 en Reino Unido y 56,2 en Dinamarca[28]. El fuerte aumento del número de parados a partir de 2008 empeoró el problema, a pesar de que entre las medidas tomadas por el Gobierno se encontraba la contratación de 1.500 orientadores que se incorporarían a las oficinas de empleo[29].

Por otra parte, se pueden señalar dos cuestiones relevantes a la hora de valorar los resultados: en primer lugar, si es conveniente que el SPE tenga una cuota de mercado elevada y, en segundo, qué empresas ponen sus vacantes a disposición del SPE para su gestión.

Respecto a la primera cuestión, la baja cuota de mercado de los servicios públicos de empleo es una característica común a la mayoría –si no a todos– de los países europeos. La pregunta es si resulta "deseable" una cuota mayor. En la medida en que hay numerosas vías de búsqueda de empleo (prensa, contactos, envío de currículos a empresas, etc.), los desempleados utilizarán todos aquellos recursos con los que cuenten, por lo que una baja cuota de mercado se puede interpretar como ineficiencia del SPE o como eficiencia del resto de las alternativas. En general, se tiende a utilizar el SPE en la medida en que no han funcionado otras vías de búsqueda, por lo que los parados registrados en las oficinas de empleo no son una muestra representativa del total de los desempleados, sino una parte de los mismos. Por estas y otras razones, como señala De Koning[30], el uso exclusivo de tasas de

---

[28] Consejo Económico y Social (2009): *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral. España 2008*.

[29] Plan extraordinario de medidas de orientación, formación profesional e inserción laboral, aprobado en el Real Decreto-Ley 2/2008, de 21 de abril, de medidas de impulso a la actividad económica. La Conferencia Sectorial de Asuntos Laborales acordó en junio de 2008 los criterios de distribución territorial y distribución de orientadores por comunidades autónomas. El plan se inició en septiembre de 2008. En el Real Decreto-Ley 10/2010, de 16 de junio, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo, se autorizó al Gobierno para que aprobase una prórroga de esta medida hasta 2012.

[30] OCDE (2000): *Labour Market Policies and the Public Employment Service*. Proceedings of the Prague Conference.

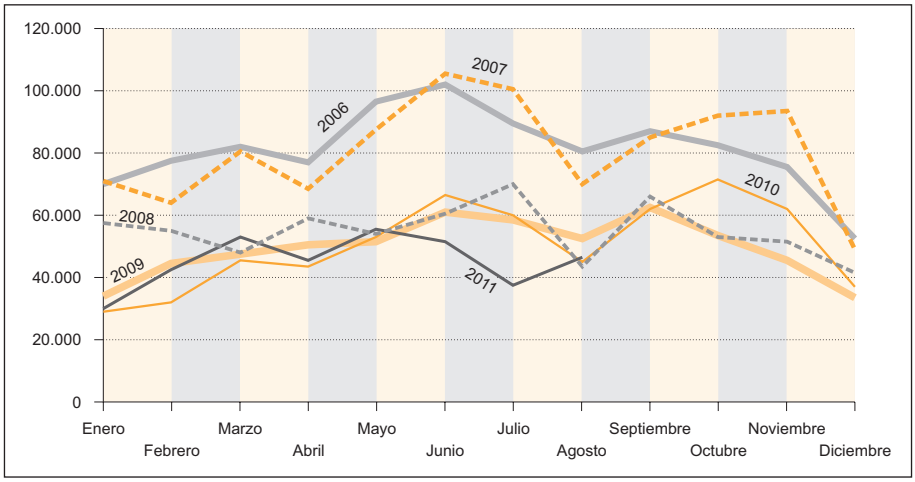
colocación para medir el rendimiento es "totalmente inadecuado y puede incluso llegar a ser engañoso".

En cuanto a las vacantes gestionadas por el SPE, para tener una alta cuota de mercado es necesario disponer de suficientes vacantes para su gestión. En este sentido, el registro de puestos de trabajo en las oficinas de empleo es la base para comenzar la búsqueda de los candidatos más adecuados entre los desempleados registrados. Si las oficinas de empleo no captan ofertas, por muy eficiente que sea la gestión de la búsqueda de candidatos para cubrir vacantes, su labor de intermediación se verá reducida puesto que se limitará al número de vacantes existentes.

En los años anteriores a la crisis, el número de puestos de trabajo ofrecidos para su gestión al SPE se situaba cerca del millón: 966.220 en 2007 y 973.096 en 2006. En cambio, en 2008 fueron 659.414 y 606.175 en 2010. Como se puede observar en el gráfico 20, las cifras desde 2008 son inferiores a las correspondientes a 2006 y 2007. Con estos datos, resulta poco menos que imposible que el SPE tenga una cuota de mercado elevada (si es que éste es el objetivo).

En todo caso, las modificaciones en el funcionamiento de las oficinas públicas de empleo han tendido, por un lado, a dedicar una parte de sus recursos a la captación de puestos de trabajo, reflejando la necesidad de contar con las empresas (aunque no sabemos en qué medida se ha producido un incremento de las ofertas con las que cuenta el SPE) y, por otro, a poner de manifiesto que, mientras dura el período de desempleo, los parados

Gráfico 20 – Evolución de los puestos de trabajo ofrecidos al SPE para su gestión. 2006-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Servicio Público de Empleo Estatal: *Estadística de demandantes de empleo, puestos de trabajo y colocaciones*, varios números.

deben mejorar su empleabilidad participando en políticas activas, ya sea mediante acciones de orientación laboral o acciones formativas.

En esta línea, además del mencionado programa PREPARA, entre las medidas urgentes aprobadas en febrero de 2011 se encuentran acciones de mejora de la empleabilidad, combinando orientación profesional y formación para el empleo. Con este programa se reconocen las especiales dificultades que tienen las personas de baja cualificación para volver al empleo. Éstos, junto con los jóvenes, han sido los grupos más afectados por la crisis económica y los que tienen menores probabilidades de encontrar un empleo. Así, se indica que los SPE se dirigirán a los jóvenes, a los mayores de 45 años desempleados de larga duración y a las personas procedentes del sector de la construcción, para participar en itinerarios personalizados de empleo.

Uno de los grandes cambios derivados de la reforma de las políticas activas es que, por primera vez, se permite la colaboración público-privada en la intermediación laboral y en el desarrollo de las políticas activas. Por tanto, se legalizan las agencias de colocación privadas con ánimo de lucro, pues hasta ahora estaban permitidas las agencias de colocación privadas sin ánimo de lucro. Queda pendiente el desarrollo legislativo sobre cómo se va a articular esta colaboración público-privada y los efectos que puede tener sobre el mercado de trabajo.

- **Incentivos al empleo.** La principal política activa del mercado de trabajo en España en términos de gasto son los incentivos al empleo. La elevada temporalidad existente en nuestro mercado laboral ha motivado que las reformas de 1997, 2001 y 2006 hayan tenido como objetivo su reducción. Entre otras medidas, se han utilizado las bonificaciones al empleo para promover la contratación indefinida. Ya se ha mencionado que también la reforma de 2010 utiliza estas bonificaciones como instrumento para reducir la temporalidad. No obstante, antes de esta reforma, el Real Decreto-Ley 2/2009, de 6 de marzo, de medidas urgentes para el mantenimiento y el fomento del empleo y la protección de las personas desempleadas, incluía ya bonificaciones en la cuota empresarial a la Seguridad Social por contingencias comunes para los trabajadores afectados por ERE y para las contrataciones de trabajadores que cobraban prestaciones por desempleo. Así, las empresas tienen derecho a bonificaciones en la cotización empresarial a la Seguridad Social (50% de la cuota por contingencias comunes) en los supuestos de regulaciones temporales de empleo. Esta bonificación tiene una duración máxima de 240 días y la empresa se compromete a mantener el empleo de los trabajadores afectados durante al menos un año desde el fin de la suspensión.

Respecto a las bonificaciones por la contratación indefinida de trabajadores beneficiarios de las prestaciones o subsidios por desempleo (hasta el 31 de diciembre de 2009), suponen el 100% de la cuota por contingencias

comunes (con un límite máximo igual a la cuantía de la prestación, subsidio o renta activa de inserción –RAI– pendiente de percibir). También en este caso, la empresa se compromete a mantener el empleo de los trabajadores durante al menos un año.

Por otra parte, la Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo incluye varias disposiciones para favorecer el empleo de jóvenes y desempleados, la mayoría de las cuales son bonificaciones en la cuota empresarial a la Seguridad Social (cuadro 1). Una de las novedades de este programa es que entre las variables que definen sus potenciales destinatarios incluye, además del sexo y de la edad, la cualificación. Como se ha visto, las personas con menor nivel educativo han sido uno de los grupos más afectados por la crisis económica. Sin embargo, hasta el momento, pocas medidas de empleo estaban dirigidas a este colectivo.

Entre las medidas aprobadas en febrero de 2011 se incluye un programa excepcional para la transición hacia la contratación estable, que bonifica con un 100% en las cuotas empresariales a la Seguridad Social la contratación (temporal o indefinida) a tiempo parcial de jóvenes menores de 31 años inscritos en las oficinas de empleo al menos 12 meses en los 18 anteriores. Parece ésta una apuesta por el empleo a tiempo parcial, que, en nuestro país, se sitúa en uno de los niveles más bajos de la Unión Europea.

Las evaluaciones de las bonificaciones a la contratación han puesto de manifiesto que este tipo de programas presentan elevados efectos "peso muerto" y "desplazamiento"[31], de forma que sus impactos positivos son cla-

Cuadro 1 – Colectivos bonificados en la Ley 35/2010

Tipo de contrato	Colectivo	Cuantía	Duración
Contrato indefinido	Parados entre 16 y 30 años con especiales problemas de empleabilidad (inscritos en la oficina de empleo al menos 12 meses en los anteriores 18 y que no hayan completado la escolaridad obligatoria)	800 euros/año; 1.000 euros/año en el caso de mujeres	3 años
Contrato indefinido	Parados mayores de 45 años inscritos durante 12 meses en los anteriores 18	1.200 euros/año; 1.400 euros/año en el caso de mujeres	3 años
Transformación en indefinido de contratos formativos, de relevo y de sustitución por anticipación a la edad de jubilación		500 euros/año; 700 euros/año en el caso de mujeres	3 años
Contrato para la formación		100% de la cuota empresarial a la Seguridad Social por contingencias comunes	Vigencia del contrato

[31] Toharia, L. (dir.) (2008): *El efecto de las bonificaciones de las cotizaciones a la Seguridad Social para el empleo en la afiliación a la Seguridad Social: un intento de evaluación macroeconómica, microeconómica e institucional*, en http://www.seg-social.es/prdi00/groups/public/documents/binario/115801.pdf

ramente limitados. Es decir, la mayoría de las contrataciones bonificadas se hubieran llevado a cabo igualmente, aunque la empresa no hubiera recibido ninguna ayuda. La explicación, al menos en parte, es que las bonificaciones existentes abarcaban a la mayor parte de la población activa, de forma que llegaban a casi todos los trabajadores[32].

Las bonificaciones incluidas en la reforma de 2010 suponen una novedad respecto a las anteriores, ya que los cambios implican concentrar los incentivos al empleo en aquellos colectivos que más dificultades tienen en el acceso al empleo o a un trabajo estable: jóvenes con baja cualificación y mayores de 45 años. Así pues, esta delimitación clara de los grupos objeto de ayuda puede dar lugar a una mejora de su situación laboral. En todo caso, la gravedad de la situación económica y la limitación de recursos sugieren la importancia de llevar a cabo evaluaciones sistemáticas que permitan detectar aquellos programas que son más eficaces y eficientes y cambiar los que no obtienen los resultados deseados.

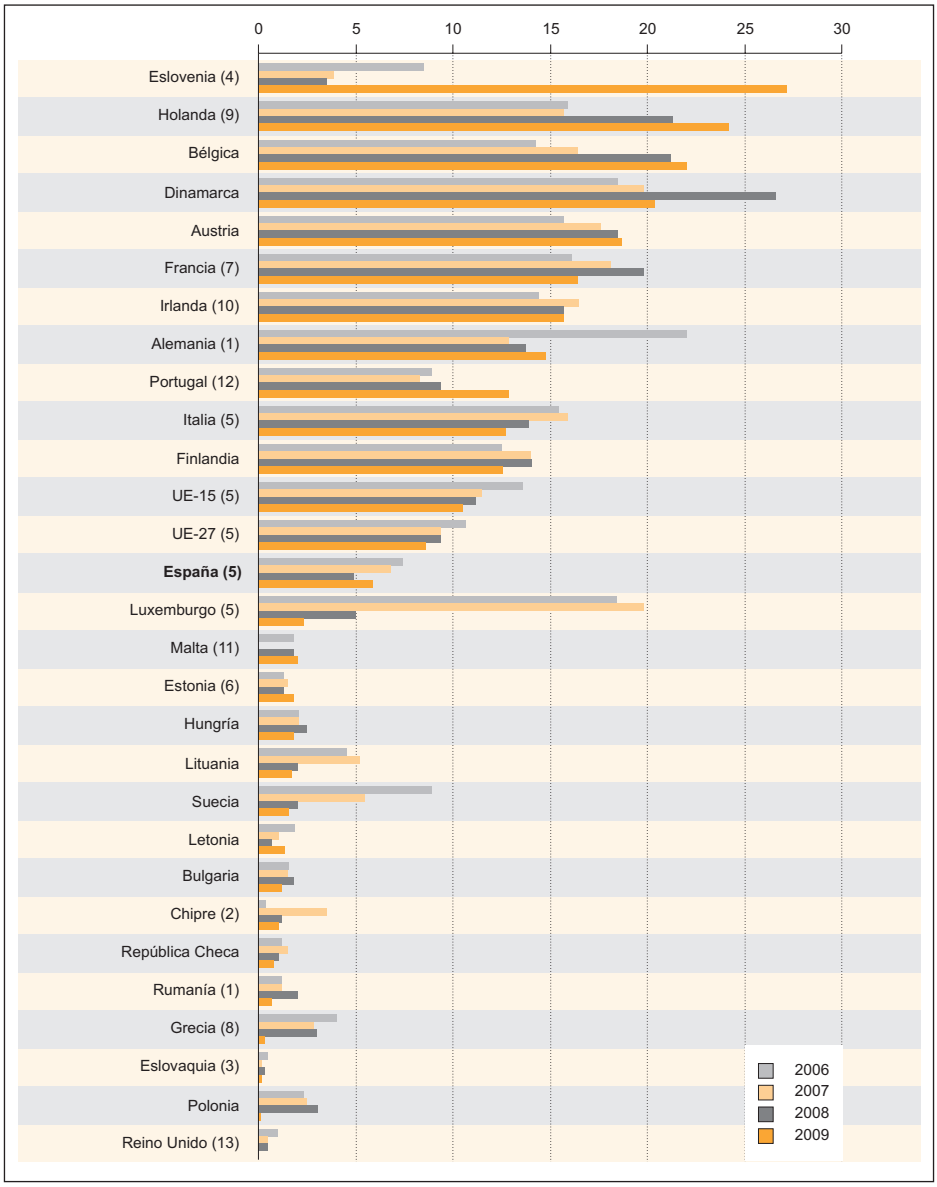
- **Formación.** En períodos de alto nivel de desempleo es habitual escuchar argumentos a favor de las políticas de formación. Las directrices de la Estrategia Europea de Empleo enfatizan cada año la importancia de la formación para los parados. Así, entre los indicadores utilizados para el seguimiento de estas directrices se encuentran las medidas de activación, que tratan de estimar el número de personas que han participado en alguna medida activa de mercado de trabajo y en formación. El gráfico 21 muestra este indicador para varios países de la Unión Europea en los cuatro últimos años. España se sitúa en una de las últimas posiciones, en torno a 5-6 personas formadas por cada 100 que desean trabajar, aproximadamente la mitad de la media de la UE-15. Una cifra muy alejada de los 20,4 de Dinamarca, los 22 de Bélgica o los 24,2 de Holanda. Además, mientras que en estos países han aumentado los participantes, en nuestro país ha ocurrido lo contrario.

Habría que preguntarse a qué responden las bajas cifras de personas desempleadas formadas, en un entorno de crisis económica, en el que el coste de oportunidad de participar en formación es menor, es decir, se puede aprovechar el período de desempleo para mejorar la cualificación y tener mayores probabilidades de reinserción en el mercado de trabajo. Una posible respuesta es que el número de formados en términos absolutos aumenta, pero el mayor incremento de los parados hace que el cociente disminuya. Las cifras del Ministerio de Trabajo e Inmigración muestran que el número de personas formadas se ha reducido en 2008 (243.866, frente a 257.264 en 2007), si bien en 2009 han aumentado (261.543), aunque en 2010 han vuelto a las cifras de 2007 (257.339). En todo caso, estos datos parecen

---

[32] Cueto, B. (2006): "Las ayudas a la contratación indefinida en España", en *Revista de Economía Laboral*, 3, p. 87-119.

Gráfico 21 – Evolución de los participantes en políticas de formación ocupacional en la UE. En porcentaje respecto a las personas que desean trabajar. 2006-2009



Notas: (1) Los datos de 2008 son poco fiables. (2) Los datos de 2006 y 2007 son estimados y los de 2008 y 2009 poco fiables. (3) Los datos de 2008 son estimados. (4) Los datos de 2006 y 2007 son poco fiables y los de 2009 estimados. (5) Datos poco fiables. (6) Los datos de 2006 y 2007 son estimados. (7) Los datos de 2006 y 2009 son poco fiables y los de 2007 y 2008 estimados. (8) Los datos de 2009 son estimados. (9) Los datos de 2006, 2008 y 2009 son estimados y los de 2007 poco fiables. (10) Los datos de 2009 son poco fiables. (11) Los datos de 2006 son poco fiables. (12) Los datos de 2006, 2007 y 2009 son poco fiables. (13) Los datos de 2007 y 2008 son poco fiables.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

insuficientes, dado el número de desempleados en España y, especialmente, el bajo nivel de cualificación de buena parte de ellos.

Uno de los problemas que se presentan a la hora de analizar la política de formación es la falta de datos adecuados. Así, los datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración se refieren a la formación financiada por el Servicio Público de Empleo Estatal y los de las comunidades autónomas. No hay cifras sobre la formación llevada a cabo por otras entidades (que utilizan sus propios recursos o con ánimo de lucro). Por otra parte, los datos se refieren sólo a cursos y alumnos formados, por lo que no se puede saber si esta oferta es suficiente o, por el contrario, existe una demanda no satisfecha.

Ya en la edición de 1998[33] de este Informe se indicaba que se habían destinado muchos millones de euros a la Formación Ocupacional y Continua, pero que los resultados no parecían guardar relación con el esfuerzo económico realizado. Las escasas evaluaciones realizadas en nuestro país muestran efectos positivos de pequeña magnitud y no para todos los colectivos[34]. Además, ponen de manifiesto una serie de debilidades sobre la forma en que se implementan las políticas de formación en nuestro país. Por ejemplo, en general, la oferta formativa está dispersa en distintos organismos, entidades y centros colaboradores, de tal forma que la persona interesada en formarse debe buscar información en varios lugares para disponer de datos sobre sus posibilidades de acceso a formación. Asimismo, lo más habitual es que la oferta formativa responda a los recursos de los que dispone el centro y no a las necesidades de los desempleados o de las empresas. Así, en los últimos años, las familias profesionales que acumulan casi la mitad de las acciones formativas o de los participantes son dos: Administración y gestión e Informática y comunicaciones. De la misma manera, es el desempleado quien elige en qué formarse, sin que exista una labor de asesoramiento. Como consecuencia, son los desempleados menos formados los que tienen menos probabilidad de formarse, ya sea porque no perciben la importancia de la formación o porque no confían en los resultados de esta medida.

Como bien señalan algunos autores[35], las políticas de activación pasan por imponer obligaciones a los desempleados, para que participen en aquellas medidas que son más efectivas. Para ello, es necesario disponer de información suficiente para evaluar los programas y reasignar los recursos hacia las políticas que tienen efectos beneficiosos.

---

[33] Fundación Encuentro (1998): "Qué formación para el empleo", *Informe España 1998.*

[34] Una síntesis de los principales resultados de las evaluaciones realizadas puede consultarse en Mato, F. J. (2010): "La formación continua en España desde una perspectiva comparada: balance y propuestas de mejora", en *Papeles de Economía Española*, 124, p. 266-280.

[35] Ramos, R., Suriñach, J. y Artis, M. (2010): "¿Es necesario reformar las políticas activas de mercado de trabajo en España?", en *Papeles de Economía Española*, 124, p. 281-300.

Parte Cuarta

EDUCACIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL

Capítulo II

LAS UNIVERSIDADES: NUEVOS RETOS, NUEVAS RESPUESTAS

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. Urgidas a cambiar

Las universidades gozan, en general, de gran prestigio en las sociedades avanzadas de nuestros días, pero también se ven sometidas a fuertes presiones en la medida en que la sociedad espera de estas instituciones centenarias nuevas respuestas a las necesidades de formación, de creación de conocimiento y de utilización y difusión del mismo. El sistema universitario español no es ajeno a este panorama. Durante las últimas décadas ha experimentado un enorme crecimiento, que ha ido acompañado de una profunda transformación institucional y de importantes cambios en las expectativas sociales.

La Ley de Reforma Universitaria de 1983 desarrolló el estatuto constitucional de la autonomía universitaria y creó las bases de una universidad moderna, científicamente relevante y abierta a la sociedad. Las últimas reformas (2001 y 2007) han profundizado en la misma dirección y han propiciado la integración del sistema universitario español en el Espacio Europeo de Educación Superior.

De los múltiples retos que afrontan en nuestros días las universidades hemos seleccionado tres que nos parecen especialmente relevantes y novedosos: la reforma de la oferta de enseñanzas, la incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en el sistema universitario y la aportación de las universidades al Sistema de Ciencia y Tecnología.

2. Una oferta más flexible y adecuada a las necesidades sociales

En España hay 78 universidades (50 públicas y 28 privadas), repartidas por toda la geografía nacional y con presencia, a través de diferentes campus y centros universitarios, en todas las provincias y la mayoría de las ciudades españolas. En ellas estudian más de un millón y medio de alumnos, de los que un 10% aproximadamente son estudiantes de postgrado o doctorado. El resultado de la fuerte expansión del sistema universitario en las últimas décadas se aprecia en el porcentaje de población española con nivel de educación superior, que es mayor que el promedio europeo para las cohortes de edad de 25 a 44 años. La modernización de las estructuras internas de la universidad, su dispersión territorial y el crecimiento demográfico del número de estudiantes confieren al sistema universitario español un carácter abierto, democrático y con una orientación básicamente igualitaria, mode-

rada por la creciente presencia de universidades privadas, en las que están matriculados en la actualidad el 13% del total de los estudiantes.

Por otra parte, el nivel de financiación de las universidades españolas (gasto por estudiante) es equivalente al de la media de las universidades europeas, con una participación del gasto privado (22%) significativa y ligeramente superior al promedio europeo.

Así pues, se puede decir que el sistema universitario español es un sistema maduro, con un nivel elevado de implantación y de extensión territorial, y un nivel de financiación nada despreciable. Como punto crítico se suele señalar el posible desajuste entre la oferta de enseñanza universitaria y las verdaderas necesidades sociales, lo que puede estar dando lugar a situaciones de sobrecapacitación académica de la población española. Hay varios factores que pueden contribuir a producir este efecto. El primero es que en España casi toda la educación superior se encomienda a las universidades, en perjuicio del desarrollo de un nivel de formación superior de carácter profesional no universitario. Éste es un déficit de nuestro sistema educativo que ya ha empezado a corregirse con la oferta creciente de ciclos formativos de enseñanzas postsecundarias de carácter profesional. Otro factor a tener en cuenta es el posible desajuste entre la oferta y la demanda, que se debe, por un lado, a la excesiva rigidez de la oferta y, por otro, al bajo nivel de las cualificaciones profesionales demandadas por una buena parte del sistema productivo español. De estos factores, el único que está en manos de las propias universidades es el que se refiere a la flexibilidad y la adaptación de la oferta de enseñanzas.

La construcción del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), o proceso de Bolonia, junto con las reformas legislativas que se han introducido en España, constituyen una buena oportunidad para dotar de mayor flexibilidad a la oferta de enseñanzas y facilitar la adecuación de éstas a las necesidades sociales. De hecho, la adaptación al EEES se ha realizado en un tiempo razonable y con criterios novedosos. Aunque todavía se mantienen inercias del viejo sistema y es pronto para valorar las consecuencias de las reformas, parece claro que, sobre todo en las enseñanzas de postgrado, las universidades están renovando su oferta en una dirección que contribuirá decisivamente a su integración en el contexto internacional europeo, aunque no sin producir cierta convulsión en la organización de algunos servicios profesionales. El cambio más importante se simboliza en la desaparición del antiguo Catálogo de Títulos Oficiales y su sustitución por el Registro de Universidades, Centros y Títulos.

Se pueden apuntar, no obstante, algunos posibles inconvenientes a los que debería prestarse atención. La reforma se ha hecho con los recursos de que disponía el sistema, de forma que un cambio importante en la estructura de la oferta de postgrados (con ratios de alumnos por profesor mucho mejores que las de las enseñanzas de grado) puede dar lugar a cambios sig-

nificativos en la estructura de la financiación público-privada en este nivel de enseñanza, lo que podría alterar de forma indeseable el sesgo igualitario y el carácter predominantemente público del sistema actual.

3. Aprovechamiento de las TIC y mejora de la I+D

Otro gran reto que están afrontando las universidades tiene que ver con el surgimiento de un nuevo paradigma de la enseñanza superior vinculado al papel de las TIC, tanto para mejorar el alcance y la calidad de la enseñanza a distancia como, sobre todo, por el desarrollo de un tipo de enseñanza en espacios virtuales o mixtos (*e-learning* y *blended learning*) que está configurando un nuevo modelo de enseñanza universitaria, que por analogía con la sociedad-red podríamos denominar la Universidad-Red.

La respuesta del sistema universitario español ante estas nuevas posibilidades es doble. Por una parte, empiezan a proliferar iniciativas de creación de universidades a distancia, inspiradas en el modelo de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Por otra parte, las universidades presenciales han iniciado un decidido proceso de incorporación de infraestructuras y prácticas de *e-learning* en el conjunto de sus actividades académicas. En ambos casos se trata de respuestas todavía inmaduras, explicables más como resultado de iniciativas aisladas y "oportunistas" que como una respuesta planificada a los nuevos retos planteados por las TIC.

Por último, las universidades españolas están afrontando también los retos derivados de la gran importancia que han adquirido como agentes del Sistema de Ciencia y Tecnología. La situación del Sistema de Ciencia y Tecnología a nivel mundial se caracteriza por su gran crecimiento, por la aparición de nuevos actores en la escena internacional (China y otros países emergentes) y por la creciente importancia de la cooperación internacional en la producción científica. En este escenario España es uno de los países donde las actividades científicas y tecnológicas han crecido más rápidamente durante los últimos años, tanto en gasto (14% de crecimiento acumulado anual desde 1978 a 2009) como en producción científica de circulación internacional (hasta alcanzar el 2,8% de la producción mundial de publicaciones científicas en 2009, un porcentaje superior, de hecho, a la participación española en la riqueza mundial).

En este panorama, las universidades desempeñan el papel más destacado. Con datos de 2009, en las universidades se ejecuta el 28% del gasto total en I+D, mayoritariamente financiado por la Administración Pública (74%); en ellas trabajan el 45% del total de las personas dedicadas a actividades científicas y tecnológicas en España, y el 57% de los investigadores propiamente dichos (47% en Equivalente a Jornada Completa). Sin embargo, los investigadores universitarios producen el 66% de las publicaciones científicas españolas, con un nivel de impacto superior a la media mundial.

Por consiguiente, se debe reconocer no sólo que el Sistema español de Ciencia y Tecnología es bastante eficiente, sino que además, dentro de él, las universidades españolas son bastante productivas.

Sin embargo, en este terreno hay también un amplio abanico de posibilidades de mejora, desde los sistemas de contratación y reclutamiento de personal de investigación hasta la simplificación de los procedimientos administrativos de gestión de la investigación o la dotación de recursos específicos para I+D en el presupuesto ordinario de las universidades. El desarrollo de la nueva Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación (2011) puede ser una buena ocasión para potenciar y flexibilizar la gestión de la I+D universitaria.

En resumen, la investigación universitaria es importante en España tanto en términos cuantitativos como cualitativos, y éste es uno de los factores que más contribuyen al prestigio social de las universidades. Eso no impide, sin embargo, que se reconozca que existe un importante déficit de transferencia del conocimiento que se produce en las universidades al sistema productivo. Pero, como en el caso de la oferta de enseñanzas, aquí también hay que preguntarse por los dos extremos de la relación: la nota más llamativa del Sistema de Ciencia y Tecnología en España no la dan las universidades, sino el escaso potencial del sector de I+D empresarial.

II. RED DE LOS FENÓMENOS

El moderno sistema universitario en los grandes países democráticos sólo tendrá éxito si las autoridades supremas ejercen especial vigilancia a fin de recordar que no se puede tratar a las universidades según las reglas y la política que se aplican a las corporaciones comerciales comunes. Las escuelas de comercio no son una excepción a esa ley de la vida universitaria. En realidad, no hay nada que agregar a lo que recientemente dijeron en público los presidentes de varias universidades americanas sobre este punto. Pero parece dudoso que buena parte del público general, en América o en otros países, siga sus consejos

Alfred N. Whitehead (1929)

Las universidades han demostrado una gran capacidad de permanencia como instituciones centrales del sistema académico y científico, y también una elevada capacidad de adaptación a los cambios que se producen en su entorno social.

En la actualidad, la presión social sobre las universidades alcanza niveles extraordinariamente elevados. Un porcentaje creciente de la población accede a los estudios universitarios. De las universidades se espera que se constituyan en el motor principal de una economía basada en el conocimiento y en la innovación y que sigan siendo además una fuente de creatividad cultural y de generación de consenso en una sociedad democrática.

Sin embargo, las funciones que se espera que desempeñen las universidades pueden ser realizadas por otros organismos. La formación de profesionales se encomienda cada vez más a entidades especializadas, desde los hospitales a las escuelas de negocios, así como a centros empresariales y a estructuras deslocalizadas, basadas en el uso de tecnologías de la información y la comunicación (TIC). La investigación se hace en grandes instalaciones multinacionales, en laboratorios empresariales y a través de redes mundiales de colaboración entre científicos. Y la función de generación de pensamiento crítico y consenso social se diluye también hoy en multitud de organizaciones y redes de comunicación y de cooperación. Pero lo más significativo es que todas estas presiones y demandas que inciden sobre el sistema universitario suelen venir acompañadas de un conjunto de prejuicios y lugares comunes sobre la eficiencia en la gestión empresarial que en muchas ocasiones se pretende trasladar directamente a las instituciones universitarias con el objetivo de mejorar su eficiencia.

Las palabras de Whitehead con las que encabezamos este texto nos pueden servir de consuelo: esta miopía no parece ser cosa exclusiva de nuestros días; hace casi cien años que está entre nosotros. Y también hace tiempo que sabemos en qué dirección hay que buscar soluciones a los retos de la universidad: apostando por sus propias capacidades y tradiciones académicas, que tienen poco que ver con la economía de mercado.

En este capítulo nos proponemos analizar la situación de las universidades en España desde esta perspectiva: ¿cómo repercuten en ellas estos nuevos retos y demandas que plantea la sociedad y cómo están respondiendo las instituciones universitarias a ellos?

Conscientes de los esfuerzos que otras instituciones y colectivos académicos están haciendo continuamente para enriquecer el debate acerca de la universidad, el objetivo principal de este estudio no será reiterar análisis sabidos, ni contradecir o apoyar diagnósticos y propuestas ya formulados, sino fijar la atención en algunos aspectos a los que no siempre se presta la consideración que merecen en los debates sobre la realidad y el futuro de la universidad. Por eso, aunque no vamos a eludirlos, no tendremos como objeto principal de nuestro interés ni los problemas de la financiación de las universidades, ni la reforma de sus órganos de gobierno ni las bondades o maldades del Espacio Europeo de Educación Superior. En lugar de ello, se expondrán las respuestas del Sistema Universitario Español (SUE) a los nuevos retos que debe afrontar, especialmente en relación con la oferta de programas de enseñanza, la incorporación de las TIC y la contribución al desarrollo del conocimiento a través de la investigación.

Si hubiera que señalar algún supuesto mínimo del que queremos partir en nuestro análisis, éste sería simplemente la idea de que las universidades constituyen instituciones dotadas de recursos propios de gran valor social, basados casi exclusivamente en el prestigio de sus tradiciones académicas. Y que son estos recursos los que es preciso preservar y reordenar para dar respuestas adecuadas a los retos que deben afrontar.

Detrás de estos análisis y debates subyacen preocupaciones como las que se reflejan en los siguientes interrogantes:

— ¿Qué es lo que hace a las universidades tan atractivas y resistentes y al mismo tiempo tan frágiles?

— ¿De qué forma las nuevas demandas sociales sobre las universidades pueden desvirtuar o revalorizar a estas instituciones?

— ¿Cómo pueden las universidades utilizar sus propios recursos para dar una respuesta adecuada a las nuevas demandas y retos de la sociedad?

En primer lugar, se presentará un panorama de la situación del SUE, a partir de algunos datos significativos. Después se analizará la oferta de estudios en la universidad y su reciente reforma, la difusión de las tecnologías

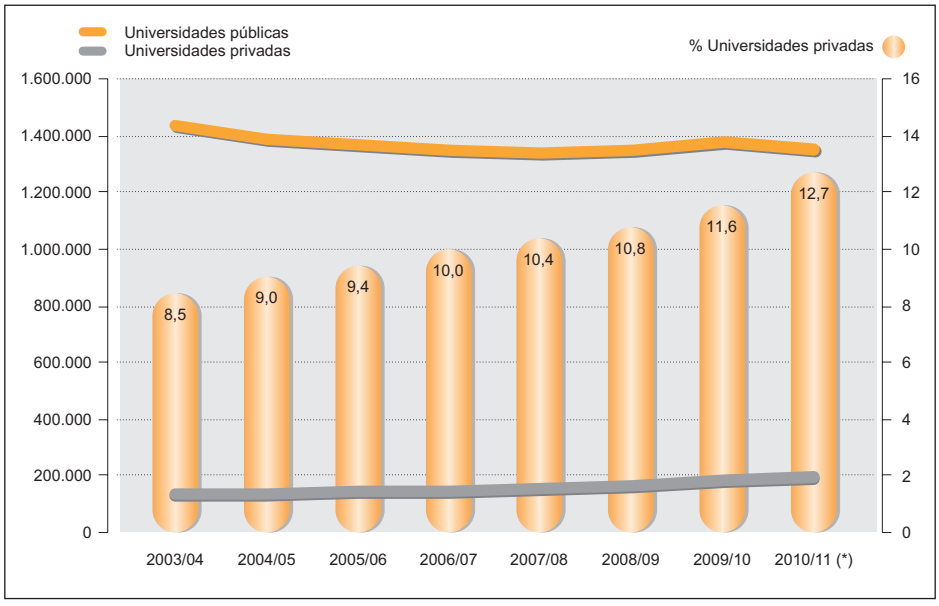
de la información y las repercusiones que éstas pueden tener en el sistema universitario. Por último, se examinará la aportación de las universidades españolas al sistema de ciencia, tecnología e innovación, y la imagen pública de las universidades en España.

1. La estructura del sistema universitario español

El SUE está formado por 78 universidades (50 públicas y 28 privadas), que tienen en total 236 campus, repartidos por toda la geografía española. Del total de universidades, cinco son no presenciales, de las que una es pública, la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), y el resto privadas, aunque la mayoría son de iniciativa y financiación pública (modelo Universitat Oberta de Catalunya, UOC) y dependen de las correspondientes administraciones regionales.

El SUE ha experimentado un notable crecimiento en las últimas décadas, sobre todo a partir de 1985, cuando se inicia el proceso de descentralización de la educación universitaria y se empiezan a transferir competencias en esta materia a las comunidades autónomas. En 1985 había en España 35

Gráfico 1 – Evolución de los alumnos matriculados por tipo de universidad. Valor absoluto y porcentaje en universidades privadas. Cursos 2003/04-2010/11



(*) Datos provisionales. No incluye alumnado de doctorados.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Estadística de la enseñanza universitaria en España*, varios años.

universidades, frente a las 28 de diez años antes; en 2010 su número se había elevado a 78, tres veces más que en 1975 y el doble que en el citado 1985. Las universidades privadas también han aumentado considerablemente a partir de 1991. Hasta entonces sólo había cuatro universidades privadas –todas ellas de la Iglesia católica (Deusto, Pontificia de Comillas, Pontificia de Salamanca y Navarra) – y en los 40 años anteriores no se había constituido ninguna universidad privada nueva. Desde comienzos de los años noventa se han creado 24.

En el curso 2009/10 –último del que se dispone de datos definitivos– había 1.556.377 alumnos matriculados, de los que el 11,6% estudiaban en universidades privadas, porcentaje que ha experimentado un crecimiento lento, pero continuo (gráfico 1).

Los niveles de escolarización universitaria en España se pueden considerar en general altos y su distribución espacial bastante homogénea. Esto ha sido posible gracias a la proliferación de centros universitarios de carácter público, que han facilitado el acceso a este nivel de enseñanza a una parte importante de la población en condiciones bastante igualitarias (tabla 1).

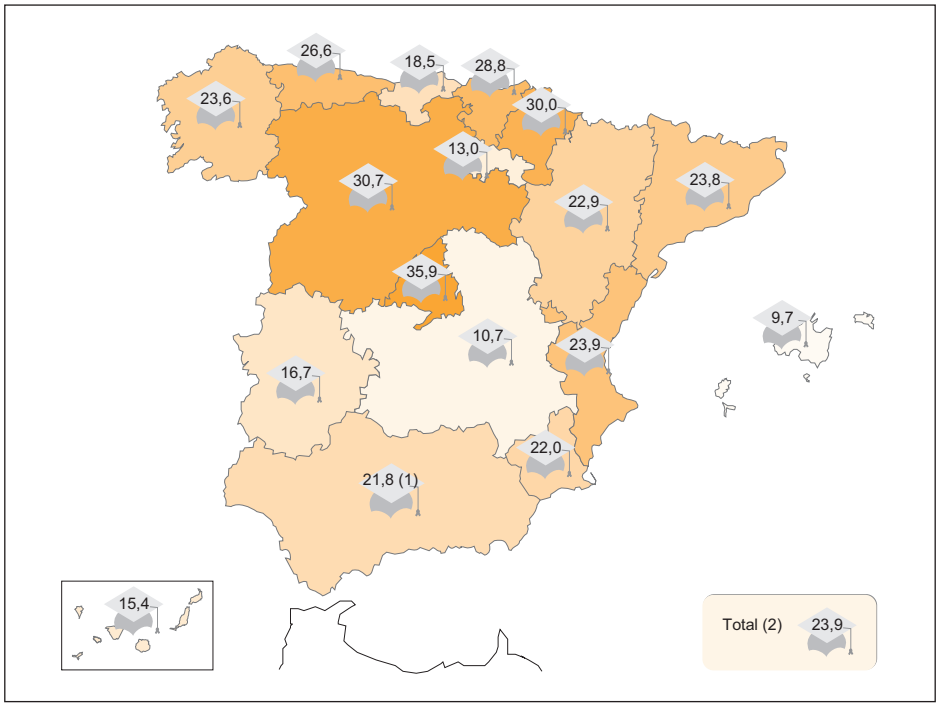
Tabla 1 – Universidades y campus universitarios por titularidad y comunidad autónoma. Curso 2010/2011

	Universidades			Campus universitarios (1)		
	Públicas	**Privadas**	**Total**	**Públicos**	**Privados**	**Total**
Andalucía	10	–	10	34	–	34
Aragón	1	1	2	3	4	7
Asturias	1	–	1	7	–	7
Baleares	1	–	1	1	–	1
Canarias	2	1	3	9	1	10
Cantabria	1	–	1	2	–	2
Castilla-La Mancha	1	–	1	4	–	4
Castilla y León	4	4	8	13	6	19
Cataluña	7	5	12	28	16	44
Comunidad Valenciana	5	3	8	13	8	21
Extremadura	1	–	1	4	–	4
Galicia	3	–	3	7	–	7
Madrid	6	9	15	17	16	33
Murcia	2	1	3	5	2	7
Navarra	1	1	2	3	4	7
País Vasco	1	2	3	3	11	14
La Rioja	1	1	2	1	1	2
Total (2)	**48**	**28**	**76**	**154**	**69**	**223**

Notas: (1) Sólo se contabilizan los campus ubicados en municipios distintos. (2) No se han incluido las universidades dependientes del Ministerio de Educación.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Educación (2010): *Datos y cifras del sistema universitario español. Curso 2010/11*.

Gráfico 2 – Tasa neta de escolarización en educación universitaria por comunidades autónomas. Curso 2009/10



Notas: La tasa neta de escolarización es el número de estudiantes universitarios de 18 a 24 años respecto a la población de ese grupo de edad. (1) Incluye el alumnado y la población de Ceuta y Melilla. (2) No incluye el alumnado de las universidades no presenciales ni de las universidades especiales.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE (2011): *Padrón municipal de habitantes a 1 de enero de 2010*; y datos del Ministerio de Educación.

El gráfico 2 recoge la tasa neta de escolarización por comunidad autónoma. El valor promedio para España es del 23,9%. Por comunidades autónomas, destacan Madrid (35,9%), Castilla y León (30,7%) Navarra (30%) y País Vasco (28,8%). Por debajo de la media se sitúan Baleares (9,7%), Castilla-La Mancha (10,7%) y La Rioja (13%).

Por otra parte, en la tabla 2 se puede observar la distribución del alumnado universitario por tipo de estudios. Los estudios de primer y segundo ciclo corresponden al sistema antiguo, que fue modificado por la Ley Orgánica 4/2007, de 12 de abril, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades (LOMLOU). Los estudios de grado y máster responden a la nueva nomenclatura introducida por la referida ley, siguiendo las pautas del Espacio Europeo de Educación Superior (Plan Bolonia).

A la luz de los datos disponibles se puede discutir si el SUE está de alguna forma sobredimensionado, bien sea en términos de número de centros

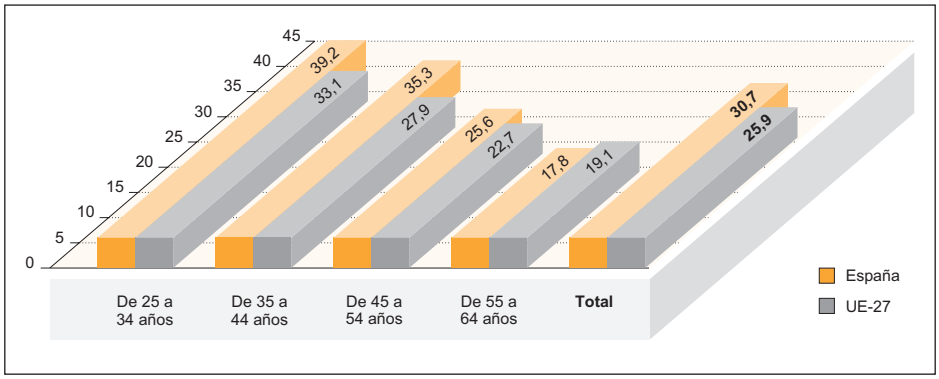
Tabla 2 – Alumnado matriculado en enseñanzas universitarias por tipo de estudio y comunidad autónoma. Curso 2009/10

	Primer y Segundo ciclo	Grados	Doctorado	Másteres oficiales	Total
Universidades presenciales					
Andalucía	215.822	14.642	10.069	12.842	253.375
Aragón	27.818	2.959	1.633	1.589	33.999
Asturias	23.946	603	1.192	936	26.677
Baleares	10.252	3.215	668	1.013	15.148
Canarias	40.355	3.113	2.575	743	46.786
Cantabria	9.739	420	697	552	11.408
Castilla-La Mancha	22.137	4.672	1.274	908	28.991
Castilla y León	72.949	3.989	3.907	2.944	83.789
Cataluña	135.799	41.301	11.436	15.154	203.690
Comunidad Valenciana	132.022	8.671	7.565	12.385	160.643
Extremadura	17.814	4.486	686	1.138	24.124
Galicia	55.283	9.405	6.018	3.757	74.463
Madrid	194.194	41.984	16.556	15.013	267.747
Murcia	30.063	9.976	867	2.594	43.500
Navarra	12.876	2.590	1.462	955	17.883
País Vasco	49.943	2.829	1.619	2.575	56.966
La Rioja	5.086	591	350	137	6.164
Total	**1.056.098**	**155.446**	**68.574**	**75.235**	**1.355.353**
Universidades no presenciales					
A Distancia de Madrid	–	868	–	258	1.126
Nacional de Educación a Distancia	111.145	34.793	1.690	3.601	151.229
Internacional de La Rioja	–	1.570	–	–	1.570
Oberta de Catalunya	33.520	10.675	131	2.303	46.629
Total	**144.665**	**47.906**	**1.821**	**6.162**	**200.554**
Universidades especiales					
Internacional de Andalucía	–	–	–	207	207
Internacional Menéndez Pelayo	–	–	27	236	263
Total	**–**	**–**	**27**	**443**	**470**
Total	**1.200.763**	**203.352**	**70.422**	**81.840**	**1.556.377**

Nota: Datos provisionales.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Educación (2010): *Datos y cifras del sistema universitario español. Curso 2010/11*.

Gráfico 3 – Población de 25 a 64 años con educación superior en la UE y en España por grupos de edad. En porcentaje. 2010

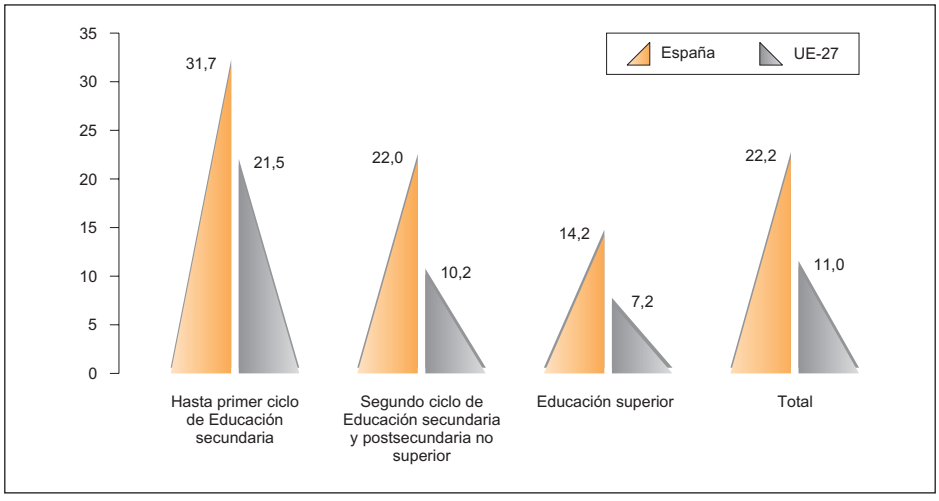


Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

(y su dispersión geográfica, como muestra la tabla 1), bien en términos del número de alumnos matriculados en educación superior.

El nivel de educación superior es un indicador de competitividad. España, gracias a su sistema universitario, ha mejorado en los últimos años de una forma significativa en este indicador. Como puede observarse en el gráfico 3, mientras que en la cohorte de 55 a 64 años la tasa de población con estudios superiores en España es 1,3 puntos más baja que la del conjunto de

Gráfico 4 – Tasa de paro de las personas de 25 a 34 años por nivel de estudios en España y en la UE. 2010



Nota: No se han incluido los que no han respondido el nivel de estudios.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

la UE-27, en la cohorte de 25 a 34 años nuestro país supera en 6,1 puntos la media europea.

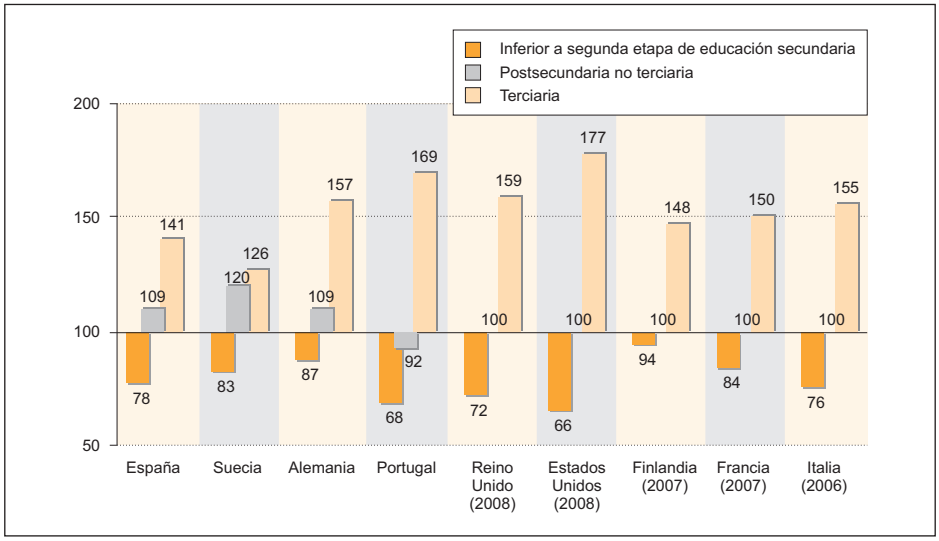
Caben a este respecto dos preguntas: ¿hay que considerar positivo este dato?; ¿se podría haber conseguido el mismo efecto con otros medios?

Es difícil dar una respuesta objetiva a la primera pregunta. El deseo de tener un nivel superior de formación responde a muchos factores, algunos vinculados con la racionalidad económica (empleabilidad, nivel de ingresos, etc.), otros con estereotipos sociales y culturales. El nivel de estudios está inversamente relacionado con el nivel de desempleo: a mayor nivel de formación, menor tasa de paro. Esto se cumple de forma generalizada en todos los países, también en España (gráfico 4).

Las mismas conclusiones se obtienen si se comparan los ingresos por nivel educativo. Los ingresos de la población con estudios superiores son más altos que los que tienen educación secundaria en los países de la OCDE (gráfico 5). En España, la diferencia entre ambos es de un 41%. Las mayores desproporciones se registran en Portugal (69%) y Estados Unidos (77%).

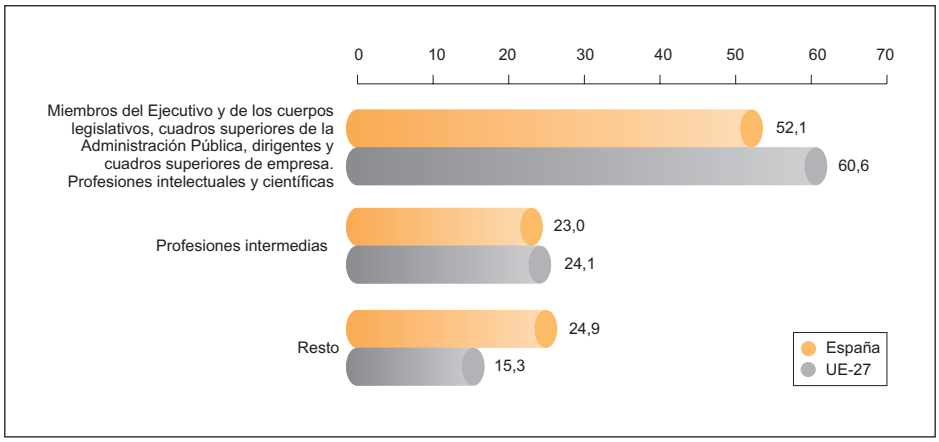
Así pues, podemos dar una respuesta positiva a la primera pregunta: un elevado nivel de educación superior resulta ventajoso para el empleo, aunque la magnitud de esa ventaja varía entre países más igualitarios (como los países nórdicos) y países menos igualitarios (como Estados Unidos). Los datos sitúan a España entre los primeros: también aquí estudiar más genera ventajas.

Gráfico 5 – Índice de ingresos relativos de la población de 25 a 64 años que percibe rentas del trabajo por nivel de formación. Segunda etapa de educación secundaria=100. 2009



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de OCDE, *Panorama de la educación*, varios años.

Gráfico 6 – Ocupados con educación superior en España y en la UE por ocupación. En porcentaje. 2010



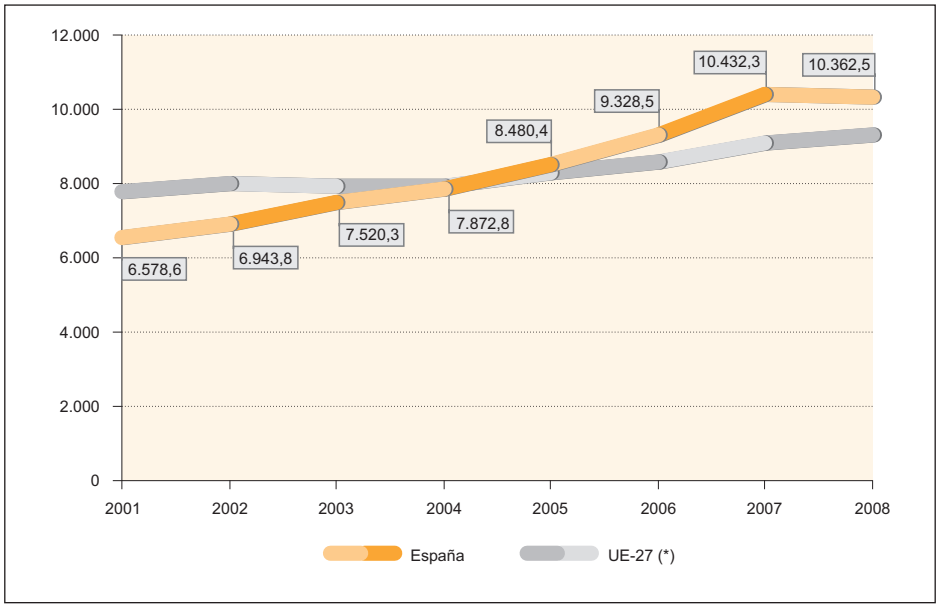
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

Queda pendiente todavía la duda en relación con la segunda cuestión. ¿Es la fórmula del SUE la mejor posible? Hay algunos datos que indican que el sistema puede mejorar sensiblemente. Uno de ellos es el conocido déficit de enseñanza superior no universitaria. Se trata de una diferencia notable con respecto a otros países que tienen también un modelo igualitario y que puede ser el causante de ineficiencias características del SUE, al que las últimas reformas legales y de políticas educativas (promoción de los módulos de Formación Profesional Superior) están poniendo remedio, aunque es pronto para evaluar su impacto.

Por otra parte, es posible que dentro del propio sistema universitario pueda haber opciones de mejora que permitan optimizar la contribución de las universidades a la competitividad del país. De hecho, la oferta de enseñanzas universitarias existente antes de que se iniciara el proceso de Bolonia resultaba demasiado rígida y ligada a un modelo de competencias profesionales excesivamente dependiente de la oferta de empleo en el sector público o en una parte del sector privado fuertemente regulado por la Administración Pública (profesiones reguladas). Ésta es seguramente la causa de la aparición del fenómeno de aparente sobrecapacitación característico de nuestro sistema. El porcentaje de población con educación superior que ocupa puestos profesionales, directivos y técnicos, es de un 75,1% en España, inferior en casi diez puntos (84,7%) a la media de la UE-27 (gráfico 6). Esto indica que el porcentaje de sobrecapacitación o sobrecualificación es de un 24,9%, entre los más altos de la UE-27.

No está claro, sin embargo, que este desajuste entre titulación y tipo de empleo esté relacionado directamente con las altas tasas de escolarización universitaria. Los países nórdicos, al igual que España, tienen un alto

Gráfico 7 – Evolución del gasto por estudiante en instituciones de educación superior en España y en la UE. En paridades de poder de compra. 2001-2008



(*) Estimaciones de Eurostat.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

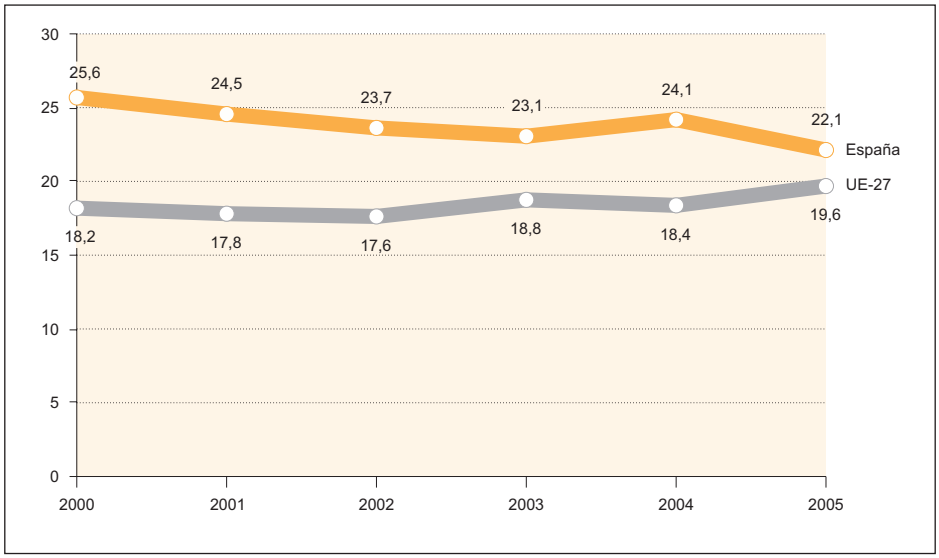
porcentaje de población con educación superior y bajas tasas de desajuste entre nivel educativo y nivel de empleo. Por otra parte, en el grupo de países con un desajuste en torno al 20% se dan todo tipo de situaciones en relación con los niveles de población con estudios superiores[1].

Otras variables que pueden estar afectando a la eficiencia en España son las referidas a la financiación del sistema. Sin embargo, los datos disponibles tampoco permiten en este caso señalar diferencias significativas. El gasto por estudiante en España ha aumentado desde comienzos de la década pasada, y ya en 2005 superaba ligeramente la media de la UE-27 (gráfico 7). El gasto es en su mayor parte público, aunque la financiación privada en España representaba un 22,1% en 2005, un porcentaje superior a la media europea (gráfico 8).

En resumen, el SUE se caracteriza por su extensión e implantación territorial, su importancia demográfica y su orientación básicamente igua-

[1] De hecho, en el informe de Eurostat, aunque se señala el caso de España como un caso extremo de desajuste vertical entre nivel de estudios y nivel de empleo, se afirma también que no se puede establecer claramente la asociación de este dato con la elevada tasa de población con nivel educativo superior, al menos si nos atenemos al conjunto de países que tienen un desajuste próximo al valor promedio del 20%. Véase Eurostat (2009): *The Bologna Process in Higher Education in Europe*, p. 135.

Gráfico 8 – Evolución del gasto privado en instituciones de educación superior en España y en la UE. En porcentaje del gasto total. 2000-2005



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

litaria (amplia oferta y gran cobertura de la educación superior para una parte importante de la población). El sistema es mayoritariamente público, aunque el sector privado ha crecido de forma constante hasta alcanzar en la actualidad el 13% del alumnado total de las enseñanzas universitarias y el 22% del gasto total. Algunos datos apuntan a la existencia de desajustes entre la oferta académica y las necesidades de la sociedad. En este contexto, adquieren significado las reformas emprendidas con la incorporación de España al proceso de Bolonia y con la modificación de la Ley Orgánica de Universidades y la nueva ordenación de las enseñanzas universitarias de 2007. En cualquier caso, los datos disponibles no parecen avalar ninguno de los diagnósticos simplistas que se hacen con frecuencia.

Seguramente los problemas del SUE no tienen nada que ver ni con su extensión, ni con su carácter predominantemente público ni con su nivel de financiación. En lugar de eso, convendría dirigir la mirada hacia dentro del sistema y analizar las posibilidades y recursos internos de las propias universidades para hallar posibles respuestas a los retos que se están planteando.

1.1 Títulos, profesiones y programas de enseñanza

Una de las funciones tradicionales de la universidad es formar profesionales en ámbitos específicos de actividad de interés social que requieren un elevado nivel de formación. Las universidades responden a esta demanda

organizando sus contenidos académicos (disciplinas o materias) y sus actividades formativas en función de las necesidades de formación que requieren los diferentes perfiles profesionales.

Este esquema no plantea especiales dificultades cuando se puede establecer una correspondencia prácticamente unívoca entre la estructura disciplinar y la estructura de las profesiones. Pero esto sólo ocurre cuando nos limitamos a contemplar exclusivamente el conjunto de las profesiones propias de la actividad académica. Si el objetivo es formar profesores universitarios de una disciplina concreta, parece lógico esperar que en el proceso de enseñanza-aprendizaje lo único relevante sea enseñar y aprender los contenidos y las prácticas académicas característicos de la disciplina en cuestión.

Llevado a su extremo más absurdo este modelo podría representarse por la ecuación: D = T = C = P. Donde cada **D**isciplina da lugar idealmente a un **T**ítulo académico que se imparte en un **C**entro universitario y define una **P**rofesión. La disciplina Filosofía, por ejemplo, conduce al título de Grado en Filosofía, que se imparte en la Facultad de Filosofía y define la profesión de profesor de Filosofía. O la Medicina es la base disciplinar del título de Grado en Medicina que se imparte en la Facultad de Medicina y habilita para ejercer la profesión de médico[2].

Si alguna vez existió esa armonía entre estructura disciplinar y estructura profesional, hace tiempo que ha desaparecido. En la actualidad, la situación es muy diferente.

Desde el punto de vista disciplinar, el conocimiento crece a velocidades vertiginosas, las fronteras disciplinares son volátiles, se derrumban y se levantan continuamente. La interdisciplinariedad es la nota dominante en todos los frentes de la investigación científica y el acceso a los contenidos disciplinares, incluso a su modificación y creación, no es ya un privilegio de los miembros de una comunidad más o menos cerrada, como la comunidad académica de especialistas en una disciplina, sino que está abierto a todo el mundo a través de redes globales de comunicación. Siguiendo los ejemplos anteriores, no existe la disciplina de Filosofía, sino un conjunto de materias y enfoques filosóficos insertados en múltiples disciplinas de las ciencias humanas, sociales y naturales. El título de Filosofía puede ser sustituido

---

[2] En su simplicidad, el modelo puede parecer una exageración. Sin embargo, revela unas estructuras muy arraigadas en una buena parte del sistema universitario español tradicional. Por ejemplo, los estudios de Ingeniería industrial y de Ingeniería técnica industrial, que desde cualquier punto de vista razonable parecen representar simplemente dos niveles de formación, en España dan lugar al ejercicio de competencias profesionales regladas y claramente diferenciadas y con escasa movilidad vertical, lo que seguramente tiene mucho que ver con el hecho de que hasta la última reforma legislativa estos estudios se ofrecían en centros diferentes (escuelas superiores y escuelas técnicas) y por profesores de diferentes categorías funcionariales y académicas (catedráticos y titulares de universidad, y catedráticos y titulares de escuela universitaria).

por uno más genérico de Humanidades o se puede mezclar con otros como Física y Filosofía o Historia y Filosofía, que se imparten, junto con otros de Literatura, Historia, etc., en facultades de Humanidades o de Ciencias, en su caso, y dan lugar a múltiples perfiles profesionales, relacionados con las actividades académicas (profesores de Bachillerato) y culturales (museos, editoriales, etc.).

Igualmente, se han producido muchos cambios en los perfiles profesionales. En primer lugar, se ha producido una eclosión de profesiones que requieren un nivel superior de formación, que abarcan todas las ramas de actividad económica, social y cultural. Además, los perfiles fijos y rígidos tienden a ser sustituidos por otros más abiertos, en los que las capacidades para adaptarse a nuevas situaciones son más importantes que las capacidades para dar respuesta a demandas y situaciones ya conocidas. También están desapareciendo las fronteras geográficas en el ejercicio de las competencias profesionales. Y, por último, se han diversificado las instituciones y los procedimientos para la formación de estos profesionales. Las universidades compiten con centros de formación especializada y con programas de formación permanente realizados en el seno de las propias empresas. ¿Cuántas profesiones de ingeniero existen y deben existir en España, en Europa o en el mundo? ¿Qué estatus académico debemos asignar a los programas MBA de instituciones especializadas? ¿Y a la formación de las academias militares?

La situación no se puede representar ya como una correspondencia casi unívoca entre disciplinas, títulos, instituciones y profesiones, sino más bien como un *pool* o agrupamiento difuso de recursos y competencias que pueden interconectarse de múltiples formas. La cuestión es detectar cuáles son las ventajas institucionales que ofrecen las universidades y cómo éstas pueden aprovechar esas ventajas para dar una respuesta adecuada y competitiva ante la nueva situación.

Hay tres enfoques posibles para explorar respuestas institucionales ante estos nuevos retos, según los rasgos que se quieran enfatizar como característicos de las instituciones universitarias (modelo colegial, administrativo o empresarial).

El diseño de la oferta académica de las universidades debería verse como una combinación de recursos académicos, organizados en campos disciplinares y en tipos de actividades de enseñanza y aprendizaje, y de perfiles profesionales, caracterizados por un conjunto de competencias y capacidades de desarrollo de competencias. En la práctica, una misma profesión puede estar formada por varios subconjuntos diferentes de competencias que comparten solamente un núcleo común. Por otra parte, es posible que un mismo conjunto de competencias pueda conseguirse con diferentes combinaciones de contenidos disciplinares y actividades académicas. El resultado es más bien una correspondencia multívoca entre conjuntos con perfiles

borrosos. Sobre esta base se supone que el mercado tendrá una capacidad de filtro, primando determinadas opciones frente a otras. Igualmente, existe la posibilidad de que el filtro se realice a través de requisitos y limitaciones impuestos por la Administración Pública, con vistas a proteger determinadas competencias u opciones profesionales y académicas que se consideran preferibles desde planteamientos estratégicos, a largo plazo o en función del interés público.

Lo que las universidades ofrecen como peculiaridad organizativa, frente a otras opciones de tipo institucional, es el hecho de que los procedimientos de toma de decisión internos se basan en procesos corporativos, incrustados en las tradiciones académicas. Se trata de una posible fortaleza que también puede convertirse en una debilidad de la institución universitaria.

Es una fortaleza porque el mantenimiento de las tradiciones académicas puede contribuir a mantener viva la capacidad de innovación en la oferta universitaria generada endógenamente, tanto en el campo estrictamente científico como en el profesional o cultural en general. Si transformamos las universidades en talleres de creación de soluciones a medida de sus clientes empresariales o de las instituciones públicas, se puede perder una fuente de innovación importante. De hecho, esto es lo que ha sucedido cuando el filtro se ha encomendado a la regulación pública, que ha decidido en cada caso qué perfil y qué estructura disciplinar son los reconocidos por la sociedad. En España, hasta la reforma de la Ley Orgánica de Universidades de 2007, esto se hacía a través del Catálogo de Títulos Oficiales, que establecía con bastante rigidez las condiciones y materias que tenían que incluir los planes de estudio de cada uno de los títulos universitarios que obtenían el reconocimiento oficial (una especie de "*curriculum* de Estado", como alguien lo ha llamado). El resultado fue un empobrecimiento de la oferta universitaria, un creciente desajuste entre las necesidades sociales y la oferta académica y una pérdida de competitividad por parte de las universidades[3].

Pero la autonomía de las tradiciones académicas también puede ser una debilidad si los criterios corporativos de la organización académica no se ven atemperados por criterios externos, que indiquen con claridad cuáles son las necesidades sociales, y por la vigencia de una ética de la responsabilidad en el seno de la propia comunidad académica.

---

[3] Incluida, como déficit de competitividad, la desviación de los propios intereses corporativos de la comunidad académica hacia objetivos de control administrativo de los planes de estudios difícilmente comprensibles. Eran frecuentes las batallas reivindicativas de los correspondientes colectivos universitarios para que un determinado título novedoso fuera incluido en el Catálogo de Títulos Oficiales, como condición imprescindible para conseguir que la Administración Pública correspondiente autorizara la incorporación de ese título en la oferta académica de cualquier universidad.

No hay regla mágica para solventar estos problemas. Pero una forma práctica de actuar puede consistir en diseñar un sistema de gestión de la oferta universitaria en el que se combinen de forma equilibrada los siguientes mecanismos:

1. Mecanismos colegiales que reconozcan y faciliten la participación de la comunidad académica en el diseño de programas de estudio y la vigencia de valores meritocráticos y universalistas en la adopción de decisiones, manteniendo una perspectiva global, no localista.

2. Mecanismos de interacción social que permitan detectar las soluciones más eficientes, rentables y de interés social a corto y medio plazo.

3. Mecanismos administrativos que prevengan las posibles ineficiencias del sistema a largo plazo, evitando que la autonomía académica se desvirtúe por intereses corporativos o particulares, y que incentiven la vigencia de una moral de servicio público y de responsabilidad social en la comunidad académica.

De hecho, la eliminación del Catálogo de Títulos Oficiales y la creación de un Registro de Títulos, a partir de la LOMLOU, responde a esta filosofía: las universidades tienen libertad para proponer títulos académicos cuya viabilidad estará respaldada por una agencia independiente de carácter técnico y académico, como es la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA). En algunos casos especiales de títulos que conducen al ejercicio de profesiones regladas, el Gobierno puede establecer ciertas condiciones para evitar confusiones en el uso de denominaciones académicas y profesionales y para garantizar la homologación con directivas europeas, cuando sea necesario. Finalmente, se supone que es la interacción entre las instituciones académicas y las demandas sociales la que irá señalando, dentro de un contexto de fuerte movilidad internacional, las propuestas más acertadas y competitivas, tanto en el nivel de grado como en el de postgrado.

Uno de los puntos importantes que el sistema universitario español debe acometer es el análisis de los resultados de estas reformas en el diseño efectivo de los programas de grado y postgrado de las universidades españolas en los últimos años. Con la información disponible a partir de los datos de la ANECA y de las agencias regionales, habría que dar respuesta a interrogantes como éstos:

— ¿Cómo ha variado la oferta de títulos universitarios en cuanto a calidad, diversidad y flexibilidad del diseño curricular? ¿Se ha conseguido una mayor capacidad de adaptación a las demandas sociales o se han reproducido los mecanismos de burocratización tradicionales?

— ¿Qué cambios se están produciendo en la estructura de la oferta de títulos universitarios y cómo repercuten en el ejercicio de profesiones reguladas?

— ¿Qué valoración de la reforma de las titulaciones universitarias hacen los diferentes estamentos implicados?

1.2 La reforma de la oferta de las enseñanzas universitarias

De acuerdo con lo previsto por la LOMLOU, en el curso 2008/09 se inició la oferta de nuevos títulos de grado. Tres años después se puede considerar terminado el proceso de transformación de los títulos de licenciado o diplomado en títulos de grado. Paralelamente, se ha continuado la implantación de los nuevos títulos de másteres oficiales, que se había iniciado ya en 2005. En muy poco tiempo, las universidades han realizado un extraordinario esfuerzo para adaptarse a las nuevas previsiones legales y del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).

Todavía es pronto para analizar los resultados de estas reformas. Según los datos del Ministerio de Educación para el curso 2010/11, de los cerca del millón y medio de matriculados en alguna diplomatura, licenciatura o grado, sólo medio millón cursaban los nuevos títulos de grado y otros 100.000 más estaban matriculados en algún máster. Por lo tanto, en relación con los estudiantes matriculados, los nuevos estudios todavía constituyen una minoría. Pero, desde el punto de vista de la organización de la oferta de estudios y títulos académicos, la reforma se puede dar por completada en esta primera fase de sustitución de los antiguos títulos, ya que, al menos en su primer curso, todos los estudios están ya organizados de acuerdo con el nuevo modelo previsto por la ley.

Esto permite hacer un análisis de la estructura de la nueva oferta de títulos, aunque todavía no se tengan datos sobre los niveles de aceptación ni del éxito o el fracaso. En síntesis, la reforma realizada por la LOMLOU introduce las siguientes novedades:

1. Las enseñanzas universitarias se organizan en tres ciclos: grado, máster y doctorado. Se generaliza la utilización del llamado "crédito europeo" para ponderar el peso de las diferentes actividades y contenidos de enseñanza y aprendizaje en términos del número total de horas (cada crédito equivale a entre 25 y 30 horas de trabajo, no de clase presencial) que se supone que debe dedicar el estudiante.

2. Las enseñanzas de grado deben contener 240 créditos, lo que implica que se pueden cursar en cuatro años, mientras los másteres pueden variar entre 60 y 120 créditos.

3. La oferta de enseñanzas de grado se organiza en cinco ramas o grandes campos de la ciencia: Artes y Humanidades, Ciencias Sociales y Jurídicas, Ciencias, Ciencias de la Salud e Ingeniería y Arquitectura. Se establece que cada una de las titulaciones o carreras ofrecida por una uni-

versidad en cada rama del conocimiento tiene que compartir al menos 60 créditos de materias básicas con otras titulaciones.

4. Los másteres pueden tener como finalidad la especialización y desarrollo profesional o la iniciación a la investigación (para continuar eventualmente con el doctorado).

5. En el caso de profesiones cuyo ejercicio está regulado por ley, el Gobierno establece los requisitos y reservas que sean necesarios para evitar posibles confusiones en la denominación de los títulos académicos y profesionales.

6. Más allá de estos límites y cautelas, las universidades tienen una amplia libertad para diseñar sus planes de estudio, proponer nuevos títulos, combinar programas de formación heterogéneos, etc.

El principio inspirador de la reforma es fácil de entender en el contexto del Espacio Europeo de Educación Superior: las posibilidades de diversificación de la oferta académica dentro de un país no tienen por qué ser más restringidas que las que se dan en el conjunto del sistema. Un economista formado en Bélgica seguramente cursará disciplinas muy diferentes de las que estudiaría en España. Sin embargo, el sistema académico europeo permite el reconocimiento mutuo de esa formación y la compensación de las diferencias, a partir de un esquema común de niveles de formación y de medición de su intensidad mediante el Sistema Europeo de Transferencia de Créditos y el Suplemento Europeo al Título, que garantiza la transparencia de la información sobre los contenidos formativos y competencias adquiridas por cada titulado superior. En principio, entre las universidades españolas podría haber niveles de diferenciación equivalentes a las que se encuentran en el espacio europeo, y su reconocimiento mutuo no debería ser más difícil en un espacio que en otro.

De hecho, las universidades españolas han contado con un amplio margen de maniobra para configurar su nueva oferta de enseñanzas de grado, máster y doctorado, sólo atemperado por los criterios y directrices emanadas de las autoridades regionales de las que depende administrativamente cada universidad y de los dictámenes de viabilidad académica (el llamado proceso de verificación de los títulos académicos) emitidos por la ANECA o las agencias regionales que han asumido esas competencias. A partir de aquí puede resultar esclarecedor analizar algunos rasgos de la nueva oferta de títulos e intentar apreciar el nivel de innovación que la reforma ha introducido.

En la actualidad existen 13.946 títulos (programas de enseñanza) en el Registro de Universidades, Centros y Títulos que gestiona el Ministerio de Educación[4]. De ellos, 1.759 son programas de doctorado regulados por

[4] https://www.educacion.gob.es/ruct/home

Tabla 3 – Oferta de títulos antiguos y nuevos por ramas. Valor absoluto y porcentaje. Curso 2010/11

	Primer y Segundo ciclo	Nuevas titulaciones			Total
		Grados	Másteres	Total	
Valor absoluto					
Artes y Humanidades	669	346	397	743	**1.412**
Ciencias	472	213	407	620	**1.092**
Ciencias de la Salud	254	297	380	677	**931**
Ciencias Sociales y Jurídicas	1.708	756	1.032	1.788	**3.496**
Ingeniería y Arquitectura	1.219	587	569	1.156	**2.375**
Total	**4.322**	**2.199**	**2.785**	**4.984**	**9.306**
Porcentaje					
Artes y Humanidades	15,5	15,7	14,3	14,9	**15,2**
Ciencias	10,9	9,7	14,6	12,4	**11,7**
Ciencias de la Salud	5,9	13,5	13,6	13,6	**10,0**
Ciencias Sociales y Jurídicas	39,5	34,4	37,1	35,9	**37,6**
Ingeniería y Arquitectura	28,2	26,7	20,4	23,2	**25,5**
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Educación.

el Real Decreto de 1393/2007. Además, hay 2.883 programas de másteres y doctorado regulados por el Real Decreto 56/2005, que se pueden considerar no activos o próximos a la extinción. Por consiguiente, quedan 9.306 programas activos, de los cuales 4.322 corresponden a títulos antiguos de primero y segundo ciclo (diplomaturas, licenciaturas y enseñanzas técnicas de ciclo corto y largo) y 4.984 a nuevos títulos (2.199 de grado y 2.785 de máster).

Por otra parte, la distribución de los nuevos títulos de grado y máster por ramas de conocimiento (tabla 3) es sensiblemente parecida a la de los antiguos títulos de primero y segundo ciclo, salvo en Ciencias de la Salud, que han pasado del 5,9% al 13,6% del total de la oferta de enseñanzas. La impresión que sugieren estos datos es que estamos ante una sustitución casi exacta de los viejos títulos de diplomado y licenciado, no por los nuevos de grado, sino por la suma de grados y másteres.

La cuestión que se puede plantear es si nos encontramos ante un nuevo caso de "efecto Lampedusa", tan común en las reformas universitarias (es preciso que algo cambie para que todo siga igual) o, por el contrario, existe una explicación racional de la situación actual compatible con el objetivo de una renovación profunda de la oferta de enseñanzas universitarias.

En realidad, la configuración de la nueva oferta de grados y másteres se puede interpretar como el resultado de la intersección de dos tendencias. Por una parte, es indudable que la reforma ha sido entendida como un simple proceso de sustitución de los títulos antiguos por los títulos nuevos, con cambios en la distribución interna de créditos y materias, y algunas

otras modificaciones complementarias relativas a la metodología docente y a la gestión de programas de enseñanza. De acuerdo con esta "pulsión Lampedusa", el objetivo de la reforma parecería que no fuera otro que el de redefinir una vez más los títulos de siempre aprovechando la ocasión para introducir algunas mejoras o simples reivindicaciones corporativas en el diseño de los planes de estudio. Los propios documentos oficiales parecen reflejar a veces esta tendencia. Por ejemplo, cuando se habla de proceso de "transformación" de los viejos planes de estudio en los nuevos: Licenciado en Filosofía por Graduado en Filosofía o Ingeniero Técnico de Obras Públicas por el Grado en Ingeniería Técnica de Obras Públicas. En este sentido, se pueden interpretar también muchos de los másteres ofertados que en realidad responden a planteamientos de "ampliación" de los contenidos del grado, en línea con lo que en el sistema anterior eran los itinerarios de especialización que podían concluir en un segundo ciclo o en muchos de los programas de doctorado.

Pero la reforma también ha abierto otras posibilidades para introducir innovaciones más radicales en la oferta de las enseñanzas universitarias. Y éstas se observan en dos modalidades principalmente. Por un lado, ha aumentado la oferta de títulos de grado que combinan dos o más perfiles tradicionales (Derecho y Empresariales, por ejemplo). Por otro, se han introducido ofertas radicalmente nuevas, sobre todo en el nivel de máster, vinculadas a programas de doctorado, a perfiles profesionales novedosos (sobre todo en ciencias de la salud y en estudios tecnológicos y humanísticos) o a diseños interdisciplinares dentro de una misma rama de conocimiento y entre varias ramas.

Por ejemplo, si consultamos los títulos que introducen en su denominación "Historia del Arte", encontramos 26 titulaciones antiguas, 27 de grado (todas con igual denominación menos una, que añade una referencia a la conservación del patrimonio artístico) y 6 títulos de máster (la mayoría vinculados a la gestión del patrimonio artístico y cultural). Es un caso que podría calificarse de tendencia parcialmente lampedusiana: los nuevos títulos (salvo uno) son parecidos a los antiguos en su diseño, pero los másteres se aprovechan para crear una especialidad orientada profesionalmente a un área en la que se supone que hay una demanda social importante.

En otros casos, por ejemplo, en Física, hay una coincidencia casi exacta entre los títulos antiguos y los títulos de grado (20 en cada caso), pero aparece una amplia diversidad de títulos de máster (56), tanto de especialización académica (física avanzada, física nuclear, física de partículas) como de carácter interdisciplinar (biofísica, geofísica, etc.).

En el campo de Ciencias de la Salud cabe reseñar la amplia oferta de nuevos títulos de máster. Mientras las denominaciones de grado, que generalmente se corresponden con campos de tipo profesional estrictamente regulados, reproducen casi exactamente las antiguas denominaciones de los títulos de ciclo corto y ciclo largo, en el nivel de máster se ofrece una amplí-

sima gama de títulos (380) mayoritariamente orientados a especializaciones profesionales nuevas, además de a la investigación.

Las enseñanzas técnicas también han experimentado algunos cambios significativos. Se trata de un campo en el que tradicionalmente ha existido una fuerte tendencia a vincular titulación académica y título profesional con atribuciones legalmente reservadas. Con el problema añadido de que la existencia de dos niveles de formación universitaria (ciclo corto y ciclo largo) iba acompañada por la existencia también de dos niveles de ejercicio profesional, socialmente muy diferenciados, pero profesionalmente muy próximos, con escasa movilidad vertical y con frecuentes conflictos competenciales. El nuevo diseño de grados y másteres no ha sido fácil de aplicar en ese escenario. Sin embargo, la oferta de programas de estudio se ha multiplicado y diversificado, especialmente en el nivel de estudios de máster, muy orientados a la especialización profesional, a pesar de las dificultades surgidas y de los múltiples conflictos, planteados incluso ante los tribunales de justicia, sin haber tenido siempre en cuenta la profunda transformación que se está operando en el Espacio Europeo de Educación Superior.

1.3 La magnitud del esfuerzo académico

Un aspecto discutido de la reforma es el que se refiere a la necesidad de adecuar los medios materiales y humanos a la nueva oferta de enseñanzas y a las nuevas metodologías implicadas. Desde el punto de vista de los medios humanos, una forma de estimar las repercusiones de la reforma de las titulaciones es calcular la diferencia de lo que se suele llamar obligación o carga docente generada por la oferta de enseñanzas de cada universidad. Esta carga docente depende de dos factores. Uno es el que fija la carga mínima, que viene dada por el número total de créditos que un alumno debe cursar para obtener un título universitario. El otro factor depende del número total de alumnos que puede atender cada profesor en cada materia que imparte. Suponiendo que a efectos de la estimación de la carga docente no haya diferencias significativas entre créditos tradicionales o europeos[5], se pueden utilizar los datos de obligación o carga mínima docente para comparar las repercusiones de la reforma de las titulaciones universitarias en la capacidad docente que necesitan tener las universidades después de la reforma.

Con el sistema antiguo, las universidades tenían que cubrir cada año un mínimo de 860.610 créditos. Si se calculan los créditos ofertados con el nuevo sistema, estimando que el número de créditos por máster es el máximo posible (120), se obtiene una cantidad sensiblemente idéntica

[5] Las diferencias se producirán en relación con el tipo de actividad docente que deben llevar a cabo los profesores (clases magistrales, seminarios, tutorías, etc.), no respecto al tiempo total de dedicación, que es lo que define la capacidad docente de una universidad.

(861.960). En cierto modo, este resultado es esperable. El número de créditos que pueden ofrecer las universidades está necesariamente limitado por la capacidad docente, expresada en términos de número de horas o créditos que los profesores pueden ofrecer. Puesto que la reforma se ha hecho sin que varíe significativamente la capacidad existente y sin que cambie tampoco la productividad por profesor, es lógico esperar que la suma de créditos que se pueden ofrecer sea sensiblemente la misma.

En realidad, el promedio de créditos por máster debe ser mucho menor de 120, puesto que hay un elevado número de másteres que no tienen más de 60 créditos. Lamentablemente, no hay información fiable sobre este punto. Pero si esto es así, la reforma de la oferta de enseñanzas universitarias ha generado un superávit relativo de capacidad docente en relación con la carga mínima docente (aquella que cada universidad debe cubrir cuando oferta una titulación en la que se matricula el primer estudiante). En la práctica, este superávit relativo a la carga mínima será absorbido por el aumento de la carga efectiva, debido a que el número de estudiantes por profesor habrá disminuido en los estudios de postgrado. Bajo esta hipótesis, el balance final de la reforma de la oferta de títulos de grado y postgrado tendrá a medio plazo un efecto saludable: sin necesidad de aumentar la capacidad docente, el efecto de reducir la carga mínima será una mayor dedicación de capacidad docente por alumno en los estudios de postgrado.

La tabla 4 confirma este razonamiento con datos provisionales del curso 2010/11. El promedio de alumnos matriculados en carreras con planes de estudio antiguos es de 208, mientras en los grados aumenta hasta 249. Teniendo en cuenta que los grados sólo llevan entre uno y tres años de implantación, y que los alumnos matriculados en planes de estudio antiguos pertenecen a los últimos cursos, se puede concluir que globalmente no habrá diferencias significativas en el total de alumnos matriculados por cada titulación, que seguramente se situará en torno a los 300-400 alumnos por título cuando la reforma esté concluida, si no hay variaciones en las tasas de nuevo ingreso a los estudios universitarios. Sin embargo, el promedio de alumnos matriculados en estudios de postgrado no diferirá mucho de las cifras del curso 2010/11 (36 alumnos por titulación).

A modo de resumen, se puede decir que la adaptación de la oferta de enseñanzas universitarias al Espacio Europeo de Educación Superior se ha

Tabla 4 – Número medio de alumnos matriculados por título. Curso 2010/11

	Número de títulos	Alumnos	Alumnos por título
Primer y Segundo ciclo	4.322	897.595	208
Grados	2.199	547.797	249
Másteres	2.785	100.963	36

Nota: Los datos de alumnado son un avance.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Educación.

hecho en un tiempo récord y ha supuesto una alteración bastante importante de la configuración de títulos en la universidad española. Sin embargo, esta reforma afecta todavía a una minoría de los estudiantes matriculados y habrá que esperar al menos cinco años hasta que se pueda hacer la evaluación de las primeras promociones. Mientras tanto, se constata que, al margen de las modificaciones internas que seguramente se están produciendo en la organización de la enseñanza, en el cómputo de créditos y tiempo de trabajo de estudiantes y profesores, etc., los cambios introducidos responden a una adaptación forzosa de la capacidad docente previamente existente y a una doble dinámica de sustitución de los viejos títulos por los nuevos, atemperada por la existencia de iniciativas que han sabido aprovechar la oportunidad para introducir nuevas ofertas de enseñanza, sobre todo en el nivel de los estudios de máster.

Aunque es pronto para analizar las consecuencias de todo esto, cabe ya adelantar que las características esencialmente igualitarias y de servicio público que tiene el sistema universitario español podrán verse afectadas en el futuro si no se establecen medidas eficaces para garantizar la financiación adecuada de los estudios de máster.

2. Las TIC en la enseñanza universitaria

En la historia de los sistemas escolares ha habido dos revoluciones tecnológicas que han tenido consecuencias extraordinarias sobre la organización de las instituciones académicas y las metodologías de enseñanza y aprendizaje que en ellas se aplican. La primera fue la de la imprenta de tipos móviles. Gracias a ella se consiguió poder producir centenares de copias de libros en pocas horas, lo que antes exigía una dedicación de trabajo y tiempo inconmensurable. El aprendizaje en el sistema escolar tradicional se parecía a los sistemas de aprendizaje característicos de los gremios profesionales (tutela del aprendiz y predominio de métodos de ensayo y error), salvo por el hecho de que en el sistema escolar lo que se transmitía de maestros a discípulos era el conocimiento y la interpretación de los libros. La *lectio magistralis* era una metodología obligada en aquel contexto: el maestro leía y comentaba el libro, que solía ser un ejemplar único, copiado a mano a base de un enorme y continuado esfuerzo artesanal de monjes que dedicaban su vida a esa tarea.

Johannes Gutenberg fue el responsable de la primera democratización del saber: la que puso a disposición de miles de personas copias de los libros donde se depositaba el saber que había que transmitir. Sin embargo, no parece que la revolución de la imprenta tuviera consecuencias drásticas en la organización de la enseñanza, salvo por un punto que merece consideración: supuso de hecho el primer ataque a la hegemonía cultural de las instituciones académicas tradicionales. Gracias a la imprenta se amplió extraordina-

riamente la posibilidad de acceder al conocimiento de forma individual, sin necesidad de asistir a "lecciones" de los maestros de las escuelas o universidades. Galileo se ocupó muy sabiamente de difundir sus descubrimientos a través de las publicaciones de imprenta, más que a través de las aulas de las universidades. Desde entonces, las universidades han ido adaptándose poco a poco y han recuperado parte de su hegemonía en la medida en que ellas mismas se han transformado en centros de difusión del conocimiento en los nuevos soportes, liderando editoriales universitarias y, sobre todo, creando en torno a ellas los más importantes repositorios de libros relacionados con todas las ramas del saber, sus bibliotecas.

La siguiente revolución tecnológica que afecta drásticamente a las instituciones de enseñanza es la que se está produciendo en nuestros días gracias a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). No es éste el lugar para considerar todos los aspectos de esta nueva revolución, pero no podemos ignorar al menos un rasgo definitorio: gracias a las TIC el conocimiento prácticamente no tiene fronteras, ni límites geográficos ni restricciones materiales. Por primera vez en la historia de la humanidad todo el mundo, en principio, tiene acceso a toda la información disponible, en cualquier parte, en cualquier momento y para cualquier propósito, desde el mero consumo pasivo hasta el procesamiento y manipulación de la información disponible o la creación y distribución de nueva información. La red, con todas sus modalidades y facetas, es la nueva factoría del conocimiento[6].

A diferencia de lo que sucedió con la imprenta, la red es, en su origen y en sus desarrollos actuales, un producto vinculado estrechamente con la vida académica o escolar, y especialmente con la científica y universitaria. Y, sin embargo, su desarrollo está planteando enormes retos a las universidades.

En primer lugar, ha introducido en la enseñanza la modalidad virtual (*e-learning*) o no presencial, no sólo como una posible alternativa a la enseñanza presencial, sino también como una herramienta complementaria para la actividad académica tradicional. Hoy es posible asistir a las clases magistrales de un profesor de California sin moverte del asiento de tu habitación en una residencia universitaria de Salamanca. Y puede resultar más fácil conectar con tu profesor de filosofía para discutir con él la evaluación de tu último trabajo a través del correo electrónico o de un foro de internet dedicado a ello, que conseguir robarle cinco minutos en el cambio de clase de la mañana. En Delrio y Fischer[7] se presenta un panorama bastante completo

---

[6] Tubella, I. y Gros, B. (2010): *Volver del revés la universidad. Acciones para el futuro próximo*. Barcelona: Editorial UOC.

[7] Delrio, C. y Fischer, T. (2007): "HELIOS: Redefining e-Learning Territories", en *eLearning Papers,* 4. Véase http://www.elearningpapers.eu/en/article/HELIOS%3A-Redefining-

NUEVOS MÉTODOS PEDAGÓGICOS

"Las clases magistrales han quedado desbordadas por el rápido crecimiento de los conocimientos y la heterogeneidad del alumnado, amén de la evidente insuficiencia de la lengua oral para transmitir saberes prácticos. Por ello, los nuevos métodos de enseñanza superan a menudo el marco físico del aula y, aprovechando muchas veces las posibilidades de las nuevas tecnologías, proponen el desarrollo de proyectos colaborativos, la utilización de materiales multimedia de apoyo, sistemas de autoaprendizaje... Y con el uso de las TIC muchas veces se pueden liberar horas de clase que se pueden dedicar por ejemplo a actividades que permitan una atención más personalizada a los alumnos, como la tutoría.

No obstante, no son las TIC las que modifican los procesos de enseñanza y aprendizaje, sino la manera como se utilizan, las metodologías con las que se emplean. Por lo tanto hay que tratar de potenciar nuevos métodos con las TIC, nuevas formas de comunicación y de aprendizaje, y no reproducir los métodos del pasado (explicación, toma de apuntes, estudio, examen).

Se trata sobre todo de enseñar a los estudiantes a aprender, y ello exige que lejos de proponer una serie de actividades iguales para todos, dispongan de amplios márgenes de iniciativa para elegir itinerarios, actividades y medios que resulten acordes a sus circunstancias y estilos cognitivos: hay una mayor personalización de los procesos de enseñanza y aprendizaje." (Tomàs, M., Feixas, M. y Marquès, P. (1999): "La universidad ante los retos que plantea la sociedad de la información. El papel de las TIC." *Actas de las Jornadas EDUTEC-99).*

de los retos y posibilidades que se pueden apreciar en la evolución de los "territorios *e-learning*", una denominación que cubre todas las implicaciones del uso de las TIC en los procesos de formación.

Los dos retos más importantes que las TIC plantean a la enseñanza escolar son:

- Facilitan, amplían y mejoran el acceso a cualquier información. De esta forma, compiten ventajosamente con los métodos tradicionales de enseñanza-aprendizaje, basados en sistemas asimétricos y restrictivos de acceso a la información académica[8]. Esto tiene consecuencias incalculables sobre la organización de la enseñanza, las competencias del personal docente, los servicios e infraestructuras de apoyo a la función docente y sobre las propias funciones de las instituciones escolares y, en concreto, universitarias. Éstas pierden paulatinamente su papel de fuente de recursos de conocimiento para pasar a ser sistemas de certificación y etiquetado de tales conocimientos.

- Generan un nuevo entramado social (la sociedad red) que nadie había previsto y del que aún no sabemos casi nada sobre cómo va a transformar nuestras relaciones sociales, productivas o culturales[9]. Se crea un nuevo espacio de "realidad virtual" que requiere un nuevo esfuerzo de re-

e-Learning-Territories

[8] Tomàs, M., Feixas, M. y Marquès, P. (1999): "La universidad ante los retos que plantea la sociedad de la información. El papel de las TIC". *Actas de las Jornadas EDUTEC-99*.

[9] Castells, M. (1997): *La sociedad red. La era de la información. Economía, sociedad y cultura*. Madrid: Alianza; Castells, M. (2006): *La sociedad red: una visión global*. Madrid: Alianza Editorial; Tubella, I., Castells, M. *et al.* (2009). *El mundo que viene. La sociedad red*. Madrid: Fundación Banco Santander.

flexión, conceptualización e investigación. Las universidades tienen ahora la oportunidad de aportar a esta nueva realidad social su propio punto de vista y su capacidad para articular nuevas opciones, nuevos recursos y nuevas prácticas. Lo mismo que las universidades respondieron a la revolución de Gutenberg creando las mejores bibliotecas y facilitando el acceso a la información científica más especializada, ahora pueden asumir el reto de transformarse en los más fiables y poderosos centros de creación, organización, distribución y certificación de la información científica y cultural más avanzada[10]. Pero es evidente que para ello tienen que cambiar radicalmente muchas de sus prácticas y tradiciones.

Hay varias estrategias posibles para aprovechar y dar respuesta a estos nuevos retos:

— Crear sistemas separados para la enseñanza en espacios virtuales frente a la enseñanza presencial tradicional. Es el modelo "universidad a distancia".

— Incorporar el uso de las TIC en las estructuras tradicionales de la enseñanza universitaria presencial procurando que éstas no se alteren o lo hagan mínimamente.

— Remodelar progresivamente la organización de la enseñanza universitaria mezclando los nuevos recursos y modalidades con las estructuras tradicionales de enseñanza y aprendizaje, facilitando, por ejemplo, la movilidad entre los espacios virtuales y presenciales, creando nuevas redes de cooperación entre diferentes tipos de instituciones y fomentando la construcción de repositorios de elementos de enseñanza-aprendizaje abiertos y certificados bajo estrictos estándares de calidad académica.

La realidad actual parece responder a una mezcla de las tres estrategias, aunque quizá de forma espontánea y poco planificada. Analizaremos brevemente algunos datos disponibles.

2.1 Universidad a distancia y universidad abierta

La creación de la *Open University* en Reino Unido (1969) y de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED, 1972) en España, estuvieron motivadas por el interés en ampliar la oferta de formación superior a capas de la población que por edad, ubicación geográfica, capacidad económica o situación laboral no tenían acceso a la enseñanza universitaria presencial. Aunque estas iniciativas son muy anteriores a la eclosión reciente de las TIC, ya desde el principio se plantearon con el propósito decidido de

[10] Quintanilla Fisac, M. Á. (2009a): "La universidad y la tecnología digital: de la transmisión del saber a la construcción de redes de conocimiento", en Tubella, I., Castells, M. *et al*. (2009), p. 77-86.

aprovechar las tecnologías de la comunicación entonces disponibles (radio y televisión) como instrumentos complementarios a la metodología de la enseñanza a distancia. En la actualidad, el modelo de enseñanza a distancia ha cambiado radicalmente como consecuencia del uso sistemático que las nuevas "universidades abiertas" hacen de las TIC, en especial de los materiales en formato electrónico, los recursos que proporciona internet y las aplicaciones que facilitan la formación de redes sociales, trabajo en grupo, etc. La nueva filosofía del modelo de "universidad abierta" queda mejor reflejada en la noción de campus virtual y de formación *on-line* que en la de educación a distancia.

Las "universidades abiertas" son las que de forma más sistemática han aprovechado las posibilidades que ofrecen las TIC y, en algunos casos, las que mejor han adaptado su organización interna y sus estrategias de desarrollo a esas nuevas posibilidades. En España, las dos principales universidades de este tipo, la UNED y la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), responden a dos paradigmas diferentes.

La UNED es una universidad pública con un estatuto especial, ya que depende de la Administración Central del Estado y no de las administraciones autonómicas, como es el caso del resto de las universidades públicas en España. Su sede central está en Madrid, pero tiene una tupida red de centros asociados repartidos por toda España y, en menor medida, por varios países. Como se observa en la tabla 5, tiene 156.759 estudiantes matriculados en títulos de primer y segundo ciclo y grado (10,1% del total del SUE) y 5.034 estudiantes de máster (0,3%).

La UOC tiene estatuto de universidad privada, pero pertenece a una fundación pública, financiada y regulada por la Generalitat de Catalunya con criterios estrictos de servicio público, aunque con una estructura organizativa más flexible que la de la universidad pública y mejor adaptada a sus necesidades específicas. A diferencia de la UNED, que pertenece a la primera generación de universidades a distancia, la UOC fue concebida desde el principio como una universidad *on-line*, basada en el uso de las TIC y orientada, en el plano de la investigación, al estudio de la sociedad de la información y de las estructuras de aprendizaje en red. Su objetivo principal es cubrir las necesidades de educación a distancia en el ámbito lingüístico catalán, aunque sus alumnos se distribuyen por toda España y por otros muchos países, y en su oferta de enseñanzas incluye programas en castellano y en inglés. Tiene 44.043 estudiantes de primer y segundo ciclo y grado y 2.890 de máster, lo que representa el 3% del SUE.

El éxito de la UOC y la UNED explica seguramente la incipiente proliferación de universidades no presenciales en varias comunidades autónomas, en régimen de universidades privadas con diferente grado de implicación de las autoridades públicas en su financiación y regulación. Así, en los

Tabla 5 – Alumnado universitario matriculado por universidad y estudios. Valor absoluto y porcentaje respecto al total de alumnos matriculados en educación universitaria. Curso 2010/11

	Valor absoluto	Porcentaje
Alumnado matriculado en universidades no presenciales		
Primer y Segundo ciclo y Grados		
Universidad a Distancia de Madrid	1.406	0,1
Universidad Internacional de La Rioja	3.567	0,2
Universidad Internacional Valenciana	42	0,0
Universitat Oberta de Catalunya	44.043	2,8
Universidad Nacional de Educación a Distancia	156.759	10,1
Total	*205.817*	*13,3*
Másteres		
Universidad a Distancia de Madrid	1.183	0,1
Universidad Internacional de La Rioja	1.906	0,1
Universidad Internacional Valenciana	157	0,0
Universitat Oberta de Catalunya	2.890	0,2
Universidad Nacional de Educación a Distancia	5.034	0,3
Total	*11.170*	*0,7*
Total	**216.987**	**14,0**
Alumnado matriculado en universidades presenciales		
Primer y Segundo ciclo y Grados	1.239.575	80,2
Másteres	89.139	5,8
Total	**1.328.714**	**85,9**
Alumnado matriculado en universidades especiales	**654**	**0,0**
Total	**1.546.355**	**100**

Nota: Datos provisionales.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Educación.

últimos años se han creado tres universidades privadas no presenciales[11]: Universidad a Distancia de Madrid, Universidad Internacional de La Rioja y Universidad Internacional Valenciana. Para el conjunto del sistema, las universidades no presenciales representan el 14% del total de los alumnos matriculados, de los que un escaso 0,7% son estudiantes de máster.

Es pronto para evaluar lo que representa esta tendencia al crecimiento de las universidades no presenciales. Llama la atención que, salvando el elemento diferencial de la oferta de enseñanzas a distancia en las lenguas propias de las comunidades autónomas, no parece que la satisfacción de

[11] A las que hay que añadir otra nueva universidad no presencial creada en Burgos en 2011.

Tabla 6 – Alumnos matriculados en las universidades presenciales y en la UNED por comunidad autónoma. Valor absoluto y porcentaje del alumnado matriculado en la UNED respecto al alumnado matriculado en universidades presenciales en cada comunidad autónoma. Curso 2010/11

	UNED			Universidades presenciales			% de alumnos matriculados en la UNED respecto a los alumnos matriculados en las universidades presenciales
	Primer y Segundo ciclo y Grados	Másteres	Total	Primer y Segundo ciclo y Grados	Másteres	Total	
Andalucía	22.050	554	22.604	233.798	13.460	247.258	9,1
Aragón	5.247	179	5.426	30.524	2.086	32.610	16,6
Asturias	3.725	123	3.848	24.664	1.006	25.670	15,0
Baleares	3.798	91	3.889	13.948	1.243	15.191	25,6
Canarias	7.730	200	7.930	43.186	1.172	44.358	17,9
Cantabria	2.328	96	2.424	10.491	699	11.190	21,7
Castilla-La Mancha	8.031	219	8.250	27.358	928	28.286	29,2
Castilla y León	7.886	270	8.156	77.820	3.789	81.609	10,0
Cataluña	11.395	292	11.687	178.332	14.955	193.287	6,0
Comunidad Valenciana	13.703	318	14.021	146.571	14.000	160.571	8,7
Extremadura	3.403	87	3.490	22.749	1.501	24.250	14,4
Galicia	10.301	240	10.541	65.180	4.609	69.789	15,1
Madrid	42.035	1.854	43.889	247.837	21.635	269.472	16,3
Murcia	4.218	137	4.355	43.287	3.147	46.434	9,4
Navarra	3.521	97	3.618	15.720	1.427	17.147	21,1
País Vasco	5.280	186	5.466	52.627	3.328	55.955	9,8
La Rioja	993	53	1.046	5.483	154	5.637	18,6
Ceuta	574	23	597	–	–	–	–
Melilla	541	15	556	–	–	–	–
Total	**156.759**	**5.034**	**161.793**	**1.239.575**	**89.139**	**1.328.714**	**12,2**

Nota: Datos provisionales. En sombreado las comunidades autónomas cuyo porcentaje de alumnos matriculados en la UNED respecto a los alumnos matriculados en las universidades presenciales es superior al valor de dicho porcentaje para el total de España.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Educación.

una demanda potencial pueda justificar esta proliferación de universidades privadas no presenciales. Como puede verse en la tabla 6, la Comunidad de Madrid no sólo es la autonomía con un porcentaje mayor de estudiantes universitarios de toda España, sino también una de las que mayor cobertura relativa tiene de enseñanza a distancia a través de la UNED, lo que hace difícil encontrar justificación para la creación de una nueva universidad no presencial. Lo mismo cabe decir de La Rioja.

Por el momento, sólo en el caso de la UOC y de la UNED se dispone de información detallada sobre la estructura interna de estas universidades, la

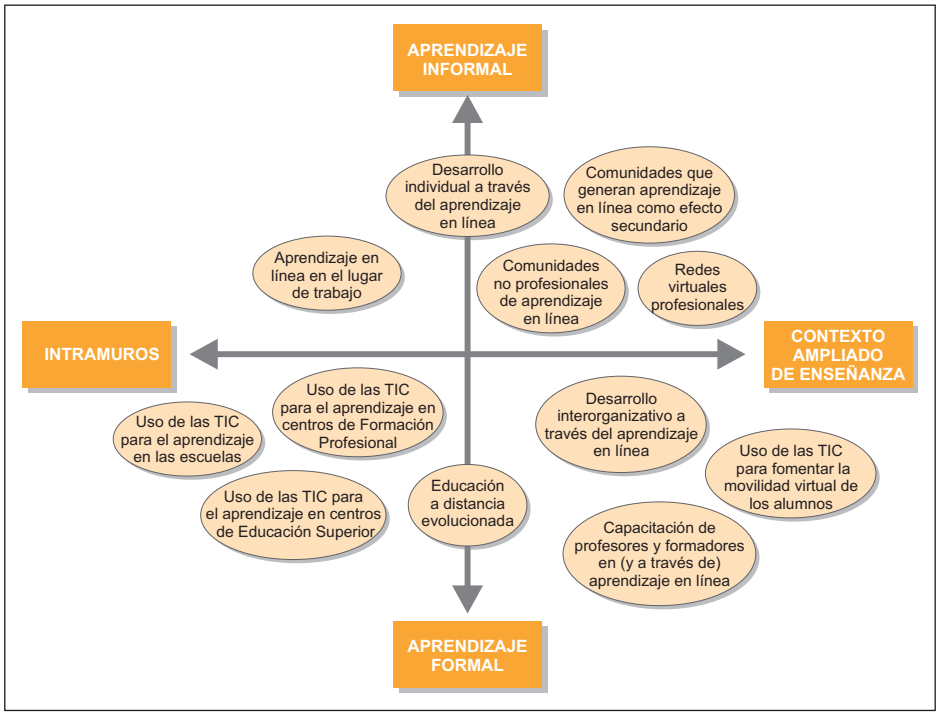
composición de su claustro académico y sus relaciones con otras universidades presenciales. Pero todos éstos son elementos que habrá que tener muy en cuenta al valorar la aportación de las nuevas universidades no presenciales al conjunto del sistema universitario español.

2.2 La aportación de las TIC a las universidades presenciales

Desde hace años existe un interés creciente por evaluar y controlar el impacto de las TIC en el sistema de enseñanza superior. Tanto en el ámbito europeo como en el español se han tomado diferentes iniciativas a este respecto.

El proyecto HELIOS ha creado un observatorio del *e-learning* (aprendizaje en línea) en el contexto europeo basado en la representación de los "territorios *e-learning*" como un espacio de dos dimensiones: el eje de aprendizaje formal-informal y el eje de aprendizaje intramuros-extramuros. El gráfico 9 representa todos los territorios del aprendizaje basado en tecnologías de la información del proyecto HELIOS.

Gráfico 9 – Mapa de los territorios del aprendizaje en línea (*e-learning territories*)



Fuente: Delrio, C. y Fischer, T. (2007): "HELIOS: Redefining e-Learning Territories", en *eLearning Papers, 4,* http://www.elearningpapers.eu/en/article/HELIOS%3A-Redefining-e-Learning-Territories

Como puede verse, la enseñanza a distancia (universitaria o no) es una de las opciones, situada en el extremo del eje vertical (enseñanza formal) y en el centro del horizontal (intramuros/extramuros de las instituciones educativas). Un poco más a la izquierda se sitúa el territorio "uso de las TIC para el aprendizaje en centros de Educación Superior", que es el segundo tipo de respuesta a los retos de las TIC que hemos considerado. Es revelador cómo los autores definen este "territorio":

> "Se trata de un uso de las TIC para el aprendizaje en universidades, colegios, etc., que puede conducir a la obtención de un título académico, o en instituciones de investigación. Las aplicaciones de las TIC para el aprendizaje pueden ser de diferentes tipos, que van desde las clases que un profesor individualmente sube a la red para ofrecerlas *on-line* hasta el modo dual o mixto de proporcionar cursos enteramente *on-line* (instituciones que ofrecen cursos tanto para estudiantes a tiempo completo en el campus como para estudiantes con dedicación parcial fuera del campus). Este tipo de iniciativas pueden llevarlas a cabo los propios estudiantes o los profesores, las mismas universidades o el país o la región"[12].

En el contexto español existe también una gran preocupación por el uso de las TIC en la universidad. De hecho, la CRUE lleva varios años editando el informe UNIVERSITIC sobre este tema, en el que se recoge la situación de las TIC en los campus universitarios, centrándose sobre todo en los recursos tecnológicos disponibles y en su gestión. En el último informe, publicado en 2011[13], se recoge valiosa información sobre el uso de las TIC

Tabla 7 – Aulas universitarias según el tipo de equipamiento TIC de que disponen. Valor absoluto y porcentaje. 2011

	Valor absoluto	Porcentaje
Básico (todos los puestos conectados a internet y proyector multimedia)	14.287	53,4
Avanzado T1 (todos los puestos conectados a internet, proyector multimedia y pizarra digital)	1.240	4,6
Avanzado T2 (todos los puestos conectados a internet, proyector multimedia y posibilidad de grabar contenidos y/o distribuir la clase en tiempo real)	873	3,3
Avanzado T3 (todos los puestos conectados a internet, proyector multimedia, posibilidad de grabar contenidos y/o distribuir la clase en tiempo real y red propia conectada a una pizarra digital)	152	0,6
Sin equipamiento TIC básico	10.214	38,2
Total	**26.766**	**100**

Fuente: Uceda, J. (2011): *UNIVERSITIC 2011: Descripción, gestión y gobierno de las TI en el SUE*. Madrid, Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas.

[12] Ibídem.

[13] Uceda, J. (2011): *UNIVERSITIC 2011: Descripción, gestión y gobierno de las TI en el SUE*. Madrid: Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas.

Tabla 8 – Indicadores de dotación TIC en la docencia presencial. Datos medios por universidad. 2011

	2011	Evolución (*)		
		2010	2011	% de variación
Número de ordenadores fijos (de sobremesa) de libre acceso	742	737	795	7,9
Número de ordenadores de libre acceso por 1.000 estudiantes	50	59	46	–22,0
Número de estudiantes por cada ordenador fijo de libre acceso	37	–	–	–
Número de estudiantes por cada portátil en préstamo	295	–	–	–
Número de estudiantes por cada ordenador portátil dedicado a aula móvil	359	–	–	–
Número de conexiones wifi establecidas al año	1.933.416	–	–	–
Porcentaje de universitarios diferentes que se conectan a la wifi en un año	63	–	–	–

(*) Datos correspondientes a las universidades que han aportado valor a este indicador en las campañas 2010 y 2011.
Fuente: Uceda, J. (2011): *UNIVERSITIC 2011: Descripción, gestión y gobierno de las TI en el SUE*. Madrid, Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas.

en la enseñanza universitaria, distinguiendo dos tipos de objetivos: las TIC como tecnologías de apoyo a la docencia presencial y las TIC como tecnologías de apoyo a la docencia no presencial. Los datos se han obtenido a partir de una encuesta dirigida solamente a las universidades presenciales, con una tasa de respuesta del 87%. Respecto a la dotación de recursos, la tabla 7 resume bien la situación.

El equipamiento básico (conexión a internet en el aula y proyector multimedia) está disponible en el 53,4% de las aulas universitarias, lo que a todas luces resulta un nivel de implantación de las TIC en el aula realmente escaso ("preocupante" en palabras de los propios autores del informe).

Tampoco los datos sobre la disponibilidad de equipos por alumno parecen satisfactorios (tabla 8). Hay una media de 37 estudiantes por cada ordenador fijo, 295 por cada portátil accesible en préstamo y 359 estudiantes por ordenador dedicado a aula móvil (sistema de ordenadores portátiles que se pueden utilizar en diferentes aulas). Por lo demás, sólo el 63% de los estudiantes españoles se han conectado a la wifi de la universidad en 2011; la media de conexiones wifi en las universidades que participaron en el estudio fue de casi dos millones por universidad.

Los datos sobre los recursos TIC disponibles en las universidades deben interpretarse con precaución. Es verdad que cada vez más los estudiantes usan sus propios ordenadores portátiles y no dependen de la oferta de puestos fijos o móviles en la universidad. Sin embargo, el panorama es preocupante: el nivel de integración de las TIC en la enseñanza presencial de las universidades españolas es claramente mejorable.

Tampoco cambia significativamente la situación si se atiende al uso de las TIC para la enseñanza no presencial en universidades presenciales (tabla 9).

Tabla 9 – Indicadores de dotación TIC en la docencia no presencial. Datos medios por universidad. 2011

	2011	Evolución (*)		
		2010	2011	% de variación
Número de buenas prácticas relacionadas con la docencia virtual que lleva a cabo la universidad (media sobre un total de 21)	15	12	15	30,0
Porcentaje de buenas prácticas relacionadas con la docencia virtual que lleva a cabo la universidad	71	78	73	–7,2
Personal docente e investigador que utiliza la plataforma de docencia virtual institucional (media)	1.464	1.494	1.594	6,7
Porcentaje del personal docente e investigador que utiliza la plataforma de docencia virtual institucional	92	78	81	3,0
Estudiantes diferentes que utilizan la plataforma de docencia virtual institucional (media)	18.650	19.794	21.127	6,7
Porcentaje de estudiantes diferentes que utilizan la plataforma de docencia virtual institucional	91	90	89	–0,8
Titulaciones no presenciales (media)	10	–	–	–
Porcentaje de titulaciones no presenciales	12	–	–	–

(*) Datos correspondientes a las universidades que han aportado valor a este indicador en las campañas 2010 y 2011.

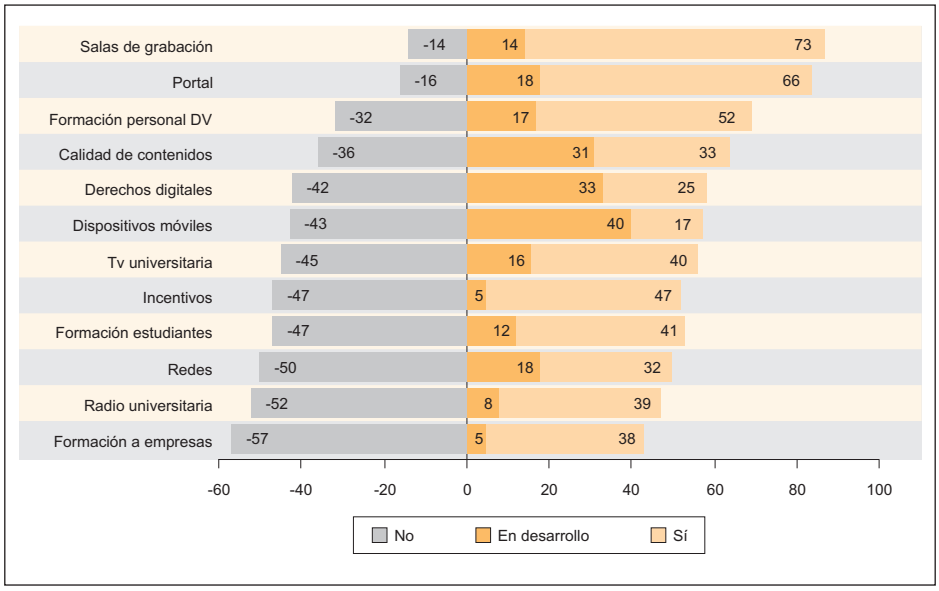
Fuente: Uceda, J. (2011): *UNIVERSITIC 2011: Descripción, gestión y gobierno de las TI en el SUE*. Madrid: Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas.

Hay dos aspectos que merecen ser comentados. En primer lugar, el uso de las TIC para aumentar la oferta de enseñanzas no presenciales en las universidades presenciales ha crecido significativamente. En el curso 2010/11, éstas han ofrecido un 12% de sus titulaciones en formato no presencial y el número de profesores y alumnos que utilizan la plataforma institucional de la universidad para la enseñanza virtual estaba por encima del 90% y en el último año ha aumentado un 7%. Por otra parte, las universidades están asumiendo activamente (aunque todavía de forma parcial) el catálogo de buenas prácticas para la enseñanza virtual propuesto por la CRUE, cuyo resumen figura en el gráfico 10.

Lamentablemente, los datos del informe de la CRUE se centran casi exclusivamente en la dotación de recursos y su gestión, y no proporcionan información detallada sobre las modalidades de uso de esos recursos o sobre las repercusiones que tienen en el rendimiento educativo o económico de las universidades. También se ignora un aspecto crucial, que es el uso mixto (*blended learning*[14]) de espacios virtuales y presenciales en la enseñanza universitaria. Sería muy útil, por ejemplo, conocer la evolución del porcentaje de materias que se ofrecen virtualmente en titulaciones presenciales, o del

[14] Bartolomé Pina, A. (2004): "Blended learning. Conceptos básicos", en *Píxel-Bit*, 23, p. 7-20.

Gráfico 10 – Grado de implantación de buenas prácticas relacionadas con la docencia no presencial. En porcentaje. 2011



Fuente: Uceda, J. (2011): *UNIVERSITIC 2011: Descripción, gestión y gobierno de las TI en el SUE*. Madrid: Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas.

porcentaje y tipos de actividades que se llevan a cabo en espacios virtuales dentro de cursos o asignaturas que se ofrecen presencialmente.

De hecho, seguramente en este ámbito mixto es donde se están produciendo los cambios más importantes, y donde aparecen los retos y las posibilidades más atractivas, tanto desde el punto de vista de las metodologías de enseñanza y aprendizaje, como desde el punto de vista organizativo, económico, etc.[15].

Por último, carecemos de información fiable sobre otros aspectos de la introducción de las TIC en la enseñanza universitaria, como el número de recursos de enseñanza virtual creados, las redes de colaboración interuniversitarias e internacionales u otros elementos esenciales para el desarrollo de la universidad-red[16]. Según palabras de Leire Urkola Carrera:

> "[…] Si bien la integración de las TIC como herramienta de apoyo a la docencia se ha incrementado notablemente en los últimos años, su utilización aún se realiza bajo los clásicos

[15] Steffens, D. y Reiss, M. (2010): "Performance of blended learning in university teaching: Determinants and challenges", en *E-learning and education (eleed) Journal*.

[16] Quintanilla Fisac, M. Á. (2009a).

entornos de docencia unilateral. Luego si comparamos nuestro sistema universitario tomando como referencia a universidades punteras en este terreno, como pueden ser algunas universidades norteamericanas y europeas (MIT, Stanford, Georgia Tech, Yale, Princeton, Oxford, Carnegie Mellon, por citar algunas) podría afirmarse que nos encontramos todavía en una etapa embrionaria en la utilización de los entornos virtuales de enseñanza-aprendizaje.

[…] A pesar de los buenos resultados que muestran los indicadores sobre penetración de las TIC en el sistema universitario español, según corroboran numerosos estudios en esta línea y de las numerosas iniciativas que se vienen configurando en el ámbito de los entornos virtuales de enseñanza-aprendizaje, existe un claro desfase entre el nivel de implantación de estas tecnologías y su uso efectivo. Podemos afirmar que el desarrollo del *Blended learning* en el sistema universitario se encuentra en una etapa incipiente, en la que es necesario avanzar más allá de su aplicación en un entorno cerrado alumno-profesor hacia su integración efectiva como herramienta interactiva, que permita la cooperación entre docentes y universidades tanto del ámbito estatal como internacional.

En el marco del EEES cada vez va a ser más necesaria la creación de redes o asociaciones universitarias, así como establecer unos estándares y criterios de calidad que permitan elaborar y publicar en abierto material de calidad tanto científica, como tecnológica como didáctica"[17].

2.3 Un futuro por delante

El desarrollo de las TIC es vertiginoso y hace que cualquier predicción de futuro corra el riesgo de ser desbordada por la actualidad en muy poco tiempo. Aun así, resulta conveniente enfocar la atención en los aspectos más novedosos que se pueden vislumbrar en la integración de las TIC en la enseñanza universitaria, procurando incluir nuestras observaciones en un marco interpretativo de carácter general.

Este marco interpretativo gira en torno a la noción de Universidad-Red (UniRed), entendida como la respuesta de la institución universitaria a las transformaciones sociales que los expertos identifican como Sociedad-Red.

---

[17] Urkola Carrera, L. (2010): *Desarrollo del blended learning en el ámbito universitario*, en http://reposital.cuaed.unam.mx:8080/jspui/handle/123456789/1677

Bajo el concepto de Universidad-Red incluimos no solamente los resultados de la incorporación de los recursos TIC en las enseñanzas universitarias, la extensión de modalidades de enseñanza *on-line*, etc., sino algo más fundamental, las transformaciones que se operan en la estructura y las funciones de la universidad en el contexto de la Sociedad-Red: es decir, una sociedad en la que las tecnologías de la información están contribuyendo a sustituir las viejas estructuras sociales por nuevas configuraciones basadas en las redes sociales.

En este contexto adquieren toda su relevancia los retos específicos que la nueva situación plantea a la enseñanza universitaria y que podemos resumir en:

- Importancia creciente de los recursos para la enseñanza en espacios virtuales.
  - — Infraestructura material, por ejemplo, sistemas eficientes de multiconferencia, explotación de las posibilidades del *cloud computing* en la enseñanza virtual, etc.
  - — Recursos bibliográficos en formato electrónico.
  - — Materiales de enseñanza-aprendizaje (cursos, objetos de aprendizaje).
  - — Implementación de políticas de propiedad intelectual que faciliten la oferta de materiales formativos en "abierto".
- Políticas de movilidad, cooperación y certificación de calidad.
  - — Implementación de acuerdos y protocolos de actuación para el reconocimiento mutuo de créditos ECTS (Sistema Europeo de Transferencia y Acumulación de Créditos) de enseñanza virtual.
  - — Políticas de cooperación interinstitucional para la elaboración y certificación de cursos.
  - — Sistemas de acreditación y certificación de calidad de materiales y procesos y resultados de enseñanza virtual.

UniRed no es una alternativa a la enseñanza presencial ni a la universidad abierta, sino un concepto diferente, en el que no tiene mucho sentido mantener esa distinción.

En primer lugar, UniRed tiene un campus tanto físico como virtual. El modelo de enseñanza-aprendizaje predominante en ella es el modelo mixto. Idealmente, el currículo de un estudiante de UniRed se compone tanto de cursos, materias y actividades que se realizan total o parcialmente en el campus físico de forma presencial, como de otros que se llevan a cabo en el campus virtual. La alternancia entre campus físico y virtual puede ser tanto por parcelación de los niveles de dedicación en un mismo período, como por la sucesión de tipos de dedicación en períodos diferentes. Además, dentro de

las actividades diseñadas para el campus físico se incluyen recursos y elementos de enseñanza-aprendizaje apoyados masivamente en las tecnologías de la información. Por ejemplo, la plataforma web, el correo electrónico, las redes sociales, los *blogs*, los *chats*, las videoconferencias, el *cloud computing*, etc., se usan profusamente en tareas como el acceso a la información, la discusión académica, la organización de seminarios y tutorías, etc. Y a la inversa, los períodos o actividades en el campus virtual pueden engranar con actividades presenciales relacionadas (encuentros, evaluaciones, presentaciones en público, defensa de tesis, etc.).

En UniRed predomina el formato digital en la elaboración y el acceso en abierto a la mayoría o a casi todos los materiales de los cursos, sobre todo de los más básicos. En el campus físico se mantienen prácticas tradicionales, como las conferencias magistrales, las reuniones de seminario, los grupos de trabajo en laboratorio, etc. Pero su alcance y sus efectos se multiplican en el campus virtual, gracias a la emisión en *streaming* síncrono o asíncrono, la organización de discusiones *on-line*, el uso de herramientas colaborativas para el trabajo en red, etc.

En UniRed, los elementos más importantes y diferenciadores de una universidad concreta no son los recursos físicos o virtuales de aprendizaje, sino los procesos de uso, difusión e incorporación que cada uno (estudiante o profesor) realiza con ellos y la garantía que la institución ofrece sobre los mismos. Por eso, UniRed se puede permitir una generosa política de oferta de materiales en abierto, compatible con una estricta política de certificación de calidad de los procesos y los resultados del aprendizaje de cada individuo.

En el conocido informe para la Unión Europea sobre *e-learning*[18] se establecieron cuatro tipos de universidades en función del grado de compromiso con la incorporación de las TIC en los procesos de aprendizaje. El primer tipo estaba formado por las universidades que van en cabeza de ese proceso y se caracteriza por las siguientes notas:

— Tienen una estrategia formalmente definida para incorporar las TIC (en un 75% de los casos).

— Uso sustancial de procesos de matriculación *on-line*.

— Incorporación intensiva de las TIC en la enseñanza.

— Incorporación de un buen número de asignaturas *on-line* en la enseñanza, tanto básica como complementaria.

— Actitud muy positiva hacia las TIC, tanto por parte de profesores y alumnos como del personal de gestión.

— Dedican importantes fondos a financiar las TIC.

---

[18] Management, P. R. (2003): *Studies in the Context of the E-learning Initiative: Virtual Models of European Universities* (lot 1). Final Report to the EU Commission. Bruselas: DG Education and Culture.

— Elevado nivel de implicación en la cooperación estratégica con otras universidades, tanto nacionales como extranjeras, así como con otras entidades educativas.

De cara al futuro, el informe señalaba como retos más importantes para estas universidades, aparte de consolidar y seguir desarrollando sus infraestructuras tecnológicas, el incremento de su producción de materiales *on-line* y el fortalecimiento de sus vínculos de cooperación con otras entidades.

3. Los nuevos escenarios de la investigación científica

Durante varios siglos las universidades no se vieron a sí mismas como centros de investigación e innovación, sino como depositarias de saberes inmutables. No obstante, la realidad efectiva nunca fue ésa: el libre ejercicio de la razón y la relativa autonomía que las instituciones universitarias tuvieron a lo largo de los siglos propició un ambiente de creatividad e innovación que hizo posible la transformación del conocimiento y la creación de novedades. Y sin embargo, la ciencia moderna, que nació en Europa en el siglo XVII, no lo hizo en las universidades, y durante varios siglos se desarrolló al margen, e incluso con la animadversión, de las universidades.

Pero, una vez más, las instituciones académicas supieron adaptarse a la nueva situación y a partir del siglo XIX se fue consolidando un nuevo modelo de institución universitaria que se hizo responsable de los mayores avances en todas las ramas de la ciencia básica, y paulatinamente también de la aplicada. De esta época proviene también el inicio de la colaboración de las universidades con otras instituciones científicas de carácter público, profesional o empresarial. Hasta llegar a la situación característica de nuestra época, en la que las universidades son sólo una parte, pero una parte esencial y muy importante, del potencial científico de los países más desarrollados y de su potencial económico, a través de la transferencia de tecnología que se produce entre el sector académico y el sector productivo.

También en este campo se están generando retos importantes y ensayando respuestas innovadoras por parte de las universidades. Para empezar, la escala a la que se genera la ciencia universal en nuestros días es difícilmente compatible con la escala organizativa y financiera de las instituciones universitarias. Incluso en la investigación más fundamental, las inversiones que se requieren en instrumental científico están fuera del alcance no sólo de cualquier universidad individual, sino también de cualquier país en solitario. El Centro Europeo para la Investigación Nuclear (CERN) es una instalación de física fundamental que pertenece a un consorcio de decenas de países. El Instituto Tecnológico y de Energías Renovables (ITER) es un programa de investigación aplicada en el que se han involucrado las mayores potencias mundiales. La Estación Espacial Internacional es un laboratorio igualmente

multinacional. Y el Proyecto Genoma Humano se pudo llevar a cabo gracias a la coordinación de centenares de laboratorios de varios países de todas las regiones del mundo.

¿Qué papel pueden desempeñar las universidades en este contexto? En primer lugar, siguen siendo el lugar donde pasan la mayor parte de su tiempo la mayoría de los científicos que se dedican a la investigación básica o aplicada en las fronteras del conocimiento. En segundo lugar, siguen siendo el espacio en el que se forman los nuevos científicos.

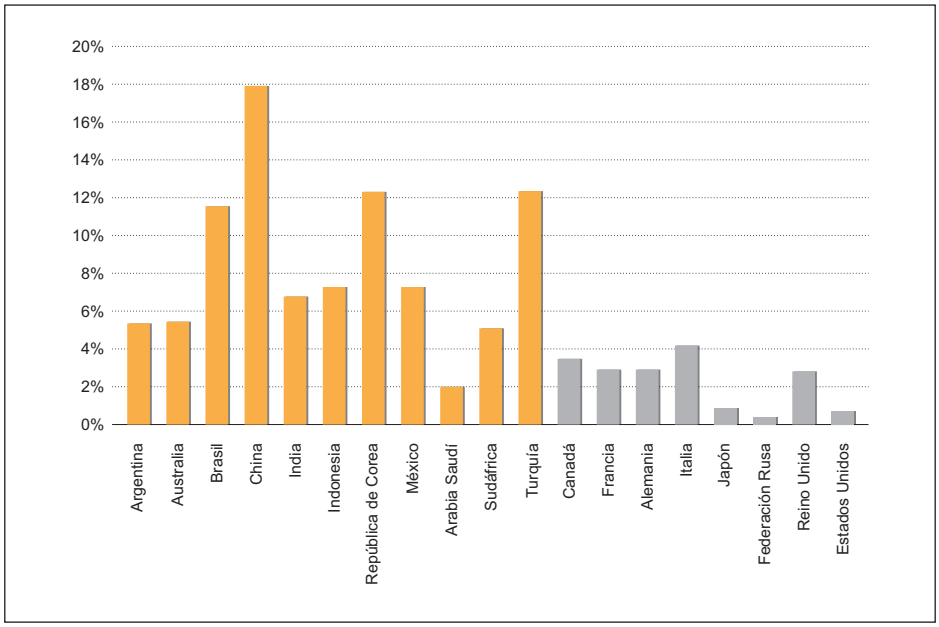
Todavía es pronto para estimar cómo evolucionará el proceso de adaptación de las universidades a los nuevos escenarios de creación científica y transferencia tecnológica, pero sería útil que los responsables de estas instituciones empezaran a pensar en cómo mejorar su capacidad de inserción en redes complejas de investigación y desarrollo y en cómo reforzar lazos de cooperación con entidades externas. La investigación, el desarrollo y la innovación no son hoy tareas en las que una universidad individualmente pueda aspirar a competir por la exclusividad y la excelencia en solitario, sino retos a los que hay que dar respuesta mediante estrategias de colaboración, reconocimiento y liderazgo compartido.

Puede ser el momento de pensar sobre las consecuencias que todos estos retos deben tener sobre la organización de la vida universitaria. En principio, habrá que confiar en que las universidades conserven su capacidad adaptativa, basada en este caso en la flexibilidad y la movilidad de la comunidad académica, que facilita no sólo la colaboración y el trabajo en red entre instituciones académicas de todo el mundo, sino también la cooperación con el sector productivo y con otras entidades sociales de cualquier tipo.

3.1 La ciencia en el contexto mundial

Las actividades científicas y tecnológicas en la actualidad no son solamente actividades académicas que se llevan a cabo en instituciones especializadas y relativamente aisladas del resto del mundo. Por el contrario, nos hemos acostumbrado a pensar que la ciencia y la tecnología constituyen elementos esenciales de la actividad económica y son piezas fundamentales para conseguir el bienestar y el crecimiento de la riqueza. En consecuencia, las decisiones políticas en relación con la ciencia y la tecnología adquieren un papel cada vez más importante en la agenda política de las sociedades avanzadas y esto afecta también de forma decisiva a las universidades.

Gráfico 11 – Tasa anual de crecimiento del número de publicaciones científicas en los países del G20. 1996-2008.



Nota: En gris los países del G8.

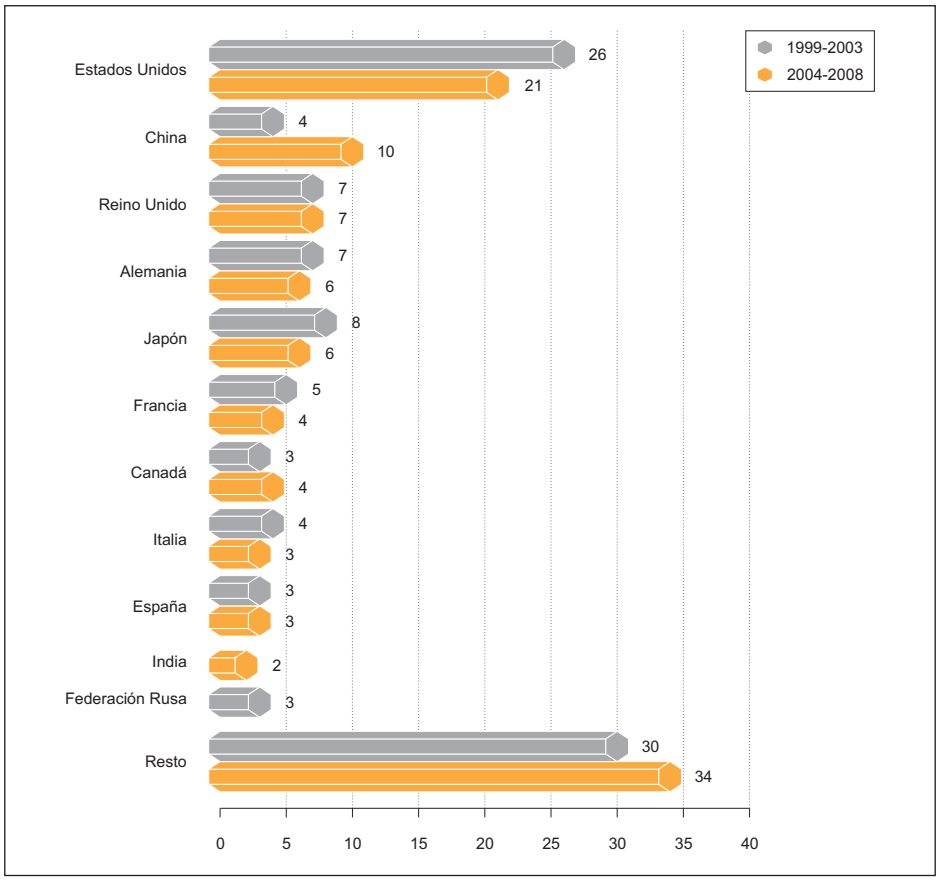
Fuente: The Royal Society (2011): *Knowledge, Networks and Nations: Global scientific collaboration in the 21st century*. Londres: Editorial Elsevier.

Según un informe de la Royal Society[19], el sistema de ciencia y tecnología está creciendo rápidamente a escala mundial. De 2002 a 2007, el gasto mundial en I+D aumentó un 45%, pasando de 790.000 a 1.146.000 millones de dólares. Lo mismo ocurrió con el número de investigadores (de 5,7 a 7,1 millones) y de publicaciones científicas (de 1,09 a 1,58 millones). El mayor potencial científico, tanto por la cantidad de recursos humanos y materiales disponibles como por la importancia de la producción científica y tecnológica, está en Estados Unidos, Europa y Japón. Pero en los últimos años se están produciendo cambios importantes. En primer lugar, los llamados países emergentes, con China a la cabeza, están aumentando su participación en el sistema mundial de ciencia y tecnología de forma acelerada (gráfico 11). Actualmente China es ya el segundo país productor de ciencia, con una cuota media del 10% de la producción mundial en el período 2004-2008 (gráfico 12).

Estos cambios están configurando un nuevo panorama en la distribución de la capacidad científica y tecnológica. Sigue existiendo una gran

[19] The Royal Society (2011): *Knowledge, Networks and Nations: Global scientific collaboration in the 21st century*. Londres: Editorial Elsevier.

Gráfico 12 – Producción científica por países. En porcentaje. 1999-2008



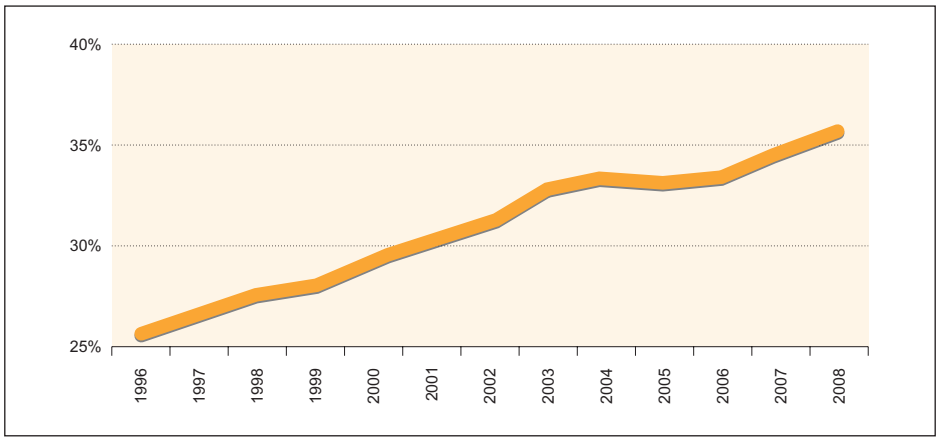
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de The Royal Society (2011): *Knowledge, Networks and Nations: Global scientific collaboration in the 21st century*. Londres: Editorial Elsevier.

concentración, tanto del gasto en I+D como de la producción científica y tecnológica, pero están apareciendo nuevos polos que terminarán cambiando la geometría del sistema mundial de ciencia, tecnología e innovación.

En segundo lugar, la colaboración internacional entre científicos es cada vez más intensa (gráfico 13) y tiene efectos notables sobre la cantidad y el impacto de la actividad científica. En poco más de diez años, el porcentaje de artículos publicados firmados en colaboración por autores de diferentes países ha pasado del 25% a más del 35%.

El número de citas recibidas por las publicaciones científicas, que se considera una medida del nivel de su impacto efectivo, crece rápidamente en función de la cantidad de países diferentes a los que pertenecen los autores que colaboran en una publicación. Un artículo firmado por autores de cinco

Gráfico 13 – Evolución del porcentaje de artículos científicos publicados en colaboración internacional. 1996-2008



Fuente: The Royal Society (2011): *Knowledge, Networks and Nations: Global scientific collaboration in the 21st century*. Londres: Editorial Elsevier.

países recibe en promedio tres veces más citas que uno sin colaboración internacional.

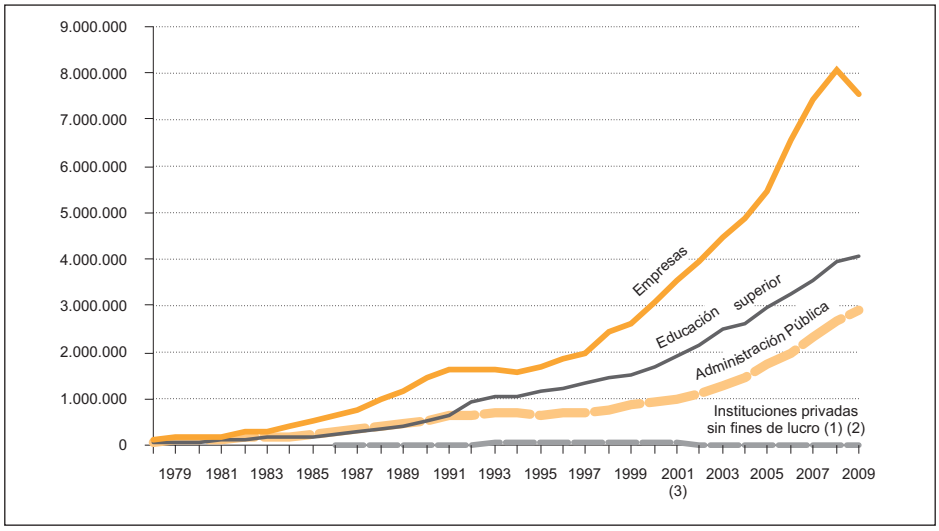
Y, por último, cada vez son más importantes los temas de la agenda política global que tienen contenidos e interés científico y en los que se involucran diferentes tipos de instituciones (cambio climático, seguridad alimentaria, infraestructuras científicas como el ITER, proyectos filantrópicos sanitarios de alcance global, proyectos de investigación y desarrollo en colaboración con la industria, como los dedicados a investigar sobre captura y almacenamiento de CO_2, o incluso proyectos de investigación fundamental como el Colisionador de Hadrones del CERN).

La importancia de la ciencia y la tecnología en el mundo es hoy mayor que en ningún otro momento previo de la historia. También es considerable el nivel de concentración y de competencia internacional que se produce en este ámbito, al mismo tiempo que aparecen nuevos países emergentes y se incrementan las redes internacionales de colaboración. En este panorama, las universidades adquieren un papel relevante como grandes repositorios de capacidades científicas y como centros de formación de nuevos científicos.

3.2 Las universidades y el Sistema de Ciencia y Tecnología

En España, el Sistema de Ciencia y Tecnología ha crecido en los últimos años de forma sostenida. En la década de los años setenta del siglo pasado, a pesar de algunos intentos de despegue de la política científica, impulsada por los planes de desarrollo de la última etapa de la dictadura, se

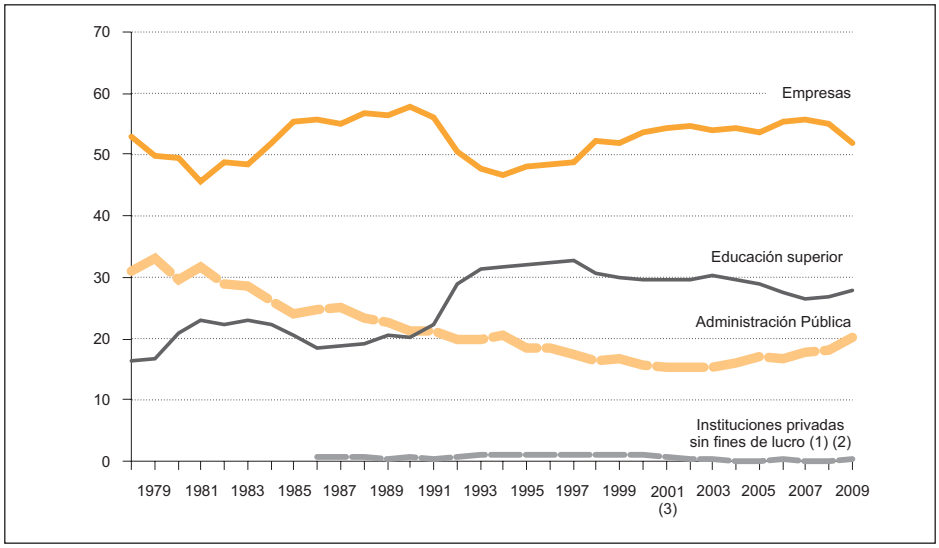
Gráfico 14 – Evolución de los gastos internos totales en actividades de I+D por sectores. En miles de euros corrientes. 1978-2009



Notas: (1) De 1978 a 1985 no hay datos. (2) Los datos de 1994, 1996 y 1998 son estimados. (3) Desde 2001 inclusive incluye I+D continua y ocasional.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE.

Gráfico 15 – Evolución de los gastos internos totales en actividades de I+D por sectores. En porcentaje. 1978-2009



Notas: (1) De 1978 a 1985 no hay datos. (2) Los datos de 1994, 1996 y 1998 son estimados. (3) Desde 2001 inclusive incluye I+D continua y ocasional.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE.

encontraba en una situación lamentable. Y dentro de ese sistema, las universidades no desempeñaban ningún papel relevante. El informe que realizó la OCDE a finales de los años sesenta[20] estimaba que en 1967 España dedicaba a I+D en torno al 0,27% del PIB, gasto que era ejecutado al 50% por las instituciones públicas (especialmente el CSIC) y las empresas, y en el que las universidades prácticamente no participaban. La situación empezó a cambiar en la década de los años setenta y recibió un impulso definitivo con la instauración de la democracia y la integración de España en Europa[21]. Con la aprobación de la Ley de Reforma Universitaria en 1983 y la Ley de Fomento y Coordinación de la Investigación Científica y Técnica en 1986 se produjo un punto de inflexión en el desarrollo del Sistema de Ciencia y Tecnología, y en el del papel de las universidades como motores de la ciencia y la tecnología.

Globalmente, el gasto en ciencia y tecnología ha crecido en 31 años a una tasa media acumulada anual del 14%, pasando de 238 millones de

Tabla 10 – Gastos internos totales en I+D por sector de ejecución y origen de los fondos. Valor absoluto en miles de euros y porcentaje. 2009

	Administración Pública	Enseñanza superior	Empresas	IPSFL	Extranjero	Total
Valor absoluto						
Administración Pública	2.552.011	8.385	216.596	20.186	129.555	**2.926.733**
Enseñanza superior	3.011.546	491.928	324.133	42.519	188.234	**4.058.359**
Empresas	1.296.788	2.267	5.772.845	18.612	477.085	**7.567.596**
Instituciones privadas sin fines de lucro	8.283	681	9.004	9.927	1.092	**28.988**
Total	**6.868.628**	**503.260**	**6.322.578**	**91.244**	**795.966**	**14.581.676**
Porcentaje por sector de ejecución						
Administración Pública	37,2	1,7	3,4	22,1	16,3	**20,1**
Enseñanza superior	43,8	97,7	5,1	46,6	23,6	**27,8**
Empresas	18,9	0,5	91,3	20,4	59,9	**51,9**
Instituciones privadas sin fines de lucro	0,1	0,1	0,1	10,9	0,1	**0,2**
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Porcentaje por origen de los fondos						
Administración Pública	87,2	0,3	7,4	0,7	4,4	**100**
Enseñanza superior	74,2	12,1	8,0	1,0	4,6	**100**
Empresas	17,1	0,0	76,3	0,2	6,3	**100**
Instituciones privadas sin fines de lucro	28,6	2,3	31,1	34,2	3,8	**100**
Total	**47,1**	**3,5**	**43,4**	**0,6**	**5,5**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE.

[20] OCDE (1971): *Políticas nacionales de la ciencia: España*.

[21] Quintanilla Fisac, M. Á. *et al*. (2009b): "La política científica en la España democrática. Balance y perspectivas", en Campo, S. del y Tezanos, J. F.: *España Siglo XXI*, vol. IV, p. 9-33.

Tabla 11 – Personal en I+D en jornada completa o parcial por sector de ejecución, ocupación y sexo. Valor absoluto y porcentaje. 2009

	Administración Pública	Enseñanza superior	Empresas	IPSFL	Total
Valor absoluto					
Investigadores	34.277	125.130	61.116	791	**221.314**
Técnicos	16.434	15.887	51.318	212	**83.851**
Auxiliares	9.998	21.732	21.809	99	**53.638**
Total	**60.709**	**162.749**	**134.243**	**1.102**	**358.803**
Porcentaje por sector de ejecución					
Investigadores	15,5	56,5	27,6	0,4	**100**
Técnicos	19,6	18,9	61,2	0,3	**100**
Auxiliares	18,6	40,5	40,7	0,2	**100**
Total	**16,9**	**45,4**	**37,4**	**0,3**	**100**
Porcentaje de mujeres					
Investigadores	48,5	39,8	28,8	45,0	**38,1**
Técnicos	58,0	50,9	27,9	63,2	**38,2**
Auxiliares	57,7	60,6	34,5	68,7	**49,5**
Total	**52,6**	**43,7**	**29,4**	**50,6**	**39,8**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE.

euros en 1978 a más de 14.000 millones en 2009 (gráfico 14). Por otra parte, la participación del sector de la educación superior en el gasto total en I+D ha pasado en este mismo período del 16,3% al 27,8%, en detrimento de la participación del sector de la Administración Pública, que descendió del 30,9% al 20,1% (gráfico 15).

La tabla 10 permite ver la estructura del gasto y financiación del Sistema español de Ciencia y Tecnología en 2009. Las universidades ejecutaron más de 4.000 millones de euros (27,8% del total). Las fuentes de financiación fueron la Administración Pública (74,2%), los fondos propios de las universidades (12,1%), las empresas (8%), las instituciones privadas sin fines de lucro (1%) y las transferencias desde el extranjero, principalmente de la Unión Europea (4,6%). El porcentaje total de financiación con recursos que las universidades consiguen al margen de los fondos públicos que las administraciones les dedican es del 25,8%, un porcentaje significativamente mayor que el que consiguen los organismos de la Administración Pública (12,8%).

La distribución de recursos humanos en el Sistema de Ciencia y Tecnología figura en la tabla 11. En 2009, había 358.803 personas trabajando en I+D. El 45,4% trabajaba en las universidades, frente a un 37,4% empleado en las empresas y un 16,9% en la Administración Pública. Del total del personal de I+D, 221.314 (61,7%) eran investigadores y el resto, técnicos o auxiliares. En el caso de las instituciones de educación superior, el porcentaje de

Tabla 12 – Indicadores en I+D por sector de ejecución. 2009

	Administración Pública	Enseñanza superior	Empresas	IPSFL	Total
Gasto (en miles de euros)	2.926.733	4.058.359	7.567.596	28.988	**14.581.676**
Total de personal	45.353	81.203	93.699	522	**220.777**
Investigadores	24.165	63.175	46.153	311	**133.803**
Técnicos y auxiliares	21.189	18.028	47.546	211	**86.974**
Gasto por investigador (en miles de euros)	121	64	164	93	**109**
Técnicos y auxiliares por investigador	0,88	0,29	1,03	0,68	**0,65**

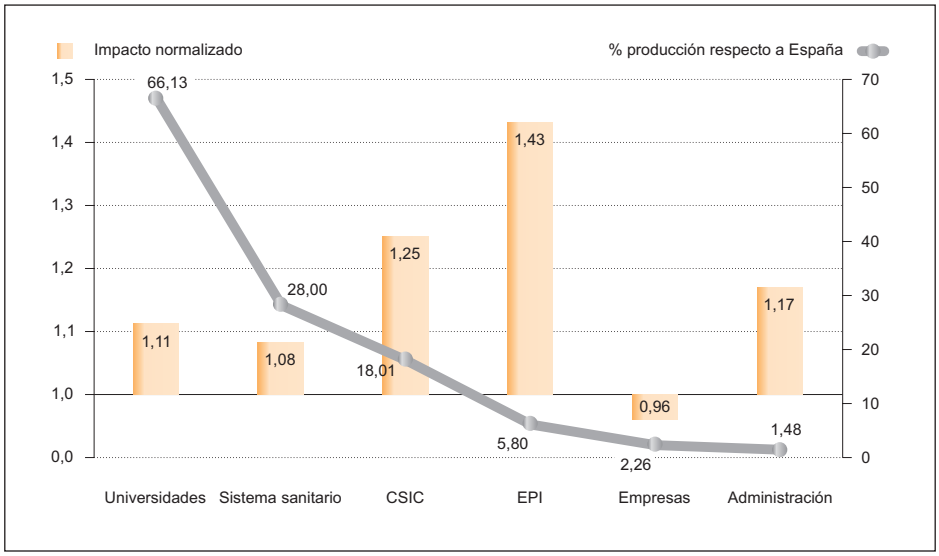
Nota: Los datos de personal son en equivalentes a jornada completa.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE.

investigadores ascendía al 76,9%, lo que significa que el 56,5% del total de investigadores españoles trabajaba en las universidades. Para el conjunto del sistema y de categorías profesionales, las mujeres representan el 39,8% del total, ascendiendo al 52,6% en la Administración Pública y al 43,7% en el sector de educación superior. Estos porcentajes disminuyen ligeramente en la categoría de investigadoras y aumentan en la de técnicos y auxiliares.

Para comparar el potencial humano realmente dedicado a actividades de I+D conviene utilizar datos de trabajadores en equivalentes a jornada completa (EJC). En 2009 había 220.777 personas en EJC dedicadas a actividades de I+D (tabla 12). De éstas, 133.803 eran investigadores y el resto personal técnico y auxiliar. Por cada investigador EJC se gastaron 109.000 euros y había 0,65 técnicos o auxiliares. Sin embargo, la distribución de estos recursos no es homogénea por sectores de ejecución. Destaca la desventaja relativa del sector universitario, que tiene el 47,2% de los investigadores EJC, el 20,7% de los técnicos y auxiliares y el 27,8% del gasto. Esto implica que el gasto por investigador es la mitad que el de los centros dependientes de la Administración Pública y menos del 40% del de las empresas y que, por lo que se refiere a personal de apoyo, los investigadores universitarios disponen de un tercio de los que trabajan con los investigadores de la Administración Pública y menos de un tercio de los que lo hacen en las empresas.

Para poder valorar la aportación que hacen las universidades españolas a la ciencia y la tecnología conviene tener en cuenta la posición de España en el contexto mundial, en términos de su potencial y de su producción científica. Respecto al potencial, ya se ha visto que ha mejorado a lo largo de las últimas décadas. En 2009, el esfuerzo que realizó España en financiación de I+D equivalió al 1,38% del PIB y se situó ya por encima del de Italia. Por otra parte, la producción científica española equivalía al 2,7% de la producción mundial, mientras que la riqueza material (PIB) era ligeramente inferior al 2,5% del total mundial. Esto indica que la producción de España en ciencia era igual o algo mayor que su producción general en economía. Pues bien, la producción científica de las universidades representaba aproximadamente el 66% de la producción científica total, frente al 28% de

Gráfico 16 – Distribución de la producción científica española y del impacto normalizado por sectores. 2003-2008



Nota: Los porcentajes de participación superan el 100% debido al conteo múltiple de artículos publicados en colaboración por autores pertenecientes a instituciones de distintos tipos.

Fuente: Moya-Anegón, F. D., Chinchilla-Rodríguez, Z. *et al.* (2008): *Indicadores Bibliométricos de la Actividad Científica Española 2008*. Madrid:FECYT.

los hospitales, el 18% del CSIC, el 2% de las empresas y algo más del 4% de otros organismos públicos.

En el gráfico 16 se representa el impacto normalizado de las publicaciones de cada tipo institucional, que se puede interpretar como una medida de la calidad o al menos de la repercusión de la producción científica en el conjunto de la ciencia mundial. Como puede observarse, todas las instituciones científicas españolas, excepto las empresas, tienen un impacto normalizado superior a la media mundial, incluidas las universidades, que están una décima por encima.

En definitiva, a la luz de todos estos datos podemos concluir que el sistema universitario ha pasado a ser en España un elemento fundamental del Sistema de Ciencia y Tecnología. Los rasgos más sobresalientes de su contribución son: ejecutan el 27,8% del gasto total en I+D, acogen al 45,4% del personal que trabaja en I+D y al 56,5% de los investigadores y producen el 66,1% de los artículos científicos con un nivel de impacto ligeramente superior a la media mundial. La consecuencia obvia es que las universidades españolas parecen estar contribuyendo de forma notable y eficiente a la mejora del Sistema de Ciencia y Tecnología que se ha producido en España a lo largo de las últimas décadas.

3.3 Los problemas de la investigación universitaria

Hemos comprobado que España ha mejorado su posición en el panorama científico internacional hasta desempeñar un papel nada despreciable y hemos constatado también que las universidades constituyen un elemento fundamental del sistema científico español. Veamos ahora cuáles son los nuevos retos y las nuevas posibilidades que se abren a las universidades españolas en el actual contexto internacional.

Hay un amplio consenso en valorar la importancia que la ciencia y la tecnología tendrán para la nueva economía basada en el conocimiento. Esto implica que las universidades se verán sometidas a nuevas demandas en una doble dirección: hacer progresar el conocimiento científico y tecnológico en aquellas áreas de especial interés y seguir formando nuevos investigadores que sean competitivos a nivel internacional. Pero, en ambos casos, la demanda social no es sólo genérica (más conocimientos y más investigadores), sino que está específicamente dirigida a promover determinados perfiles de desarrollo del conocimiento y de formación de investigadores adecuados para cubrir lo que se supone que serán las nuevas demandas del sistema productivo en la sociedad del conocimiento.

A la luz de estos requerimientos, es fácil observar que la situación del Sistema de Ciencia y Tecnología en España presenta algunas debilidades estructurales, que podemos resumir en tres puntos:

1. A pesar de su extraordinario crecimiento, el nivel de desarrollo científico español es todavía insuficiente. El esfuerzo en I+D debe seguir aumentando hasta alcanzar al menos el 2% del PIB.

2. El peso del sector empresarial en el Sistema de Ciencia y Tecnología español es claramente insuficiente y el peso relativo del sector académico es excesivo.

3. Para compensar los desequilibrios estructurales, el sector académico debería potenciar la cooperación con el empresarial y convertirse en un agente activo de la innovación en el sistema productivo. Pero las rigideces del sector académico y de la Administración Pública no facilitan ese tipo de respuestas.

Respecto al primer punto, es difícil en los momentos actuales, de profunda crisis económica, plantear escenarios de crecimiento del esfuerzo en I+D. Hasta el momento se ha conseguido que el esfuerzo público no disminuya o no lo haga significativamente, pero los planes inicialmente previstos de llegar al 2% del PIB dedicado a I+D en 2011 no se podrán cumplir. Es importante, sin embargo, que el objetivo global se mantenga, aunque haya que adaptar los tiempos. Y sobre todo es fundamental ayudar al sector empresarial a tomar el relevo en el aumento del gasto en I+D. En todo caso, sería un error intentar corregir los desequilibrios del Sistema de Ciencia y

Tecnología español reduciendo el peso del sector académico o renunciando a alguna de sus características esenciales en vez de optar prioritariamente por animar el crecimiento del sector empresarial.

Ya hemos visto, por lo demás, que el rendimiento científico de las universidades es bastante alto. Cabe entonces hacerse la pregunta de si hay algún margen de maniobra que permita mejorar la situación. La respuesta es sí. Por una parte, se puede mejorar notablemente la gestión de las actividades de I+D en las universidades, de forma que aumente más aún su eficiencia y su capacidad de respuesta a las demandas cambiantes. Por otra, también existe un amplio margen para mejorar el nivel de calidad y relevancia de la producción científica de las universidades españolas. Veamos algunos puntos críticos.

1. Las universidades públicas no disponen, por lo general, de un presupuesto específico para investigación. La financiación de las actividades de I+D se realiza casi íntegramente a través de la participación directa de los grupos de investigación en proyectos financiados mediante convocatorias públicas competitivas. Este procedimiento tiene la ventaja de mantener un elevado nivel de exigencia sobre los investigadores, pero tiene también inconvenientes:

— Los proyectos no permiten contratar a personal de investigación de forma estable.

— Las universidades no pueden definir sus propias estrategias de I+D. En especial, carecen de instrumentos para crear plantillas estables de personal de investigación, orientar las actividades de I+D hacia objetivos de interés estratégico, incentivar el registro y la explotación de patentes propias, etc.

2. El solapamiento de iniciativas públicas (Administración central y autonómicas) genera ineficiencias de gestión y, en el mejor de los casos, aumenta el trabajo burocrático y obliga a duplicar esfuerzos.

3. A pesar de que el sistema de evaluación de la actividad científica es estricto y riguroso, no parece que sea el más adecuado para garantizar mayores niveles de calidad y competitividad científica.

— Es un sistema excesivamente redundante. Hay multitud de organismos que realizan evaluaciones sobre los investigadores, sus proyectos y sus resultados, sin que exista comunicación entre ellas: la Agencia Nacional de Evaluación y Prospectiva (ANEP) evalúa fundamentalmente proyectos, pero para ello necesita evaluar también los currículos de los investigadores que los llevan a cabo; lo mismo hace la Comisión Nacional Evaluadora de la Actividad Investigadora (CNAI), que evalúa los resultados individuales de cada investigador cada seis años; y la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA), que evalúa los currículos

docentes y de investigación de los profesores que solicitan la acreditación. Algunas de estas instituciones y comisiones tienen además su réplica en el correspondiente ámbito autonómico. No es extraño que el mismo currículo del mismo investigador pueda ser evaluado de forma completamente diferente por comisiones distintas que no tienen comunicación entre sí.

— Es un sistema excesivamente burocrático. Aunque todos los procesos de evaluación se basan en el juicio de los pares que actúan como árbitros imparciales, la necesidad de objetivar los criterios de decisión y de evitar potenciales recursos contra las decisiones adoptadas ha producido un clima pernicioso, en el que los árbitros se limitan a certificar los recuentos de publicaciones, citas, niveles de impacto etc., que en las propias convocatorias se exigen a los candidatos. De esta forma, no sólo se complica la gestión burocrática de los procesos de evaluación, sino que se pierde la oportunidad de alentar a través de ellos la búsqueda de la calidad en la actividad científica. La situación puede llegar a ser tan caótica que un investigador no sólo puede ver que su currículo es evaluado de forma completamente diferente por dos comisiones distintas, sino que además eso puede pasar sin que ningún miembro de cualquiera de las dos comisiones haya leído ni una sola línea de sus publicaciones científicas.

De hecho, el sistema universitario y científico español ya está reaccionando ante estos problemas y ensayando soluciones originales y con distinto nivel de éxito. Se han puesto en marcha programas especiales de contratación de investigadores como los programas Juan de la Cierva y Ramón y Cajal. Algunas comunidades autónomas han iniciado también programas propios de contratación de investigadores con criterios de excelencia internacional. Y, por último, a nivel institucional se han iniciado numerosas iniciativas de creación de centros de I+D[22] de carácter híbrido (fundaciones o consorcios), vinculados por lo general a alguna universidad o centro público de investigación.

Es pronto para decidir si todas estas iniciativas lograrán una revitalización del Sistema de Ciencia y Tecnología y del papel de las universidades en España semejante a la que se produjo a mediados de los años ochenta. Es de esperar que el desarrollo de la nueva Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación permita consolidar todas estas experiencias y que la superación de la crisis económica facilite el esfuerzo sostenido en la financiación de la I+D, la formación de científicos y la movilización del tejido empresarial.

---

[22] Martínez, C., Cruz Castro, L. y Sanz Menéndez, L. (2010): "Convergencia y diversidad en los centros de I+D", en Sanz Menéndez, L.y Cruz Castro, L.: *Análisis sobre ciencia e innovación en España*. Madrid: FECYT, p. 212-243.

Para ello, será imprescindible que se logre mantener una continuidad en la orientación básica de política científica y universitaria durante al menos la próxima década.

3.4 La imagen social de las universidades

Tradicionalmente las universidades han sido un elemento dinamizador de su entorno social más inmediato. Pero eso no formaba parte de sus objetivos institucionales ni de su estructura organizativa. Más bien al contrario, los privilegios que las universidades obtenían de los poderes públicos o eclesiásticos derivaban con frecuencia en perjuicios y mermas para las ciudades y los gremios de su entorno inmediato. La metáfora de la torre de marfil, bella, pero inaccesible, cerrada a su entorno, se ha considerado una imagen fiel de la realidad social de las instituciones universitarias. Hoy esa imagen es socialmente inaceptable. Los poderes públicos, que siguen apoyando a las universidades y financiándolas con mayor o menor generosidad, ven en ellas una inversión con alto valor social, para satisfacer las demandas de formación y promoción de los ciudadanos o del sistema económico en general. Por eso, actualmente las universidades se consideran espacios abiertos a la sociedad y se exponen a la influencia social, a través de diferentes mecanismos organizativos.

En este ámbito, se plantea también un importante reto. Por una parte, las universidades se consideran un elemento importante del capital social de una comunidad, vinculado estrechamente a las demandas sociales de su entorno más o menos inmediato. Pero, por otra parte, ese mismo entorno social espera de ellas que sean competitivas a nivel internacional, receptoras de estudiantes extranjeros, capaces de conseguir contratos con multinacionales y de formar profesionales con patente para acudir a cualquier mercado profesional. La respuesta a este reto puede tener implicaciones en el diseño institucional de las universidades, en sus prácticas de gobierno y de planificación estratégica.

Independientemente de cómo se resuelvan estos problemas a nivel organizativo y de diseño institucional, hay algo que las universidades empiezan a hacer de forma más explícita y coherente: adoptar estrategias de difusión pública de la actividad académica. Esto incluye, al menos, tres líneas de actuación:

— Transferencia de conocimiento al sistema productivo: unidades de gestión de la tecnología, incubadoras de empresas de base tecnológica, etc.

— Prestación de servicios académicos a amplias capas de la población: incremento de cursos de formación continua, adaptación profesional, extensión universitaria, etc.

— Divulgación científica y académica: intensificar las actuaciones que permitan que la población en general (local y global) pueda conocer el trabajo de investigación y los resultados obtenidos por las universidades en este campo.

En todos estos frentes las universidades españolas están llevando a cabo diferentes iniciativas exitosas. Un precedente notable fue la creación de las Oficinas de Transferencia de los Resultados de la Investigación (OTRI). Se concibió en principio, en el marco del I Plan Nacional de I+D de 1988, como un instrumento para dinamizar la colaboración de las universidades con el sector empresarial, facilitar la gestión de la I+D y promover la internacionalización de la investigación universitaria[23]. En la actualidad se ha creado una gran red de OTRI no sólo en las universidades, sino también en centros tecnológicos, parques científicos, institutos de investigación, fundaciones Universidad-Empresa, etc.

El modelo de las OTRI ha servido de inspiración también para la creación de una red parecida, pero con misiones distintas, la red de Unidades de Cultura Científica (UCC), que se propone facilitar que en las universidades y centros de investigación existan unidades técnicas especializadas en la comunicación pública de la ciencia y en la divulgación científica en el entorno social. Al mismo tiempo, la FECYT ha creado un Servicio de Información y Noticias Científicas[24]. Esta iniciativa se suma a otras de carácter regional, como la Agencia de Noticias para la difusión de la Ciencia y la Tecnología de Castilla y León[25], que nació como una herramienta para facilitar la difusión de la información científica de las universidades de la zona a través de los periódicos locales.

Otras instituciones, en especial la CRUE, el Ministerio de Educación y el Ministerio de Ciencia e Innovación, mantienen sistemas de información *on-line* razonablemente actualizados y activos.

Y, por último, hay que reseñar que el artículo 38 de la nueva Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación recoge la obligación de la Administración de velar por la difusión de la cultura científica y el reconocimiento de las actividades de divulgación científica. Esto servirá sin duda para fortalecer los flujos de transmisión de información de la universidad a la sociedad.

No podemos tratar este tema sin aludir a un fenómeno que tiene cada vez más trascendencia mediática: la publicación de *rankings* o clasificaciones de universidades que asignan a cada institución un índice que pretende medir el nivel de calidad académica. El fenómeno se ha popularizado en España, lo mismo que en toda Europa, a partir de la publicación desde

---

[23] Verdaguer, C. (2008): *Informe RedOTRI 2008*. Madrid: CRUE.

[24] SINC: http://www.agenciasinc.es/

[25] http://www.dicyt.com/

2003 del *Academic Ranking of World Universities* (ARWU), realizado por la Universidad de Shangai. Se trata de una lista de universidades de todo el mundo que se acepta como una referencia para evaluar el prestigio de estas instituciones. Otros ejercicios parecidos son el que publica anualmente *The Times Higher Education* (THE), o el *QS World University Ranking*. A pesar del éxito mediático que estas publicaciones han alcanzado, las críticas que reciben son numerosas y severas:

— Mezclan en un único índice criterios completamente heterogéneos relativos a la enseñanza y a la investigación científica.

— Los criterios que utilizan para valorar la enseñanza suelen ser bastante subjetivos y arbitrarios.

— Confunden la calidad de la enseñanza y la investigación universitaria con la reputación, el prestigio o la fama.

— Existe una baja correlación entre ellas, lo que prueba su arbitrariedad.

— Resulta poco realista y sólo encuentra justificación por su interés mediático utilizar un único índice para ordenar las universidades.

Además de los *rankings* internacionales más conocidos, también se han creado listas de ámbito nacional, que pretenden clasificar las universidades españolas con diferentes criterios. Por ejemplo, *Rankings ISI de las Universidades Españolas*[26], que sólo atiende a la producción científica, aunque distingue claramente criterios cuantitativos y cualitativos. También el *ranking* elaborado por M. Buesa y otros autores[27] para el Consejo Económico y Social de Madrid, que combina dos conjuntos de indicadores, uno de calidad de la docencia y otro de la investigación. Por último, debe mencionarse también la aparición de nuevas clasificaciones basadas en la presencia de las instituciones académicas en la web, como la realizada por el CSIC[28].

[26] http://www.rankinguniversidades.es/

[27] Buesa, M., Heijs, J. y Kahwash, O. (2009): *La calidad de las universidades en España. Elaboración de un índice multidimensional*. Madrid: Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid.

[28] http://www.webometrics.info

Capítulo III

LA FORTALEZA DE LA FAMILIA COMO PILAR ANTE LA CRISIS SOCIOECONÓMICA

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. La familia, principal factor de resiliencia socioeconómica

La crisis financiera actual daña sin duda la legitimación del modelo económico. Además, perjudica injustamente a una mayoría de la población que ha trabajado muy duro durante años. Les perjudica sin haberla provocado ni con sus decisiones financieras ni con sus prácticas de consumo, aunque finalmente ese modo de invertir y de consumir se ha hecho insostenible y ha agravado la crisis desencadenada. Es más, el modo de inversión y de consumo nutrió una lógica que finalmente hizo posible la aparición del fraude de gran capital.

Sin embargo, la crisis no sólo estresa nuestra vida económica, sino que –como todos los trances traumáticos– pone de manifiesto los aspectos de mayor debilidad y mayor fortaleza de un país y de sus organizaciones. Aquellos aspectos negativos o insuficientemente positivos de nuestro sistema socioeconómico, que eran soportables en una coyuntura de crecimiento, aparecen en plena crisis como un lastre insostenible, que se agrava allí donde esos déficits se ponen de manifiesto, impidiéndonos contar con una musculatura social y económica capaz de superar satisfactoriamente las dificultades.

Tanto en las organizaciones como en la sociedad, el estrés financiero ha señalado con claridad nuestras carencias e insostenibilidades. En algunos casos, nos hemos visto forzados a adoptar reformas en aspectos cuyo mal estado antes no era suficiente para obligarnos a ello. En otros casos, por no haber tomado decisiones a su tiempo, las organizaciones, en vez de poder gobernar un proceso de reformas, han sufrido pérdidas y roturas catastróficas, y miles de ellas han pagado con su propia extinción. El peor escenario sería aquel en el cual, a pesar de haber identificado los errores y carencias, no se adoptaran las medidas adecuadas. Las coyunturas críticas son un contexto que no sólo da legitimidad para cambios cualitativos, sino que permite identificar con claridad aquellos factores que realmente constituyen nuestras fortalezas a los que, como en el caso de la familia, hay que dejarles desempeñar el papel que se merecen.

La *resiliencia colectiva* se define como la capacidad de un país o de una organización para recobrarse de un trauma, como es esta crisis económica. Dicha capacidad depende de la estructura interna de sus instituciones, entre las que destaca la familia. La resiliencia requiere inicialmente resistencia para reducir los daños y, posteriormente, fortaleza para reponerse y reconstruir lo destruido para poder continuar hacia delante. La resistencia colectiva no sólo depende de la solidez de las estructuras políticas, financie-

ras, productivas y formativas, sino de los mecanismos con que la gente que más sufre el envite cuenta para aguantar la crisis. La resiliencia parte también de los recursos con los que la sociedad puede reemprender la actividad, orientando sus esfuerzos en el nuevo contexto.

En nuestro país, las experiencias de crisis anteriores han demostrado que la solidaridad intrafamiliar ha sido el mayor recurso de resistencia de la población afectada por el desempleo y la quiebra de su patrimonio doméstico. En el actual contexto, los factores estructurales que influyen en la resiliencia socioeconómica son la calidad de los recursos humanos y las dinámicas de innovación, dos aspectos que dependen mucho de la estructura de carácter de los sujetos, cuestión que sobre todo se forma en las familias a través de la crianza y la formación. La familia aparece como factor de resistencia y resiliencia socioeconómica. De nuevo, como en períodos críticos anteriores, es interpelada para actuar como tal en la actual depresión financiera. Pero, ¿está la familia en las mismas condiciones de resistencia que en otras ocasiones del pasado? El desarrollo de la familia en nuestra sociedad, ¿genera las condiciones para que sea un factor crítico de resiliencia?

2. El capital social familiar

El debilitamiento de los vínculos y comunidades familiares multiplica la movilidad descendente de alto riesgo e impide que las familias puedan hacerse cargo de todas las demandas que les llegan. Pese a las altas valoraciones y satisfacciones, es evidente que las familias se hacen más vulnerables como comunidades. Vivimos en una transición de amplio alcance: el paso de la familia mediterránea a la familia individualista y el empobrecimiento relativo de los compromisos vinculantes en las familias. Esto introduce un problema estructural de carácter cultural e institucional.

En plena crisis, la familia está ayudando. La mayoría de la población española espera eso de ella y lo valora. Al no tener que ayudar a los desocupados mayores de 55 años ni a los jubilados con más de 65, que no están recibiendo apenas ayudas económicas de sus familias –sí en servicios y especie–, las familias pueden centrarse en apoyar a los más jóvenes, especialmente aquellos que han tenido hijos después de los 30. Un tercio de los jóvenes ha recibido ya esa ayuda en dinero y en especie en medio de la crisis. Pero, la resistencia está al límite, principalmente en las familias de clase baja, debido al alto endeudamiento y a la menor riqueza relativa, cada vez más marcada.

Otra consecuencia clara es el progresivo papel de la mujer en la superación de la crisis. Por ello, es imprescindible intensificar y acelerar la conciliación entre trabajo y familia, con especial atención a la compatibilidad de la carrera profesional de la mujer. Pero hay que ser conscientes de

que sólo un cambio integral tanto del padre como de la madre y del propio trabajo familiar en el hogar puede realmente variar de forma eficaz y sostenible el modelo.

Los mayores también son otro puntal de la resistencia familiar. Si el sostén público a los jubilados se debilitara, las familias encontrarían otra dirección de necesidad de ayuda que podría superar su capacidad. De ahí que sea imprescindible seguir protegiendo a los mayores para que las familias aguanten. Las consecuencias del recorte social afectarán gravemente a las familias. El gasto social no debe disminuir de tal forma que quiebre la resistencia familiar necesaria para crear la resiliencia colectiva que nos permita salir de la crisis. Pero esa resiliencia no depende sólo de los recursos, sino del modelo cultural y moral de cada familia. Es ahí, en el modelo y en el sentido de responsabilidad como comunidad, donde al final nos jugamos lo más importante del capital familiar. Como se afirmaba a finales del siglo XX, en España, el principal capital sigue siendo la familia, para sostener el bienestar y para crear una nueva generación resiliente que haga realidad el modelo de progreso sostenible que necesitamos alcanzar.

3. ¿Una oportunidad para la reforma de las políticas de familia?

Si bien la familia es un motor positivo de desarrollo de los individuos, de las ciudades y de la sociedad en su conjunto, cuando las dificultades llegan a penetrar en su interior con una violencia que supera la resistencia de las personas y sus vínculos creando relaciones negativas o depresión, los problemas inciden con mayor fuerza que transmitidos por ninguna otra institución. Las relaciones familiares se convierten en ese momento en una trampa y socializan negativamente a nuevas generaciones alargando dramáticamente los problemas. Para salir de ellos se requerirá un proceso muy dilatado y profundo.

Las crisis sociales duran el doble de tiempo que las crisis económicas que las hayan provocado. Esa crisis social suele coexistir con coyunturas alcistas en riqueza y empleo que, sin embargo, no son suficientemente visibles como para contrarrestar la depresión social en la que pueden caer amplios sectores de la sociedad –y sus familias– que antes disfrutaban del protagonismo social que proporciona tener un empleo, ingresos, integración y confianza en el futuro. Las familias cumplen un papel de resorte de seguridad en todo momento. Incluso cuando su núcleo está dañado, el apoyo de la familia –en este caso, la muchas veces no suficientemente valorada familia extensa de abuelos, tíos, etc.– resultará todavía más crucial.

Uno de los aspectos que se quiere acentuar en este capítulo es que, entre aquellos asuntos que esta crisis señala que hay que reformar, uno de primera magnitud es la política y cultura pública de familia. La crisis mues-

tra que allí donde la familia está deteriorada y transmite intergeneracionalmente la exclusión y depresión social, los problemas se multiplican, y no se solucionan con inyecciones de recursos, porque su superación exige otro modelo de intervención social cualitativamente distinto. La crisis pone de manifiesto que el fortalecimiento de la solidaridad y estabilidad de las familias las convierte con efectividad en el primer factor de desarrollo de un país y en la principal red de protección contra el riesgo.

La familia alcanza una alta valoración cuando en estos contextos de crisis aparece como una infraestructura permanente que soporta nuestra sociedad. Pero, ¿pone de manifiesto la crisis un debilitamiento de la familia, algo menos visible en condiciones de bonanza? En ese contexto de menor fortaleza, ¿sigue y seguirá la familia cumpliendo el papel de resistencia y resiliencia que se espera de ella? Y, ¿en qué medida la crisis supone una oportunidad para hacer reformas en un aspecto estructural como son las políticas de familia?

II. RED DE LOS FENÓMENOS

1. La familia ante la crisis: reordenación de flujos

La opinión pública y los responsables sociopolíticos esperarían que la familia tuviera una capacidad de absorción de los problemas financieros y laborales similar a la que ha demostrado en otros contextos de dificultad económica que ha sufrido nuestro país. En aquellas coyunturas, la familia fue capaz de actuar como un colchón gracias a la red de apoyo interdoméstico de la familia extensa y a la solidaridad intergeneracional. Las redes familiares emergen con fuerza para apoyar a aquellos hogares en los que existen déficits: compartiendo recursos a través de las ayudas para alimentación y gasto corriente, prestando soporte personal en las situaciones de dependencia en las que no se puede continuar pagando el salario al personal de asistencia, encargándose de la crianza allí donde la crisis más estresa la convivencia familiar, asumiendo parte del gasto de los niños o incluso el reagrupamiento doméstico cuando no se puede sostener la vivienda.

Las economías familiares que tienen flujos salariales, pensiones u otras fuentes de renta, junto con las que han asegurado un patrimonio fijo durante los años de crecimiento económico, están en condiciones de ayudar a sus familiares directos y a sus parientes, si es buena la relación entre ellos y el estado de los vínculos lo permite. Aquellas familias que no están suficientemente unidas, que se han distanciado o que han deteriorado sus vínculos se ven ante la disyuntiva de mejorarlos o carecer de un estado de vida familiar capaz de prestarles atención ahora que lo necesitan. El amparo de la familia se compone de:

— Ayuda personal directa que aporta mano de obra para asistir en la dependencia y la crianza. Por ejemplo, la escuela infantil de pago se deja para que el hijo sea atendido por las abuelas.

— Bienes y servicios compartidos, principalmente aquellas necesidades básicas para el sostenimiento del hogar, como alimentación y préstamos de bienes.

— Asunción derivada de deudas para evitar el embargo.

— Derivación de gastos característicos de la infancia o juventud, como los de ocio, escolares, formativos, universitarios, etc.

— Inyección de liquidez a través de préstamos privados o donaciones.

La transferencia de tiempos y de espacios (reagrupación doméstica) es una de las primeras estrategias de resistencia, que, a la vez, pone a prueba no sólo la solidaridad, sino la buena salud de las relaciones familiares.

La primera derivación de gastos se produce cuando los hijos que habían logrado una cierta emancipación sufren una retracción de la misma por los expedientes de regulación de empleo, el paro o la pérdida de valor patrimonial de otras fuentes de sostén financiero. Los hijos reciben de nuevo la asistencia de sus padres para compensar el déficit, asumir gastos o incluso para aceptar la reagrupación doméstica ante la imposibilidad de sostener el hogar. En un ciclo vital más avanzado, los hijos adultos pueden encontrarse en tal estado de estrés económico que los padres maduros o incluso jubilados se convierten en una fuente de ayuda. Así, los mayores disminuyen su gasto y utilizan sus pensiones para prestar asistencia financiera y material a sus hijos afectados por las deudas, la reducción salarial o el desempleo. Los padres arriman el hombro como contrafuertes de los hogares de sus hijos.

La segunda derivación recorre el camino inverso: los padres y los mayores necesitan ayuda. Los padres que han visto deteriorarse su capacidad salarial o han perdido el empleo son asistidos por sus hijos jóvenes que estén en condiciones de ayudar. Los hijos devuelven parte de lo mucho recibido, inyectando liquidez adicional en el hogar paterno o asumiendo deuda. Por otro lado, es posible que los abuelos sufran ciertas dificultades para pagar deudas cuyos intereses hayan crecido, vean debilitarse sus fuentes suplementarias de ingresos procedentes de la economía informal o requieran ayuda al reducirse la dotación de sus pensiones. No es extraño que los nietos ayuden a sus abuelos y que, recíprocamente, sean éstos los que asistan a sus nietos jóvenes o de más temprana edad dándoles parte de sus pensiones.

Esta balanza de ayuda intergeneracional forma un continuo que redistribuye el flujo económico de los sujetos de una familia entre los diferentes hogares. En los contextos de crisis, el flujo económico se canaliza a través de los vínculos de solidaridad que legítimamente demandan ayuda. Ese flujo no es ilimitado, porque si se somete a una excesiva demanda aparecen dilemas que tensan a las familias: ¿a quién se prioriza en la ayuda?; ¿a qué grado de sacrificio se expone el propio hogar para ayudar a otros?; ¿a cuál de las dos ramas familiares de la pareja se da preferencia? Hay que tener en cuenta que no sólo hay una ayuda entre padres e hijos, sino que esa asistencia mayoritariamente implica la solidaridad entre yernos o nueras y suegros y que una pareja puede recibir diferentes reclamos de ayuda de sus distintos hijos o de las dos ramas de parentesco propias de cada miembro de la pareja.

Siendo las necesidades subjetivas, y dado que los umbrales de angustia son distintos dependiendo de las experiencias vividas por cada uno, las demandas sobre el hogar con capacidad de ayuda variarán. No siempre serán correlativas a la necesidad objetiva, sino a la experiencia subjetiva, al grado de presión que se pueda ejercer o al tipo de relación que se mantenga.

El flujo de ayuda en realidad no se activa sólo en tiempos de crisis económica, sino que los hogares están en una redistribución constante de

excedentes, especialmente hacia aquellos miembros que más lo necesitan. Las familias, incluidos los hijos en edad de crianza o dependencia, ayudaban a sus padres mayores cuando éstos carecían de pensiones suficientemente holgadas. La ayuda de los hijos se vuelve crucial en el caso de las viudas con graves carencias de recursos. Según datos de 2008, casi la mitad de las mujeres mayores que viven solas en España no superan el umbral de la pobreza[1]. Estas situaciones de viudedad con bajas pensiones son quizás la fuente de mayor estrés económico de las familias extensas. Las mujeres mayores se ven obligadas a la reagrupación en el hogar de alguno de sus hijos o incluso a cambiar de hogar cada cierto tiempo para que los hijos se repartan el esfuerzo.

Conforme ha ido fortaleciéndose el sistema de pensiones, las familias han podido redistribuir sus recursos económicos para apoyar la emancipación juvenil. También ha influido el aumento de la esperanza de vida, que ha segmentado en dos grupos el colectivo de las personas mayores: las que hasta aproximadamente los ochenta años se encuentran en buenas facultades físicas y mentales y con capacidad para asumir trabajos comunitarios y familiares; y los mayores de ochenta años, que demandan más apoyo y atención familiar. El aumento de la esperanza de vida ha incrementado también el período en el que se pueden pedir créditos financieros. Así, se alarga su devolución, pasando del estándar de veinte o veinticinco años al de cincuenta. En consecuencia, en las últimas décadas, la progresiva independencia económica de los mayores ha permitido que los hogares encabezados por estas personas dirigieran su redistribución a dar soporte a la autonomía doméstica de los hijos.

Las generaciones intermedias –las que tienen hijos en proceso de emancipación o consolidación de dicha autonomía y también personas mayores que podrían requerir su asistencia– son una pieza clave en el sistema de redistribución familiar, ya que tienen un patrimonio propio libre de deudas y cuentan con altos ingresos debido a su antigüedad laboral. A su vez, dada la evolución inversa entre edad laboral y seguridad laboral –por la tendencia a desvincular al personal que, aunque añade experiencia laboral, tiene altos costes–, el papel de la generación intermedia se ha ido debilitando progresivamente. Pese a esto, en las últimas décadas la generación intermedia ha podido liberar el gasto de apoyo a sus mayores para ponerlo a disposición de la formación de los hijos y su emancipación.

La solidaridad familiar no sólo es intergeneracional; también se recurre a la familia extensa. Así, en primer lugar, aparece la solidaridad entre hermanos, entre los que puede existir una diferencia generacional: los

[1] El umbral de pobreza o pobreza relativa se establece en el 60% de la mediana de ingresos. Respecto a la situación económica de las mujeres mayores que viven solas, puede consultarse el capítulo "Incertidumbres en torno a las personas mayores" de nuestro *Informe España 2010*.

hermanos mayores pueden estar en mejor disposición de ayudar a los que todavía están en las fases tempranas de la emancipación. También pueden surgir diferencias en el grado de ayuda dependiendo del sexo: es posible que entre hermanas la ayuda fluya más fácilmente que entre hermanos y hermanas o entre hermanos varones. Además, la familia extensa puede que goce de vínculos suficientemente intensos y solidarios como para que el flujo económico se redistribuya a primos, tíos o sobrinos. Directamente o a partir de las demandas de los padres, se puede auxiliar a los tíos que se encuentren en situaciones críticas.

En el ámbito de las vulnerabilidades, hay que destacar la situación de las personas que sufren un alto grado de dependencia o discapacidad. Como en el caso de los mayores antaño, absorben gran parte del excedente económico o laboral de las familias. La reciente legislación de apoyo a la autonomía personal y la solidaridad por dependencia permite liberar ese gasto y derivarlo hacia la emancipación. Cualquier retroceso en este apoyo o una insuficiente implementación del mismo afecta a la capacidad de la familia para ayudar a los jóvenes.

Las fuentes de información disponibles sobre el estado de la familia en España no son suficientes para dotar a este estudio de datos que permitan pronosticar su evolución. A excepción de la valorada *Encuesta Financiera de las Familias* del Banco de España, los datos microsociales necesarios no existen todavía. Aunque surgen encuestas importantes cada década, sus resultados son muy difíciles de comparar salvo en algún pequeño matiz y tienen grandes lagunas para seriar aspectos importantes en las familias. A continuación se expone la información disponible para poder analizar las dimensiones del impacto de la crisis en la familia y su papel en esta difícil coyuntura.

La primera medida que las familias han adoptado para paliar la crisis ha sido el recorte del gasto. Como se puede observar en la tabla 1, en el año 2008 ese recorte fue del 0,1% y en 2009 subió notablemente, hasta alcanzar el –4,8%. La partida en la que se ha notado más el descenso es "Transportes". Entre 2008 y 2009, las familias redujeron un 16,5% su gasto en transportes. Destaca también el menor consumo en "Artículos de vestir y calzado", que disminuyó un 10,1% de 2008 a 2009. En ese mismo período, los recortes fueron superiores al 5% en "Mobiliario, equipamiento del hogar y gastos corrientes de conservación de la vivienda" (–7,8%), "Hoteles, cafés y restaurantes" (–6,6%), "Espectáculos, ocio y cultura" (–6,2%), "Alimentos y bebidas no alcohólicas" (–5,8%) y en "Salud" (–5,1%). Las reducciones fueron menores en "Enseñanza" (–3,8%) y en "Comunicaciones" (–1,8%). Sólo dos grupos aumentaron el gasto: "Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles", que ascendió un 2,8%, y "Bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos", que aumentó el 1,1%, probablemente por la traslación del consumo fuera del hogar a dentro de éste.

Tabla 1 – Evolución del gasto medio por hogar por grupos de gasto. Valores absolutos en euros y porcentaje de variación anual. 2006-2009

	Valores absolutos				Porcentaje de variación		
	2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2007**	**2008**	**2009**
Alimentos y bebidas no alcohólicas	4.393,3	4.543,1	4.647,4	4.376,8	3,4	2,3	–5,8
Bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos	562,9	601,2	616,6	623,2	6,8	2,6	1,1
Artículos de vestir y calzado	2.090,4	2.106,6	1.958,1	1.760,5	0,8	–7,0	–10,1
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	7.582,1	8.201,1	8.706,7	8.951,1	8,2	6,2	2,8
Mobiliario, equipamiento del hogar y gastos corrientes de conservación de la vivienda	1.812,6	1.812,7	1.661,8	1.531,5	0,0	–8,3	–7,8
Salud	902,1	952,2	1.023,7	971,9	5,5	7,5	–5,1
Transportes	4.503,8	4.593,9	4.363,2	3.643,2	2,0	–5,0	–16,5
Comunicaciones	866,7	932,8	970,8	953,5	7,6	4,1	–1,8
Espectáculos, ocio y cultura	2.116,8	2.247,3	2.201,0	2.064,9	6,2	–2,1	–6,2
Enseñanza	277,7	290,1	294,9	283,7	4,5	1,7	–3,8
Hoteles, cafés y restaurantes	3.027,4	3.255,0	3.068,7	2.866,0	7,5	–5,7	–6,6
Otros bienes y servicios	2.425,8	2.464,9	2.440,4	2.384,5	1,6	–1,0	–2,3
Total	**30.561,6**	**32.000,8**	**31.953,2**	**30.410,7**	**4,7**	**–0,1**	**–4,8**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Presupuestos Familiares*, varios años.

La tabla 2 confirma que las familias están ayudando. En los doce meses previos a la realización del *Barómetro septiembre 2010* del CIS, el 13% de los españoles había recibido ayuda monetaria de un familiar y un 13,5% ayuda en especie de ropa, comida o cuidados. Las mujeres declaran más haber recibido ayuda: el 13,4%, frente al 12,5% de los hombres, se ha beneficiado de ayudas económicas de su familia y el 15,6% (11,2% de los hombres) recibió ayudas en especie o servicios.

Por edad, los más jóvenes son los que en mayor medida dicen haber recibido ayuda. Esto confirma la hipótesis apuntada de que los jóvenes están siendo apoyados intensamente por las familias. El 29,7% de los jóvenes de 18 a 24 años ha recibido ayuda monetaria de la familia y el 17,6% otras ayudas. Los porcentajes de los que tienen entre 25 y 34 años son del 22,9% y 17,3%, respectivamente. Los mayores de 65 años son los que menos ayudas económicas han obtenido de sus familias (3,6%). En cambio, el 16,6% ha recibido asistencia familiar en cuidados, comida, etc.

La clase social tiene un peso determinante. El sector de clase más baja, los obreros no cualificados, ha recibido ayuda económica en mucha mayor medida (18,2% frente al 11%-13%) que el resto. En cambio, se detecta que todos los grupos están siendo ayudados en especie o en forma de

Tabla 2 – "En los últimos doce meses, ¿ha recibido Ud., personalmente, algún tipo de ayuda económica o préstamo de…? ¿Y otro tipo de ayuda (cuidados, acompañamiento, ropa, comida, etc.)?". En porcentaje. 2010

	Ayuda económica			Otro tipo de ayuda		
	Un familiar	Una Administración o servicio público	Un/a amigo/a	Un familiar	Una Administración o servicio público	Un/a amigo/a
Total	**13,0**	**11,7**	**2,1**	**13,5**	**1,1**	**4,4**
Sexo						
Hombre	12,5	12,4	2,3	11,2	1,0	4,1
Mujer	13,4	11,0	1,9	15,6	1,2	4,7
Edad						
De 18 a 24 años	29,7	10,9	4,2	17,6	0,8	7,5
De 25 a 34 años	22,9	17,7	3,6	17,3	1,0	5,8
De 35 a 44 años	12,0	14,4	2,0	12,2	1,0	5,0
De 45 a 54 años	8,8	9,8	2,4	8,1	1,0	3,1
De 55 a 64 años	6,6	7,3	0,6	8,5	0,6	3,2
De 65 y más años	3,6	7,8	0,4	16,6	1,8	2,6
Clase social						
Clase alta/media-alta	12,1	10,3	2,3	10,3	0,2	3,9
Nuevas clases medias	12,6	11,9	2,6	11,0	0,5	4,2
Viejas clases medias	11,1	6,3	1,1	16,1	1,8	4,0
Obreros cualificados	12,5	12,9	2,0	14,3	1,2	4,5
Obreros no cualificados	18,2	16,7	2,4	17,3	2,1	5,5

Sigue. **Tabla 2 – "En los últimos doce meses, ¿ha recibido Ud., personalmente, algún tipo de ayuda económica o préstamo de…? ¿Y otro tipo de ayuda (cuidados, acompañamiento, ropa, comida, etc.)?". En porcentaje. 2010**

	Ayuda económica			Otro tipo de ayuda		
	Un familiar	Una Administración o servicio público	Un/a amigo/a	Un familiar	Una Administración o servicio público	Un/a amigo/a
Actividad						
Directores y profesionales	8,7	5,2	2,6	5,2	0,0	4,3
Técnicos y cuadros medios	11,5	8,9	2,2	11,2	0,4	5,2
Pequeños empresarios	17,3	6,2	0,0	12,3	2,5	3,7
Agricultores	4,8	0,0	0,0	4,8	0,0	0,0
Empleados de oficinas y servicios	14,2	6,4	3,2	11,9	0,9	2,8
Obreros cualificados	11,4	8,3	1,6	13,0	0,5	4,7
Obreros no cualificados	17,0	12,3	3,6	8,7	1,6	4,7
Jubilados y pensionistas	5,2	8,9	0,6	16,5	1,9	4,3
Parados	22,4	27,9	4,0	18,2	1,1	6,2
Estudiantes	37,0	6,8	1,4	17,8	0,0	5,5
Trabajo doméstico no remunerado	4,7	5,5	0,4	11,9	0,9	1,7
No clasificables	8,0	4,0	4,0	4,0	0,0	0,0
Hábitat						
Menos o igual a 2.000 habitantes	7,1	7,7	0,0	12,9	0,6	3,9
De 2.001 a 10.000 habitantes	11,7	11,9	2,0	14,2	0,8	5,3
De 10.001 a 50.000 habitantes	13,3	10,7	2,0	16,8	1,6	6,0
De 50.001 a 100.000 habitantes	11,6	10,3	1,4	8,9	1,0	1,4
De 100.001 a 400.000 habitantes	13,8	16,7	2,0	13,5	1,1	2,9
De 400.001 a 1.000.000 habitantes	15,0	12,7	2,9	14,5	1,2	6,9
De más de 1.000.000 habitantes	15,8	6,4	4,2	9,1	0,8	4,2

Nota: Los datos se refieren al porcentaje de respuestas afirmativas.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.844. Barómetro septiembre 2010.*

servicios: entre un 10%-11% de las clases alta, medio-alta y nuevas clases medias; los porcentajes de las viejas clases medias, los obreros cualificados y los obreros no cualificados oscilan entre el 14,3% y el 17,3%.

Por actividad, el 22,4% de los parados ha recibido ayudas económicas y el 18,2% ayudas en especie o servicios. El hecho de que la principal fuente de ingresos de los jubilados sean las pensiones y su menor nivel de endeudamiento explica el bajo porcentaje de éstos (5,2%) que han recibido ayuda económica. Más llamativo es el bajísimo porcentaje de los agricultores que se han visto en esta situación (4,8%), el mismo que el de los que han recibido otro tipo de ayuda. A falta de indicadores específicos, algunos de los factores que pueden explicar este dato son la tradicional aversión al endeudamiento de los agricultores españoles y la menor necesidad de recurrir al crédito hipotecario (o su menor cuantía) en el medio rural.

Los datos por tipo de hábitat parecen apoyar esta explicación. El porcentaje de personas que viven en municipios rurales (menos o igual a 2.000 habitantes) y recibe ayudas económicas de la familia es, con diferencia, el más bajo, menos de la mitad del que se registra en las ciudades de más de 400.000 habitantes. Estas diferencias no son tan acentuadas en el ítem de otro tipo de ayudas. En este caso, los porcentajes más bajos corresponden a las ciudades de 50.001 a 100.000 habitantes y a las de más de un millón. En estas últimas, la distancia física (bien dentro de la gran urbe o por residir los miembros de la red familiar más cercana en distintas localidades) condiciona negativamente la recepción de la ayuda familiar.

En los grupos más vulnerables por clase social, las prestaciones económicas públicas son muy frecuentes: el 18,2% de la clase obrera sin cualificación ha sido ayudado económicamente por la familia y el 16,7% por alguna Administración. Cuando hay situaciones de desempleo, la ayuda de la Administración se hace presente en muchos más casos: el 22,4% de los parados ha obtenido ayuda de la familia y el 27,9% de los mismos de la Administración. Sin embargo, las ayudas en especie o servicios siguen siendo casi monopolio de las familias y en mucha menor medida de los amigos (4,4%), lejos del auxilio que presta la Administración (1,1%).

En conclusión, la familia ha dado bienes o prestado dinero y servicios a más del 13% de los españoles y aproximadamente a una de cada cinco personas de los sectores más vulnerables. Es una ayuda monetaria combinada con la Administración y una ayuda en especie o servicios que prestan en exclusiva las familias. Estas estrategias de solidaridad financiera familiar nos hacen preguntarnos por la propia estructura financiera de las familias, que es uno de los más importantes focos de preocupación: las hipotecas, las deudas, el capital disponible, los activos de las familias.

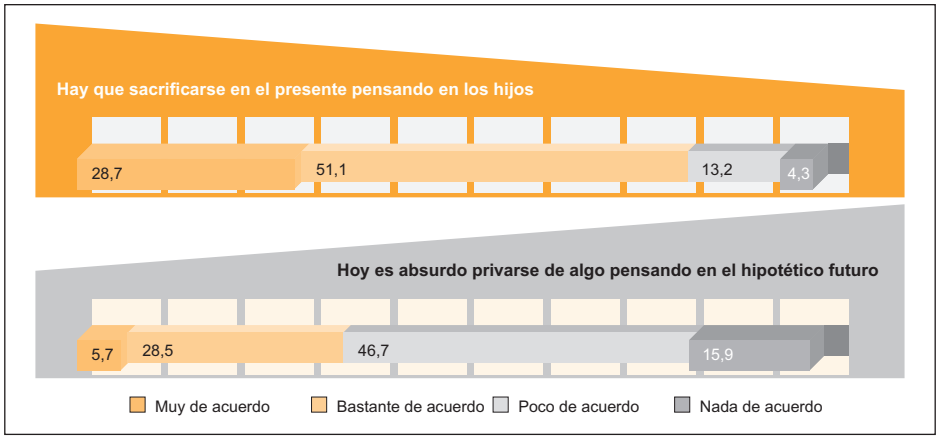
2. Evolución de la estructura financiera de la economía familiar

La *Encuesta Financiera de las Familias* es la principal fuente de información microeconómica que aporta datos primarios que relacionan activos, rentas, deuda y gastos de las familias españolas. Los datos publicados permiten comparar los cambios entre los años 2002, 2005 y 2008 (incluido el primer trimestre de 2009). Si bien se percibe ya el primer impacto de la crisis, todavía no aparecen los efectos con toda la magnitud que hemos conocido posteriormente.

2.1 Menos nuevas familias jóvenes y más jóvenes adultos en casa de sus padres

En primer lugar, hay que reseñar que la encuesta muestra cambios en los tipos de hogares que podrían estar relacionados con el contexto de crisis, como es el caso del descenso del porcentaje de las nuevas familias jóvenes, las encabezadas por un menor de 35 años: disminuyeron del 15,3% en 2005 al 13,3% en 2008. Este descenso puede indicar un aplazamiento del matrimonio y de la formación de nuevos hogares. Coherentemente con este dato, también se detecta un incremento de los hogares donde vive al menos un hijo mayor de 30 años: el 8,5% de 2005 aumentó al 9,7% en 2008. Este crecimiento de la presencia de hijos de 30 y más años se produce especialmente en hogares encabezados por personas de 65 años y más: en 2005, el 18,9% de esos hogares tenían al menos un hijo de 30 y más años en casa; en 2008, ese porcentaje creció hasta el 20,9%.

Gráfico 1 – "Dígame, por favor, si está Ud. muy de acuerdo, bastante, poco o nada de acuerdo con cada una de las siguientes frases". En porcentaje. 2001



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2001*): Estudio 2.415. Barómetro abril 2001*.

Las familias redirigen mayoritariamente sus recursos hacia esos hijos. Están predispuestas a ayudarlos y tienen interiorizado que hay que sacrificarse y privarse de beneficios en el presente para poder ayudar a los hijos en el futuro. En 2001, el 79,8% de los españoles estaba muy o bastante de acuerdo con la idea de sacrificarse en el presente pensando en los hijos y el 62,6% no estaba nada o estaba poco de acuerdo con que fuera absurdo privarse de algo pensando en el hipotético futuro (gráfico 1).

2.2 Menos riqueza neta para las familias, excepto entre las más ricas

La *Encuesta Financiera de las Familias* de 2008 muestra que la riqueza neta mediana de las familias rompió ese año la senda de crecimiento que venía siguiendo (tabla 3). Ésta había aumentado un 5,3% entre 2005 y 2008. De 2007 a 2008 se produjo un drástico descenso que redujo en un 6,1% la riqueza neta mediana de las familias de 2005 a 2008. En términos absolutos, el Banco de España estableció la riqueza neta mediana de las familias españolas en 178.300 euros en 2008 (euros del primer trimestre de 2009 en todos los casos que vamos a citar), lo cual significa que la riqueza neta de la mitad de las familias españolas estaba por debajo de esa cantidad y otra mitad alcanzaba cifras superiores. En 2005 dicha mediana estaba en 189.800 euros. Hay que tener en cuenta que la progresión desde 2002 a 2005 había sido muy acentuada, ya que la mediana en 2002 se situaba en 113.100 euros.

Si bien el resultado al comparar el período 2005-2008 es de descenso generalizado, hay que señalar que esa reducción no se produjo en todos los sectores de las familias españolas: las que tenían mayor riqueza siguieron aumentándola (5%) entre 2005 y 2008.

Las desigualdades entre las familias se han disparado. Si se observa la riqueza neta media de los hogares según el percentil de renta, la del percentil de renta menor de 20 era de 86.100 euros en 2002 y se incrementó hasta 138.200 euros en 2005, un aumento del 60,5%. En 2008, sin embargo, se estancó en 138.000 euros. Por el contrario, la riqueza neta media del percentil superior (entre 90 y 100) no ha cesado de crecer: su riqueza neta media era de 506.000 euros en 2002, de 770.500 en 2005 y de 858.800 en 2008. La diferencia de 632.300 euros entre el percentil inferior y el superior en 2005 se amplió en 88.500 euros en 2008, al situarse en 720.800 euros. Mientras que en el percentil inferior se estancaba su riqueza neta media, en el superior aumentaba en un 11,5%. No obstante, si se analiza en conjunto el intervalo 2002-2008, la riqueza neta media del percentil menor de 20 creció un 60,3% (de 86.100 a 138.000 euros), no muy alejado del 69,7% del percentil entre 90 y 100.

Si se observa la evolución de las familias según el nivel educativo del cabeza de familia, la riqueza neta media de los hogares cuyo cabeza de familia tiene estudios inferiores a Bachillerato se redujo en el período 2005-2008

Tabla 3 – Evolución de la riqueza neta (1) mediana (2) y media de los hogares por características de los hogares. En miles de euros constantes del primer trimestre de 2009. 2002-2008

	Riqueza neta mediana				Riqueza neta media			
	EFF 2002	EFF 2005	EFF 2008	% de variación 2005/08	EFF 2002	EFF 2005	EFF 2008	% de variación 2005/08
Percentil de renta								
Menor de 20	59,3	99,6	113,7	14,2	86,1	138,2	138,0	–0,1
Entre 20 y 40	92,7	129,9	135,6	4,4	117,3	167,9	175,4	4,5
Entre 40 y 60	102,0	167,4	160,3	–4,2	136,7	208,7	218,1	4,5
Entre 60 y 80	134,8	226,4	210,0	–7,2	189,2	282,3	286,5	1,5
Entre 80 y 90	182,7	285,7	264,3	–7,5	249,0	391,6	359,7	–8,1
Entre 90 y 100	306,6	441,3	463,4	5,0	506,0	770,5	858,8	11,5
Edad del cabeza de familia								
Menor de 35 años	61,8	78,8	74,4	–5,6	99,6	137,6	137,6	0,0
Entre 35 y 44 años	105,5	176,6	154,7	–12,4	147,8	219,5	202,7	–7,7
Entre 45 y 54 años	148,4	243,3	203,4	–16,4	234,2	352,0	335,3	–4,7
Entre 55 y 64 años	144,2	260,4	271,7	4,3	258,0	441,8	432,0	–2,2
Entre 65 y 74 años	118,8	197,2	198,8	0,8	181,5	259,6	328,9	26,7
Mayor de 74 años	88,5	146,8	153,2	4,4	141,8	216,6	266,6	23,1
Situación laboral del cabeza de familia								
Empleado por cuenta ajena	108,9	168,7	162,0	–4,0	154,0	226,0	222,1	–1,7
Empleado por cuenta propia	217,3	396,3	308,2	–22,2	392,1	663,5	638,0	–3,8
Jubilado	120,0	203,1	211,0	3,9	184,5	263,5	330,8	25,5
Otro tipo de inactivo o parado	71,4	117,4	118,2	0,7	111,9	190,8	183,7	–3,7
Educación del cabeza de familia								
Inferior a Bachillerato	96,1	156,2	148,0	–5,2	138,1	206,8	204,7	–1,0
Bachillerato	127,4	194,1	194,3	0,1	191,6	290,5	299,6	3,1
Estudios universitarios	184,8	309,0	298,6	–3,4	331,5	486,3	554,6	14,0
Total	**113,1**	**189,8**	**178,3**	**–6,1**	**181,5**	**275,9**	**285,8**	**3,6**

Notas: (1) La riqueza neta se define como el valor total de los activos (reales y financieros) menos el importe de las deudas. No se incluye el valor de los automóviles u otros vehículos. (2) La riqueza neta mediana es el valor que una vez ordenadas de menor a mayor las rentas divide la distribución en dos partes iguales.

Fuente: Banco de España (2010): "EFF2008: métodos, resultados y cambios desde 2005", en *Boletín económico*, diciembre, p. 30-64.

de 206.800 a 204.700 euros, después de haber aumentado notablemente desde 2002 (138.100 euros). En cambio, en los hogares encabezados por universitarios no dejó de crecer en todo el período: 331.500 en 2002, 486.300 en 2005 y 554.600 euros en 2008. La riqueza neta media en los hogares en los que el cabeza de familia tenía un nivel educativo equivalente a Bachillerato creció también en todo el intervalo temporal analizado, pero a un ritmo menor: 191.600 euros en 2002, 290.500 en 2005 y 299.600 en 2008. Los porcentajes de variación entre 2005 y 2008 permiten atisbar los primeros impactos

de la crisis: los hogares encabezados por una persona con un nivel inferior al Bachillerato ven reducirse su riqueza neta media un 1%, mientras que la de los que tienen Bachillerato aumenta un 3,1%, lejos del 14% de incremento de los hogares cuyo cabeza de familia tiene estudios universitarios.

Al estudiar el ciclo de vida, se aprecia que los hogares encabezados por mayores de 64 años son los únicos que presentan un aumento de su riqueza neta media entre 2005 y 2008: el 23,1% en los hogares encabezados por mayores de 74 años y el 26,7% en aquellos cuyo cabeza de familia tiene entre 65 y 74 años. Los hogares más jóvenes siguen con la misma riqueza neta media, 137.600 euros. Las familias encabezadas por una persona entre 35 y 44 años han visto menguar su riqueza neta media en un 7,7%, los del intervalo de 45 a 54 años en un 4,7% y en un 2,2% los que tenían entre 55 y 64 años.

La distribución del patrimonio de las familias cambió sensiblemente en el período 2005-2008. En 2008, un 98,3% de los hogares declaró poseer algún tipo de activo real o financiero, frente al 99% de 2005. Los activos reales (vivienda, otras propiedades inmobiliarias, negocios por cuenta propia, joyas, obras de arte y antigüedades) suponían en 2008 el 89,1% de los activos totales y los activos financieros, el 10,9%. ¿Cuál era la composición de los activos reales por su especie? La vivienda principal representaba el 66,2% del conjunto de activos reales de las familias españolas en 2005, disminuyendo al 61,4% en 2008 (tabla 4). La vivienda principal en propiedad, un elemento crucial de la experiencia española de la crisis económica internacional, ya no supone el 58,9% del total de los activos de las familias como sucedía en 2005, pues en 2008 había descendido 4,2 puntos, hasta situarse en el 54,7%. Alternativamente, otros inmuebles cobraron mayor importancia en los activos familiares: el 21,2% de 2005 aumentó casi cuatro puntos hasta suponer el 24,8% en 2008.

La distribución de los activos reales de los hogares ha variado de distinto modo en los diferentes estratos sociales según la renta. El grupo de percentil menor de 20 tiene una composición de activos reales muy distinta al resto. En todos, excepto en los del percentil entre 80 y 90, el peso porcentual de la vivienda principal disminuye en el conjunto de sus activos reales. Para el percentil entre 20 y 40, la vivienda principal pasa del 79,2% de sus activos reales en 2005 al 72,4% en 2008; los del percentil entre 40 y 60, del 75,7% al 69,5%. En el superior, entre 90 y 100, la vivienda principal tenía un peso del 48,8% de los activos reales en 2005 y pasó al 42,3% en 2008. En cambio, en el percentil inferior a 20 era del 79,4% en 2005 y creció hasta el 84,3% en 2008.

Mientras que para el percentil inferior la vivienda principal aumentaba su peso en el conjunto de los activos reales, las otras propiedades inmobiliarias lo reducían en 4,2 puntos porcentuales, el porcentaje de los ligados a negocios por trabajo por cuenta propia disminuía un tercio y el de joyas,

Tabla 4 – Evolución de la distribución del valor de los activos reales de los hogares por tipo de activo y percentil de renta. En porcentaje. 2005-2008

	Vivienda principal		Otras propiedades inmobiliarias		Negocios por trabajo por cuenta propia		Joyas, obras de arte, antigüedades		Activos reales como porcentaje de los activos totales	
	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008
Menor de 20	79,4	84,3	18,7	14,5	1,5	1,0	0,4	0,2	91,8	92,3
Entre 20 y 40	79,2	72,4	16,4	22,2	4,1	5,1	0,3	0,3	94,4	93,3
Entre 40 y 60	75,7	69,5	19,1	22,5	4,9	7,7	0,4	0,3	91,9	92,8
Entre 60 y 80	69,5	62,7	23,6	29,3	6,5	7,7	0,4	0,4	90,7	89,8
Entre 80 y 90	61,1	63,4	25,4	26,6	13,0	9,4	0,5	0,6	88,5	87,8
Entre 90 y 100	48,8	42,3	31,8	37,3	18,3	19,5	1,1	0,9	83,0	84,6
Total	**66,2**	**61,4**	**23,8**	**27,8**	**9,4**	**10,3**	**0,6**	**0,5**	**89,0**	**89,1**

Fuente: Banco de España (2010): "EFF2008: métodos, resultados y cambios desde 2005", en *Boletín económico*, diciembre, p. 30-64.

obras de arte y antigüedades se reducía a la mitad. En el siguiente percentil, entre 20 y 40, la realidad es de nuevo inversa: aumenta el peso de las otras propiedades (del 16,4% al 22,2%), el de los activos reales de negocios (del 4,1% al 5,1%) y permanece igual el valor de las joyas, las obras de arte y las antigüedades. La tendencia es similar en el resto de la escala social, a excepción de lo ocurrido con las joyas, obras de arte y antigüedades. Las explicaciones pueden ser varias: que el percentil de menos de 20 haya tenido que desprenderse de segundas viviendas y haya vendido terrenos; que el valor de sus negocios se haya reducido drásticamente ese tercio al quedarse sencillamente sin ellos y, sin duda, se habrán desprendido de los objetos de lujo. En todo caso, muestra una acentuada presión financiera sobre los hogares del percentil inferior de la renta.

El patrimonio de activos de cada familia se considera devaluado por la mayoría de éstas debido a que –sin estimar la inflación– calculan que la vivienda principal que poseen redujo su valor mediano en un 6,9% desde 2005 a 2008. Este dato contrasta con el aumento del 7,1% del valor mediano del grupo de otras propiedades inmobiliarias.

2.3 Activos financieros

Los activos financieros están compuestos sobre todo por las cuentas bancarias, que son cerca de la mitad de los mismos (tabla 5). Pero si se observa detalladamente la distribución del valor de los activos financieros por tipo, se descubre una evolución en la propia segmentación del capital según tipos de cuentas. En 2005, un 26,6% de los activos financieros estaban en

Tabla 5 – Evolución de la distribución del valor de los activos financieros de los hogares por tipo de activo y percentil de renta. En porcentaje. 2005-2008

	Cuentas y depósitos utilizables para realizar pagos		Cuentas no utilizables para realizar pagos y cuentas vivienda		Acciones cotizadas en bolsa		Fondos de inversión		Valores de renta fija	
	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008
Menor de 40	40,6	31,4	20,0	29,2	5,8	6,9	12,8	10,3	1,9	4,2
Entre 40 y 60	35,1	32,4	22,3	29,8	7,4	6,5	7,8	6,8	2,9	1,6
Entre 60 y 80	36,8	26,0	21,1	27,4	6,6	8,1	8,9	5,8	1,9	1,3
Entre 80 y 90	25,2	21,0	14,5	26,1	9,9	8,3	9,2	4,9	2,0	1,0
Entre 90 y 100	16,4	17,1	8,5	23,2	15,9	11,7	18,1	7,5	1,1	1,6
Total	**26,6**	**22,9**	**14,7**	**25,9**	**11,1**	**9,3**	**13,2**	**7,1**	**1,7**	**1,8**

	Planes de pensiones y seguros de vida, de inversión o mixtos		Acciones no cotizadas y participaciones		Otros activos financieros		Activos financieros como porcentaje de los activos totales	
	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008
Menor de 40	14,6	11,1	2,3	1,4	2,1	5,6	6,7	7,1
Entre 40 y 60	16,7	17,1	3,2	1,0	4,6	4,7	8,1	7,2
Entre 60 y 80	19,0	19,4	2,6	6,3	3,1	5,7	9,3	10,2
Entre 80 y 90	32,5	21,8	3,4	3,4	3,3	13,4	11,5	12,2
Entre 90 y 100	18,5	19,1	17,7	14,2	3,9	5,7	17,0	15,4
Total	**20,0**	**18,2**	**9,2**	**8,0**	**3,5**	**6,7**	**11,0**	**10,9**

Fuente: Banco de España (2010): "EFF2008: métodos, resultados y cambios desde 2005", en *Boletín económico*, diciembre, p. 30-64.

cuentas y depósitos utilizables para realizar pagos, cifra que había disminuido al 22,9% en 2008. El porcentaje de los activos en cuentas no utilizables para realizar pagos y cuentas viviendas, que tampoco ofrecen liquidez para pagos, había aumentado considerablemente en el mismo período: del 14,7% al 25,9%. En consecuencia, las familias tienen más inmovilizado su capital para pagos.

Una de cada cuatro familias españolas poseía en 2008 un plan de pensiones (25,7%), un 5,6% tenía un fondo de inversión y el 10,4% era titular de acciones cotizadas. En la tabla podemos observar la evolución de la distribución de estos activos financieros en el período que estamos analizando. Las acciones bursátiles bajan su participación: del 11,1% en 2005 al 9,3% en 2008; los fondos de inversión descienden del 13,2% al 7,1%; los planes de pensiones disminuyen del 20% al 18,2%; y las acciones no cotizadas y participaciones, del 9,2% al 8%. Se ha duplicado, sin embargo, el porcentaje de los clasificados como otros activos financieros de distinta especie, del 3,5% al 6,7%. Los valores de renta fija no varían (1,7% en 2005 y 1,8% en 2008).

En los percentiles de renta menores de 40 disminuye el peso de los activos en cuentas disponibles para pagos en 9,2 puntos porcentuales, la misma cuantía en la que aumenta el porcentaje de las cuentas no utilizables; los fondos de inversión y los planes de pensiones (junto con seguros de vida de inversión o mixtos) bajan 2,5 y 3,5 puntos, respectivamente, entre 2005 y 2008. En cambio, las acciones bursátiles aumentan del 5,8% (2005) al 6,9% (2008). Los valores en renta fija duplican sobradamente su peso porcentual en el conjunto de activos financieros. Las familias del percentil superior (entre 90 y 100) reducen en 4,2 puntos porcentuales el peso de las acciones bursátiles entre 2005 y 2008, en 3,5 el de las acciones no cotizadas y participaciones y en 10,6 el de los fondos de inversión. En cambio, mantienen su porcentaje los planes de pensiones y seguros de vida de inversión o mixtos, aumentando ligeramente del 18,5% al 19,1%. Crece en 0,5 puntos el peso de la renta fija y casi se triplica el de activos financieros comprometidos en cuentas no utilizables para pagos (del 8,5% en 2005 al 23,2% en 2008). El flujo positivo de su riqueza neta media les permite, no obstante, no reducir el peso del activo financiero en cuentas utilizables para pagos, que crece del 16,4% en 2005 al 17,1% en 2008.

2.4 Deuda

La deuda de las familias alcanzó el 10,3% del conjunto de los activos en 2008, frente al 9,3% en 2005. El 50,1% de las familias tenía deudas pendientes en 2008, casi dos puntos más que en 2005 (49,5%). Los mayores aumentos en el porcentaje de hogares endeudados en el período analizado se produjeron entre los hogares encabezados por los más jóvenes y los más mayores, entre los que no trabaja ningún miembro, así como entre los pertenecientes a los percentiles centrales de renta. La mayor parte de esa deuda procede de las hipotecas sobre la vivienda principal: el 59,6% (tabla 6). El valor mediano de la deuda vinculada a la vivienda principal asciende a 53.900 euros. Otro 24,6% de la deuda corresponde a la devolución de préstamos para la adquisición de otras propiedades inmobiliarias. El aumento del porcentaje de la deuda vinculada a inmuebles de 2005 a 2008 tiene como correlato una disminución del peso porcentual del resto de deudas en el conjunto de la deuda.

Las deudas no inmobiliarias se deben principalmente, por orden de importancia, a la financiación de reformas en la vivienda principal, a la inversión en activos no inmobiliarios, a la inversión en negocios y a la adquisición de vehículos y otros bienes no duraderos. Esas financiaciones se obtienen en su mayor parte a través del préstamo personal: un 23,1% de los hogares españoles tenía contratado un préstamo de este tipo en 2008. La mediana de préstamos personales en esa fecha era de 8.000 euros. Los préstamos con garantía real –con fines distintos de las adquisiciones inmo-

Tabla 6 – Evolución de la distribución del valor de la deuda de los hogares por objetivo de la deuda y percentil de renta. En porcentaje. 2005-2008

	Compra de la vivienda principal		Compra de otras propiedades inmobiliarias		Otras deudas pendientes		Total	
	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008
Menor de 40	66,8	73,4	15,2	11,1	18,0	15,5	100	100
Entre 40 y 60	67,5	70,9	10,9	14,0	21,6	15,1	100	100
Entre 60 y 80	57,2	63,9	23,8	18,5	19,0	17,6	100	100
Entre 80 y 90	55,5	50,6	25,1	33,3	19,4	16,1	100	100
Entre 90 y 100	42,5	42,2	38,4	42,8	19,2	15,0	100	100
Total	**56,9**	**59,6**	**23,7**	**24,6**	**19,5**	**15,9**	**100**	**100**

Fuente: Banco de España (2010): "EFF2008: métodos, resultados y cambios desde 2005", en *Boletín económico*, diciembre, p. 30-64.

biliarias– son realizados por el 3,1% de las familias y su monto es mucho mayor: la mediana de la cantidad pendiente es de 40.100 euros. Finalmente, en 2008, el porcentaje de familias que tenía deudas ligadas al uso de tarjetas de crédito era del 7,3%. Este indicador alcanzaba sus cotas más altas en los hogares jóvenes y en el cuartil inferior de riqueza. La mediana de esta deuda se situaba en 800 euros, 300 más que en 2002.

La devolución de la deuda contraída por las familias consume el 19% de su renta bruta y llega al 39,2% en los hogares de percentil de renta inferior a 20 y al 25,6% en los hogares en los que el cabeza de familia tiene menos de 35 años. Es preocupante que un 23,1% de las familias tenga que hacer frente a una deuda que triplica sus ingresos brutos anuales (tabla 7). Además, dicho porcentaje se incrementó significativamente respecto a 2005 (19,4%) Pero quizás sea más preocupante el hecho de que el porcentaje de familias que se veían comprometidas a pagos de deuda superiores al 40% de su renta bruta había aumentado del 11,8% en 2005 al 16,6% en 2008. Las familias cuya deuda era el 75% o más de su riqueza se incrementaron del 11,1% al 14,8%.

Por otro lado, entre las rentas más bajas disminuyen los tres porcentajes considerados para medir el nivel de deuda, debido quizá a la pérdida de activos reales inmobiliarios o de negocios. No obstante, siguen teniendo un altísimo nivel de endeudamiento. Si a un 16,6% de las familias españolas pagar sus deudas les supone más del 40% de su renta bruta, en las rentas inferiores se eleva al 46,7%. En años anteriores la diferencia era mucho mayor, pues esta ratio de deuda entre las familias de renta más baja cuadruplicaba la media nacional; ahora casi la triplica. Además de que casi una de cada dos familias de rentas bajas paga por sus deudas más del 40% de su renta bruta anual, en una de cada cuatro esa deuda supera el 75% de su riqueza y en una de cada tres triplica por lo menos el conjunto de todo lo que se gana en bruto cada año.

Tabla 7 – Evolución de varias medidas de carga de la deuda de los hogares con deudas pendientes por características socioeconómicas de los hogares. En porcentaje. 2005-2008

	Hogares con ratio de pagos por deudas/ renta del hogar superiores al 40%		Hogares con ratio de deuda/renta del hogar superior a 3		Hogares con ratio de deuda/riqueza bruta del hogar superior al 75%	
	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008	EFF 2005	EFF 2008
Percentil de renta						
Menor de 20	48,5	46,7	42,5	34,1	26,4	25,2
Entre 20 y 40	22,0	27,5	28,3	29,7	14,8	21,8
Entre 40 y 60	9,7	16,4	23,4	28,1	12,4	14,5
Entre 60 y 80	5,7	11,9	15,0	21,9	9,5	17,0
Entre 80 y 90	3,7	9,8	11,3	16,3	8,6	6,1
Entre 90 y 100	1,6	3,3	4,6	8,3	1,2	6,2
Edad del cabeza de familia						
Menor de 35 años	15,2	24,4	36,5	38,1	21,4	31,8
Entre 35 y 44 años	11,0	17,1	18,5	26,8	10,3	15,6
Entre 45 y 54 años	11,5	16,0	14,4	20,0	8,9	8,3
Entre 55 y 64 años	9,7	9,5	12,0	9,0	4,9	5,3
Entre 65 y 74 años	12,2	14,2	12,0	14,9	8,5	13,6
Mayor de 74 años	5,0	8,5	1,6	7,7	2,1	7,4
Situación laboral del cabeza de familia						
Empleado por cuenta ajena	8,9	14,6	18,9	23,3	12,0	15,1
Empleado por cuenta propia	20,1	22,7	23,1	26,3	4,4	4,1
Jubilado	11,0	10,8	12,5	11,9	8,0	7,7
Otro tipo de inactivo o parado	18,7	22,8	24,2	27,1	17,6	28,3
Total	**11,8**	**16,6**	**19,4**	**23,1**	**11,1**	**14,8**

Fuente: Banco de España (2010): "EFF2008: métodos, resultados y cambios desde 2005", en *Boletín económico*, diciembre, p. 30-64.

En el resto de las familias de todo tipo de renta han aumentado los porcentajes en esas tres categorías, a excepción del grupo del percentil entre 80 y 90, en el que se ha reducido el porcentaje de hogares cuya deuda supera el 75% de la riqueza. En los percentiles superiores, los porcentajes son mucho más bajos que en todo el resto de la estratificación social, pero también se han incrementado sustancialmente.

Al analizar los hogares según sus distintas características, se observa que los núcleos encabezados por mayores de 74 años son los que, en términos relativos, más han aumentado sus porcentajes de endeudamiento, sin duda porque han asumido pagos ligados a activos reales o gastos de los hogares de sus hijos: se ha multiplicado por 3,5 el porcentaje de los endeudados por más del 75% de su riqueza bruta y casi se ha quintuplicado (del 1,6% al 7,7%) en los que la deuda triplica la renta bruta anual.

3. Impacto de la evolución del empleo

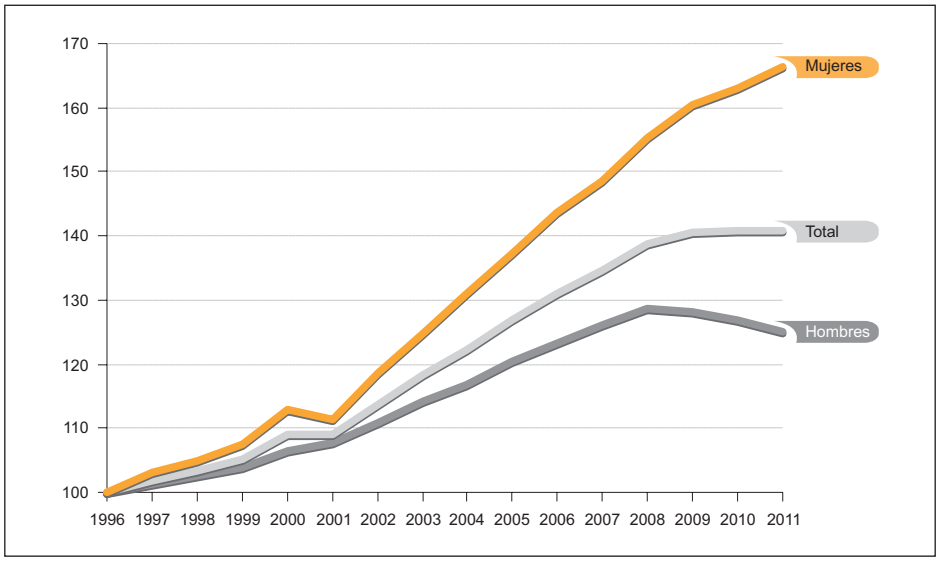
Uno de los factores que más ha transformado los patrones del comportamiento de las familias en España es la incorporación masiva y definitiva de las mujeres al mercado de trabajo. El impacto de la crisis no sólo estresa financieramente a los hogares, sino que impulsa todavía más la empleabilidad y ocupación femenina, especialmente en los hogares de mujeres adultas.

3.1 Población activa

En España, la población activa ha experimentado una clara progresión en la última década (gráfico 2). Todavía en el tránsito del año 2008 al 2009 dicho contingente se incrementó en casi 300.000 individuos (datos de los segundos trimestres de la EPA).

Si se examina esa evolución por sexo, se observan dos tendencias diferentes. Por una parte, la población activa masculina ha experimentado un retroceso, que se dejó sentir ya en 2008: desde el segundo trimestre de ese año hasta el segundo trimestre de 2011 ha disminuido en 367.300 personas. El contingente actual es inferior al de 2007. Por el contrario, el colectivo

Gráfico 2 – Evolución de la población activa por sexo. En números índice. Base 1996=100. 1996-2011



Nota: Los datos de paro desde el primer trimestre de 2001 en adelante reflejan la nueva definición de parado establecida en el Reglamento 1897/2000 de la CE y no son directamente comparables con los de períodos anteriores. Datos de los segundos trimestres.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Tabla 8 – Evolución de la población activa femenina por grupos de edad. En miles. 1996-2011

	Total	De 16 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 54 años	De 55 y más años
1996	6.287,1	256,4	903,2	4.662,2	465,3
1997	6.479,6	247,3	891,7	4.877,1	463,6
1998	6.591,0	228,5	889,1	4.996,1	477,3
1999	6.757,6	225,7	879,6	5.177,5	474,9
2000	7.105,7	235,5	892,0	5.477,1	501,1
2001	6.998,9	198,6	839,8	5.441,9	518,7
2002	7.456,8	185,0	853,5	5.855,8	562,5
2003	7.852,8	181,9	855,7	6.215,3	599,9
2004	8.238,2	177,5	859,7	6.546,4	654,7
2005	8.631,7	223,6	879,4	6.790,6	738,1
2006	9.030,6	236,2	879,4	7.132,2	782,8
2007	9.338,9	218,2	845,2	7.432,7	842,8
2008	9.764,4	231,3	849,1	7.777,5	906,5
2009	10.092,5	183,6	818,6	8.072,6	1.017,6
2010	10.250,5	170,6	767,1	8.271,8	1.041,0
2011	10.461,8	156,5	752,3	8.395,5	1.157,5

Nota: Los datos de paro desde el primer trimestre de 2001 en adelante reflejan la nueva definición de parado establecida en el Reglamento 1897/2000 de la CE y no son directamente comparables con los de períodos anteriores. Datos de los segundos trimestres.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Tabla 9 – Evolución de la población activa por grupos de edad. En miles. 1996-2011

	Total	De 16 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 54 años	De 55 y más años
1996	16.429,0	585,6	1.961,7	12.253,4	1.628,4
1997	16.745,4	574,1	1.934,1	12.605,1	1.632,2
1998	16.991,2	557,0	1.929,3	12.843,0	1.661,8
1999	17.288,3	543,0	1.933,2	13.167,0	1.645,1
2000	17.899,8	555,1	1.940,7	13.667,3	1.736,7
2001	17.932,1	509,5	1.895,1	13.733,8	1.793,8
2002	18.689,8	491,2	1.917,2	14.410,1	1.871,3
2003	19.432,3	491,8	1.918,1	15.053,7	1.968,7
2004	20.093,0	468,3	1.924,6	15.648,5	2.051,7
2005	20.839,6	548,0	1.943,2	16.130,1	2.218,3
2006	21.530,1	540,9	1.937,2	16.724,3	2.327,7
2007	22.127,3	559,0	1.871,7	17.302,4	2.394,1
2008	22.806,7	540,9	1.861,9	17.852,8	2.551,1
2009	23.082,4	466,7	1.775,0	18.183,0	2.657,7
2010	23.122,3	410,6	1.660,4	18.358,4	2.693,0
2011	23.136,7	349,9	1.572,5	18.402,3	2.812,0

Nota: Los datos de paro desde el primer trimestre de 2001 en adelante reflejan la nueva definición de parado establecida en el Reglamento 1897/2000 de la CE y no son directamente comparables con los de períodos anteriores. Datos de los segundos trimestres.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

femenino no ha cesado de incorporar población activa desde comienzos del siglo XXI. En 2007, se sumaron 308.300 mujeres, en 2008 fueron 425.500, 328.100 en 2009, 158.000 en 2010 y 211.300 en 2011. En el segundo trimestre de 2011 había en nuestro país 10.461.800 mujeres activas. Es decir, a diferencia de lo ocurrido con los hombres, la crisis no ha logrado revertir el incremento del número de mujeres en el mercado de trabajo. Probablemente, el advenimiento del paro masculino en muchas familias en las que sólo trabajaba el hombre ha provocado que más mujeres se decidan a buscar empleo.

Esa explicación se refuerza al analizar el aumento de población activa femenina por intervalos de edad (tabla 8). Las mujeres jóvenes menores de 25 años no sólo no aumentan sino que ven reducir su contingente de población activa. En realidad, si se observa la secuencia, se advierte que disminuye la población activa menor de 25 años desde finales del siglo pasado. En 1996 había 256.400 mujeres activas de 16-19 años y 903.200 de 20-24 años. Desde entonces, su número se ha reducido hasta situarse en 156.500 y 752.300, respectivamente. Sin embargo, la población activa femenina de 25 o más años ha aumentado permanentemente, sin descender ningún año, desde 1996.

La tabla 9 muestra que la población activa del país no deja de crecer, debido a su aumento constante en los intervalos adultos, sobre todo en el grupo de 25 a 54 años.

3.2 Población ocupada

Entre 1996 y 2008, la población ocupada en España creció de forma continuada llegando a superar ampliamente los veinte millones de ocupados, 7.638.000 ocupados más que doce años antes. En los tres años posteriores, descendió en 2.122.100 personas, quedando por debajo del umbral alcanzado en 2005 (tabla 10).

Por edades, la pérdida ha sido desigual. Los jóvenes de 16 a 19 años han retornado a cifras de ocupados que no se habían dado en los últimos quince años. En el segundo trimestre de 2008 había 318.400 jóvenes de 16 a 19 años ocupados y en el segundo trimestre de 2011 se habían reducido en casi dos tercios, hasta los 131.000 ocupados. En ese período, los jóvenes de 20 a 24 años ocupados, que ya venían descendiendo desde 2006, no dejaron de decrecer hasta los 904.800 de 2011, una pérdida de 605.600 ocupados. Por su parte, los ocupados de 25 a 54 años descienden en 1.374.800, mientras que los de 55 y más años, que disminuyeron en los primeros años de la crisis, han aumentado en el último año hasta situarse en valores superiores a los anteriores al inicio de la crisis (2.432.400 ocupados).

Tabla 10 – Evolución de la población ocupada por sexo y grupos de edad. En miles. 1996-2011

	Total	Sexo		Grupos de edad			
		Hombres	Mujeres	De 16 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 54 años	De 55 y más años
1996	12.787,1	8.359,5	4.427,6	287,8	1.193,2	9.855,2	1.451,0
1997	13.275,5	8.611,9	4.663,7	281,2	1.244,9	10.295,6	1.453,7
1998	13.814,2	8.979,6	4.834,6	309,6	1.294,0	10.711,0	1.499,7
1999	14.626,4	9.402,7	5.223,7	335,8	1.422,7	11.371,6	1.496,4
2000	15.440,2	9.774,5	5.665,7	365,9	1.502,8	11.996,5	1.575,1
2001	16.076,3	10.129,9	5.946,4	355,0	1.551,8	12.484,1	1.685,3
2002	16.597,2	10.355,1	6.242,0	346,8	1.540,2	12.964,2	1.745,9
2003	17.241,1	10.633,5	6.607,6	324,9	1.548,4	13.524,3	1.843,5
2004	17.865,8	10.882,4	6.983,4	319,0	1.537,9	14.100,2	1.908,7
2005	18.894,9	11.317,8	7.577,1	377,1	1.606,0	14.835,4	2.076,5
2006	19.693,1	11.704,0	7.989,1	372,7	1.653,6	15.463,5	2.203,3
2007	20.367,3	12.007,7	8.359,6	396,2	1.592,3	16.113,9	2.264,9
2008	20.425,1	11.859,4	8.565,8	318,4	1.510,4	16.209,7	2.386,5
2009	18.945,0	10.700,9	8.244,1	203,9	1.182,6	15.209,9	2.348,6
2010	18.476,9	10.333,9	8.142,9	154,8	1.045,1	14.945,1	2.331,9
2011	18.303,0	10.066,8	8.236,2	131,0	904,8	14.834,9	2.432,4

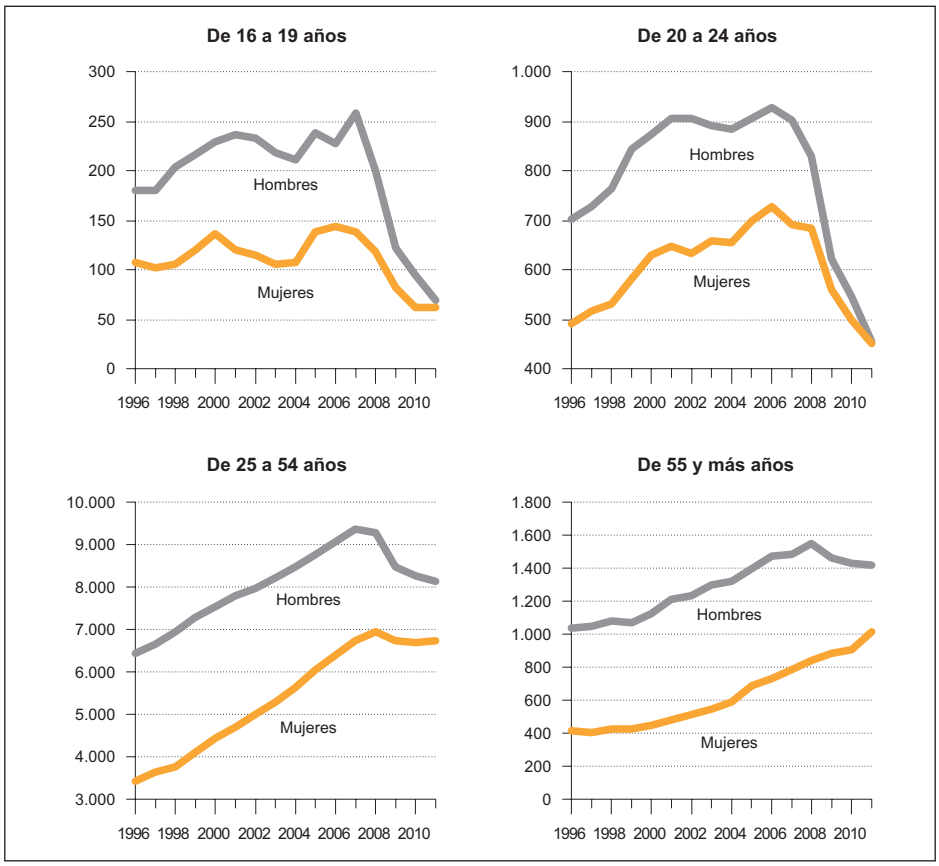
Nota: Datos de los segundos trimestres.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Este grupo de edad de 55 y más años ha tenido un comportamiento distinto según sexo. Los hombres de 55 y más años son los que han perdido sus trabajos: 125.100 ocupados menos, de 1.548.400 en 2008 a 1.423.300 en 2011. Las mujeres en esa franja de edad han seguido ganando ocupaciones a pesar de la crisis (gráfico 3). En 2008 eran 838.200 y en 2011 ascienden hasta 1.009.100, batiéndose el récord histórico de mujeres ocupadas mayores de 54 años en España.

En el intervalo de 25 a 54 años, las mujeres han perdido menos ocupaciones que los hombres en términos tanto absolutos como relativos. Respecto a 2008, los hombres ocupados entre 25 y 54 años eran un 12,5% menos en 2011, mientras que las mujeres ocupadas de ese mismo intervalo de edad disminuyeron un 3%. También en los grupos más jóvenes las mujeres han perdido menos ocupaciones que los hombres: de 2008 a 2011, el número de hombres ocupados de 20 a 24 años ha descendido un 55% y el de las mujeres un 34,2%; los ocupados de 16 a 19 años disminuyeron un 63,5% y un 48,1%, respectivamente.

También entre los trabajadores extranjeros (tabla 11), las mujeres afiliadas a la Seguridad Social en alta laboral muestran un comportamiento dispar respecto a los hombres. De diciembre de 2008 a agosto de 2011, el

Gráfico 3 – Evolución de la población ocupada por sexo y grupos de edad. En miles. 1996-2011



Nota: Datos de los segundos trimestres.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

número total de extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social descendió de 1.882.224 a 1.800.492; los hombres disminuyeron un 10,1% y las mujeres aumentaron un 1,1%.

¿Qué diferencias sustanciales hay con las crisis anteriores? Si se observa la evolución de la población ocupada en España desde 1977, hay una primera comparación básica. Desde el segundo trimestre de 2008 al segundo trimestre de 2011, la población ocupada en España descendió un 10,4%. A la vez, la población activa se incrementó un 1,4% en ese mismo período. En el trienio de la crisis de 1991 a 1994, la población ocupada bajó un 6,7% y la activa subió un 3,5%. La gran crisis de 1977 hizo descender durante los ocho años siguientes (hasta 1985) el número de ocupados en un 13% y en el mismo período la población activa aumentó un 5,6% (gráfico 4).

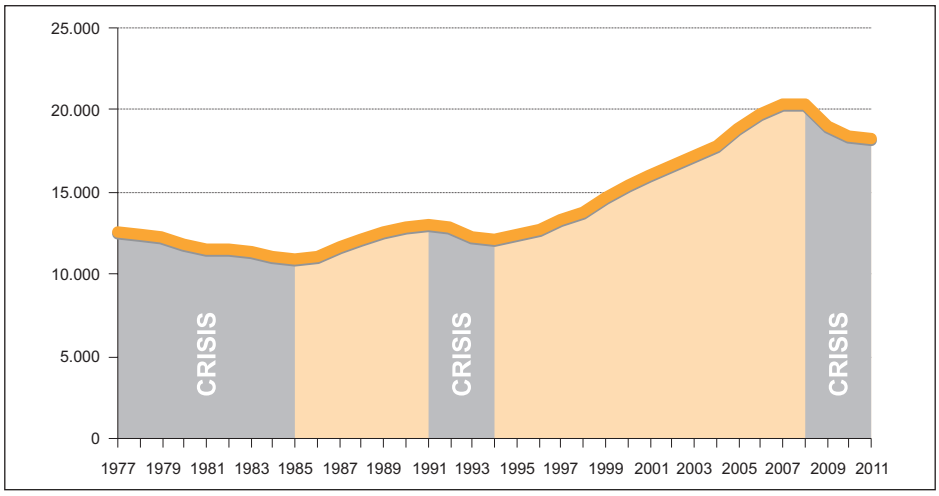
Tabla 11 – Evolución de los trabajadores extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social por sexo. Datos a 31 de diciembre. 2000-2011

	Total (1)	Hombres	Mujeres
2000	454.571	296.658	157.780
2001	607.074	398.553	208.414
2002	831.658	531.086	300.543
2003	925.280	589.645	335.610
2004	1.076.744	681.486	395.232
2005	1.688.598	1.011.332	677.248
2006	1.823.973	1.105.075	718.889
2007	1.981.106	1.202.759	778.338
2008	1.882.224	1.088.065	794.149
2009	1.811.879	1.023.729	788.121
2010	1.792.533	1.008.336	784.172
2011 (2)	1.800.492	977.721	802.751

Notas: (1) Incluye los no clasificables por sexo. (2) Datos a 31 de agosto.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

La tabla 12 recoge la variación porcentual de la población ocupada total y por grupos de edad en los períodos de crisis económica que estamos analizando. Respecto a la población ocupada total, aunque los porcentajes de población ocupada sean parecidos en las crisis de 1977-1985 y la de 2008-2011, esta última se produjo en tan sólo tres años mientras que en la pri-

Gráfico 4 – Evolución de la población ocupada. En miles. 1977-2011



Nota: Datos de los segundos trimestres.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Tabla 12 – Evolución de la población ocupada por grupos de edad en períodos de crisis. En porcentaje de variación. 1977-2011

	1977-1985	1991-1994	2008-2011
De 16 a 19 años	–60,7	–35,0	–58,9
De 20 a 24 años	–22,5	–21,2	–40,1
De 25 a 54 años	–4,7	–1,8	–8,5
De 55 y más años	–13,8	–12,7	1,9
Total	**–13,0**	**–6,7**	**–10,4**

Nota: Datos de los segundos trimestres.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa,* varios números.

mera la sociedad tuvo ocho años para ir absorbiéndola paulatinamente. Las familias tuvieron que hacer un ajuste prolongado por la pérdida de empleo que puso a prueba su aguante, pero también les permitió ordenar mejor sus recursos y con un tiempo de cálculo mayor. En la crisis actual, las familias han sufrido una caída muy acelerada a la que han tenido que responder muy velozmente, lo cual crea mayor estrés y hace que las decisiones tengan un plazo muy reducido de previsión.

El análisis por grupos de edad muestra que el impacto de la crisis de 2008 sobre los mismos ha sido distinto a los períodos anteriores. En 1977-1985, la pérdida de ocupaciones se cebó especialmente sobre los jóvenes y los mayores de 55 años, lo cual supuso un doble estrés para las familias adultas, ya que se conjugaron las graves necesidades de los jóvenes y de los mayores de la familia en edad laboral. Especial dureza revistió para aquellas familias cuyos adultos eran mayores de 55 años y tenían hijos jóvenes, ya que les situaba en hogares sin rentas laborales. La misma situación se volvió a repetir, aunque con menor gravedad, en la crisis de 1991-1994. En cambio, la crisis actual tiene una novedad: el grupo de ocupados de 55 y más años no sólo no pierde ocupaciones, sino que aumenta un 1,9%, lo cual significa que el panorama es menos desastroso desde el punto de vista de la resistencia de las familias. Las familias con adultos de 55 y más años tienen mayor capacidad para sostener a los jóvenes que han perdido su ocupación.

Durante el primer año de crisis, los ocupados de 55 y más años disminuyeron en 37.900 (–1,6%); el segundo año de crisis, de 2009 a 2010, perdieron 16.700 (–0,7%); y de 2010 a 2011, aumentaron en 100.500 (4,3%). El 1,9% de aumento de los ocupados de 55 y más años en plena crisis en el período 2008-2011 contrasta con el descenso del 13,8% de 1977 a 1985 y del 12,7% del trienio 1991-1994.

Sin duda, las familias sufren un severo revés económico, pero parece que en esta ocasión los adultos de 55 y más años –los que mayores dificultades tendrían para reincorporarse al mercado de trabajo si perdiesen su em-

pleo– no sólo no están constituyendo una carga sino que, en muchos casos, son la fuente principal de la ayuda familiar.

Si el descenso general de ocupados es de un 10,4% y el intervalo de 55 y más años ha aumentado, es obvio que la gran pérdida se concentra en los demás intervalos de edad. Efectivamente, los más jóvenes (de 16 a 19 años) perdieron un 60,7% de ocupaciones en la crisis de 1977 y en 2008 se aproximan, con un 58,9%. En la crisis de 1991, el descenso fue menor, al reducirse un 35% su masa de ocupados.

El otro grupo joven, de 20-24 años, en cambio, se ha visto mucho más perjudicado en esta crisis que todavía estamos sufriendo. Si en las anteriores había perdido alrededor de un 22%, en la de 2008 esa proporción ha alcanzado el 40,1%: dos de cada cinco.

Los ocupados de 25 a 54 años fueron los que mejor aguantaron las crisis anteriores: bajaron un 4,7% entre 1977 y 1985 y un 1,8% entre 1991 y 1994. En la crisis actual, dicho porcentaje se ha duplicado respecto a la primera y cuadruplicado respecto a la segunda, al disminuir un 8,5%.

Del análisis anterior se concluye que la distribución de la pérdida de ocupaciones que estamos viviendo es distinta a la de las crisis anteriores que ha sufrido España desde los años setenta del pasado siglo. Los ocupados de mayor edad resisten con saldo positivo y los jóvenes son los grandes perdedores. El flujo de ayuda intrafamiliar se canalizaría mayoritariamente de los padres de 55 y más años hacia los hijos jóvenes ya independizados que han perdido su empleo, y fundamentalmente hacia aquellos que tienen hijos pequeños y deudas hipotecarias.

Para comprender mejor las estrategias familiares hay que observar las variaciones entre crisis analizando las diferencias por sexo (tabla 13). En términos globales, las crisis han afectado menos a las mujeres. La diferencia en la crisis de 1977-1985 no fue tan grande como en las otras: descendieron un 14% los hombres ocupados y un 10,2% las mujeres. En la de 1991-1994,

Tabla 13 – Evolución de la población ocupada por sexo y grupos de edad en períodos de crisis. En porcentaje de variación. 1977-2011

	1977-1985		1991-1994		2008-2011	
	Hombres	**Mujeres**	**Hombres**	**Mujeres**	**Hombres**	**Mujeres**
De 16 a 19 años	–58,5	–63,6	–33,1	–37,9	–65,3	–48,1
De 20 a 24 años	–17,6	–28,4	–23,5	–17,8	–45,0	–34,2
De 25 a 54 años	–9,0	9,3	–4,9	5,3	–12,5	–3,0
De 55 y más años	–14,6	–11,5	–16,0	–3,2	–8,1	20,4
Total	**–14,0**	**–10,2**	**–9,3**	**–1,2**	**–15,1**	**–3,8**

Nota: Datos de los segundos trimestres.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa,* varios números.

en cambio, las cifras se distanciaron notablemente: la pérdida en la ocupación masculina multiplicó casi por ocho la de la femenina (9,3% y 1,2%, respectivamente). La diferencia no es tan grande en la crisis de 2008, pero, aun así, el descenso de las ocupaciones de los hombres (15,1%) casi cuadruplica el de las mujeres (3,8%).

Por edades, la pérdida de ocupación en esta última crisis entre los más jóvenes es claramente superior en el caso de los hombres (65,3% frente a 48,1%), pero las mayores diferencias se registran en los ocupados de 25 a 54 años y sobre todo en los mayores de 54 años. En el primer grupo, la reducción del empleo masculino (12,5%) cuadruplica la del femenino (3%) y entre los de 55 y más años la ocupación de las mujeres aumenta un 20,4% mientras que la de los hombres desciende un 8,1%. Al comparar con las otras crisis, se descubren importantes diferencias. En la crisis de 1977-1985, las mujeres perdieron proporcionalmente más masa ocupada entre las jóvenes de 16 a 24 años y entre las mujeres de 55 y más años. En cambio, frente al 9% de pérdida de ocupaciones masculinas, las mujeres ocupadas de entre 25 y 54 años aumentaron en el mismo período un 9,3%. Entre 1991 y 1994, la resistencia de la masa de ocupadas se fortaleció respecto a los hombres y sólo registraron una evolución peor en el grupo más joven, de 16 a 19 años: ellas disminuyeron un 37,9% y ellos un 33,1%. En otros intervalos las mujeres descendieron menos: 17,8% frente a 23,5% en los ocupados entre 20 y 24 años y 3,2% frente a 16% entre los ocupados mayores de 54 años. Pero la gran divergencia por sexo se produjo en el intervalo más amplio: los hombres ocupados entre 25 y 54 años disminuyeron un 4,9% mientras que las mujeres aumentaban un 5,3%.

De este análisis se puede extraer una doble conclusión. En primer lugar, que los ocupados mayores de 54 años no sólo resisten sin necesitar ayuda, sino que se convierten por primera vez –respecto a las otras dos crisis– en fuente de ayuda. En segundo, la ayuda por parte de los ocupados se feminiza. Las mujeres mayores de 54 años que trabajan, por su mayor presencia y resistencia en el empleo, se revelan como un pilar importante para el sostenimiento económico del hogar y la ayuda a la familia, particularmente a las generaciones más jóvenes. También en el intervalo de 25 a 54 años las mujeres están en mejor posición para ayudar, porque pierden menos ocupaciones.

Sin embargo, la feminización de las fuentes de capital que ayuda a la familia puede multiplicar el estrés sobre las mujeres, dada la cultura masculina que sigue haciendo pesar sobre la mujer las cargas de cuidados. ¿Hasta qué punto el desempeño doméstico masculino se ha desarrollado suficientemente como para que la crisis no afecte tan desigualmente por género en la solidaridad familiar? Sin encontrar solución rápida a este problema, no sólo se intensifica la presión sobre las mujeres sino que se hace inviable la recuperación de la natalidad.

4. Estimación subjetiva del valor y evolución de la familia en la propia vida

¿Intensifica la crisis la sociabilidad familiar? ¿Está incidiendo en la opinión de la familia? Si es así, ¿en qué sentido? La hipótesis que sostendríamos, coherentemente con todo lo dicho antes, es que, como resultado de la mayor demanda y experiencia de solidaridad familiar, la familia es más valorada y se intensifican las relaciones. Estudiemos hasta qué punto se corresponde con los datos disponibles.

Hay que confirmar que la crisis intensifica la sociabilidad en general y la familiar en especial. El *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España 2008* de la Fundación FOESSA y la segunda ola de su encuesta en 2009[2] muestran que en el período 2007-2009 los hogares se relacionan más con familiares fuera del núcleo del hogar y con las redes de amigos y vecinos. Pero, a la vez, aumenta el porcentaje de los que tienen malas o muy malas relaciones con sus familiares. Es decir, allí donde no había apenas trato, éste se reestablece, y donde las relaciones eran malas, la conflictividad se intensifica.

Los hogares formados por parejas con hijos aumentan sus relaciones (tabla 14). En 2007, el 24,6% no se relacionaba o se relacionaba menos de una vez por semana con otros familiares; ese porcentaje se había reducido al 17,2% en 2009. En el mismo período, el 17,7% no se relacionaba o lo hacía sólo semanalmente con los amigos, porcentaje que se redujo al 11,9%. Respecto a los vecinos, el 19% no tenía relación o sólo se relacionaba semanalmente con ellos en 2007 y en 2009 bajó al 9,5%.

Los hogares monoparentales intensificaron sus relaciones en mucha mayor medida: en 2007, el 41,8% no se relacionaba o se relacionaba menos

Tabla 14 – Evolución de los hogares que no tienen relaciones o se relacionan menos de una vez por semana con distintos colectivos por tipo de hogar. En porcentaje respecto al total de hogares. 2007-2009

	Unipersonal		Pareja sin hijos		Pareja con hijos		Monoparental		Otros hogares		Total	
	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009
Con miembros del hogar	–	–	0,6	1,0	0,8	0,6	0,0	1,2	0,3	0,5	0,7	0,7
Con otros familiares	26,7	22,2	30,1	14,9	24,6	17,2	41,8	20,4	16,7	24,1	27,1	18,7
Con amistades	12,7	12,3	22,2	13,7	17,7	11,9	15,5	17,1	13,6	11,8	17,2	12,9
Con vecinos	16,8	8,9	15,2	7,8	19,0	9,5	19,1	9,9	12,8	8,9	17,1	9,0
Con compañeros de trabajo	10,4	5,6	11,1	3,1	7,6	1,7	1,8	2,0	5,2	2,8	8,0	2,8

Fuente: Laparra, M. y Pérez Eransus, B. (coord.) (2010): *El primer impacto de la crisis en la cohesión social en España*. Madrid: Fundación FOESSA.

[2] Laparra, M. y Pérez Eransus, B. (coord.) (2010): *El primer impacto de la crisis en la cohesión social en España*. Madrid: Fundación FOESSA.

de una vez por semana con otros familiares; en 2009, el porcentaje menguó al 20,4%. También se redujo a la mitad en la relación con los vecinos, del 19,1% al 9,9%.

4.1 La crisis económica eleva la importancia de la familia

En los conocidos Barómetros mensuales del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) correspondientes a los meses de diciembre de 1998, 2006 y 2010, se preguntó a los encuestados cómo creían que les irían las cosas al año siguiente en diferentes aspectos. El resultado de mayor relieve de la comparación es que se incrementa la valoración de expectativas respecto a la familia desde 2006 a 2010 hasta convertirse en el aspecto en el que más aumenta el porcentaje de los que creen que va a mejorar (tabla 15). Durante los doce años que separan dichas encuestas, ha habido un descenso general en las expectativas de cara al año siguiente.

Por ítems, respecto al trabajo, en 1998 un 36,7% de personas consideraban que les va a ir mejor el año siguiente. En 2006, el porcentaje varía poco, pero desciende al 35,1% y es en 2010 cuando se produce una reducción significativa, hasta situarse en el 28,3%. Un proceso similar pero inverso se produce entre los que opinan que les irá peor: pasan de un 3,6% en 1998 a un 5% en 2006. El gran salto se produce en 2010, cuando dicha percepción prácticamente se triplica respecto a 2006, al alcanzar el 14,1%.

Tabla 15 – Evolución de las expectativas para el año siguiente respecto a diferentes aspectos de la vida. En porcentaje. 1998-2010

	Mejor			Igual			Peor			No sabe/No contesta		
	1998	2006	2010	1998	2006	2010	1998	2006	2010	1998	2006	2010
El trabajo que realiza o su profesión (*)	36,7	35,1	28,3	52,6	52,6	51,3	3,6	5,0	14,1	7,1	7,4	6,3
Su familia o su vida familiar	26,4	19,1	25,3	67,4	77,4	71,1	1,9	1,6	1,8	4,3	1,8	1,8
Su situación económica o los ingresos del hogar	29,0	27,3	22,0	58,4	63,9	53,5	6,0	6,1	18,7	6,6	2,6	5,9
El tiempo libre del que dispone	18,9	14,9	14,2	68,2	74,9	73,6	8,6	8,3	9,0	4,3	1,9	3,1
Su vivienda	–	13,5	11,3		82,4	83,1	–	2,5	3,5		1,4	2,0
Su salud o forma física	24,2	17,9	20,1	61,6	68,5	63,9	5,4	7,5	8,2	8,8	6,0	7,8
Su nivel educativo o formación	–	19,5	20,9	–	77,3	76,1	–	0,8	0,9	–	2,5	2,1
Sus relaciones afectivas	–	–	24,9	–	–	70,6	–	–	1,0	–	–	3,5

Nota: La pregunta es: "¿Y cree que el próximo año las cosas le irán mejor, igual o peor que en éste en…?". (*) No se han tenido en cuenta las respuestas de aquellas personas que no trabajan.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (1998): *Estudio 2.313. Barómetro de diciembre. Expectativas 1999*; CIS (2006): *Estudio 2.666. Barómetro de diciembre 2006*; y CIS (2010): *Estudio 2.856. Barómetro de diciembre*.

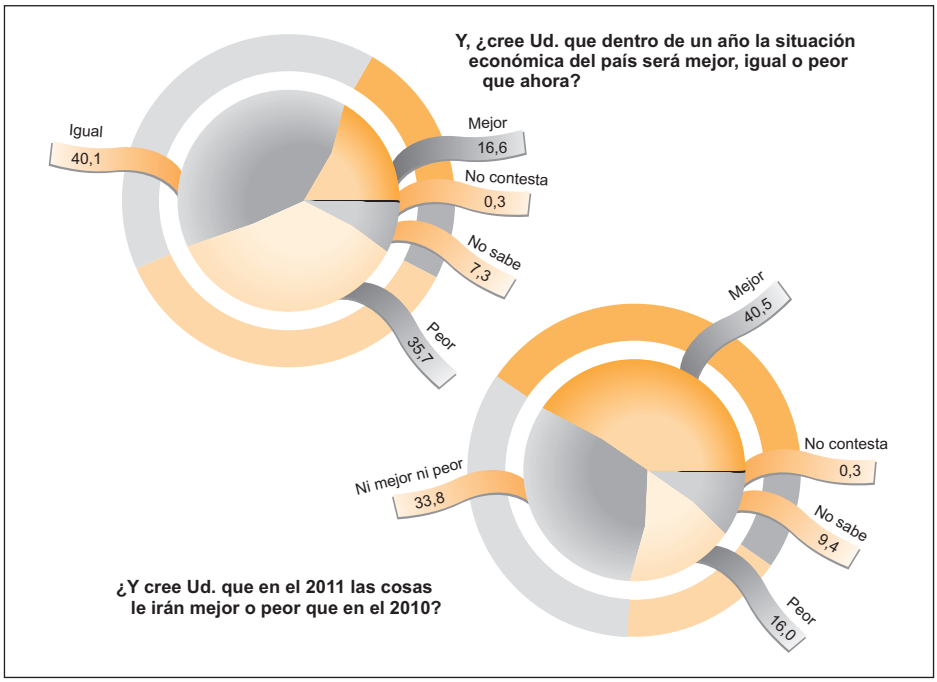
La previsión sobre la situación económica o los ingresos del hogar es igualmente negativa: en 2006 se produce una ligera reducción respecto a 1998 de los que creen que les va a ir mejor (27,3% y 29%, respectivamente) y la disminución se acentúa en 2010 (22%), como consecuencia lógica del impacto de la crisis. El porcentaje de los que creían que les iba a ir peor, que estaba en torno al 6% en 1998 y en 2006, se triplicó hasta alcanzar el 18,7% en 2010. Ese empeoramiento no afecta mucho a las expectativas sobre la vivienda, aunque crece: los que creen que les va a ir peor respecto a su vivienda pasan de un 2,5% en 2006 a un 3,5% en 2010; los que piensan que les va a ir mejor disminuyen del 13,5% al 11,3%. La gran mayoría predice que le va a ir igual (82,4% en 2006 y 83,1% en 2010).

Los encuestados creen que su tiempo libre sí se verá afectado negativamente: los que creían que les iba a ir mejor han descendido desde el 18,9% en 1998 hasta el 14,2% en 2010. También son menos optimistas respecto a la salud. En 1998, un 24,2% de los encuestados afirmaba que su salud o su forma física iban a mejorar al año siguiente y un 5,4% presentía que iban a empeorar. En 2006, el 17,9% pensaba que mejoraría (casi seis puntos menos) y un 7,5% creía que empeoraría. En 2010, en plena crisis, hay más encuestados que decían que empeoraría (8,2%) y dos puntos porcentuales más sostenían que su salud o su formación física mejorarían (20,1%). También de 2006 a 2010 aumentan las personas que piensan que mejorará su educación y formación.

Respecto a la familia o la vida familiar, los porcentajes de los que creen que va a ir peor no cambian: un 1,9% en 1998, un 1,6% en 2006 y un 1,8% en 2010. En cuanto a los que pronostican que su vida familiar mejorará, el 26,4% de 1998 descendió al 19,1% en 2006 y de nuevo se incrementó al 25,3% en 2010. Apenas nadie piensa que sus relaciones afectivas –cuestión por la que sólo se pregunta en 2010– van a ir a peor, pues sólo el 1% prevé que empeorarán, frente al 24,9% que opina que mejorarán. Leído conjuntamente con la respuesta sobre la familia, se puede afirmar que uno de cada cuatro españoles pensaba en 2010 que sus relaciones familiares y afectivas iban a mejorar y sólo un 1%-2% creía que empeorarían. Respecto a la encuesta previa a la crisis, realizada en 2006, ha aumentado en seis puntos el porcentaje de los que preveían que su vida familiar mejoraría en 2011.

Es importante destacar que, frente a ese 25,3% de los encuestados que creía que su vida familiar iba a ir mejor, sólo un 16,6% pensaba que la situación económica del país mejoraría. Y frente al 1,8% que pronosticaba que su vida familiar empeoraría, un 35,7% de los españoles pensaba que la situación económica del país iría a peor (gráfico 5). Esta pregunta contrasta con otra de la misma encuesta en la que se pedía al entrevistado que opinara sobre si creía que a él personalmente le irían mejor o peor las cosas en el año siguiente: el 40,5% de los encuestados opinaba que las cosas le iban a ir mejor en 2011 y sólo un 16% que empeorarían. Por un lado, se podría inter-

Gráfico 5 – Expectativas económicas para 2011. En porcentaje. 2010



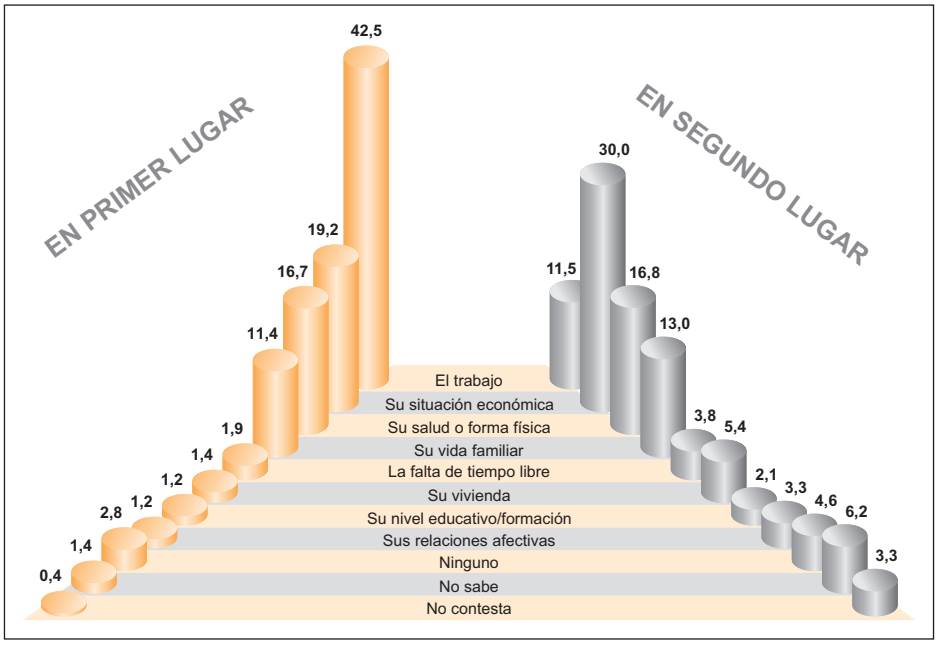
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.856. Barómetro de diciembre*.

pretar que el entrevistado cree que la situación económica general está mal, aunque a él le va bien. Es decir, a ese 40,5% la crisis no le ha perjudicado sustancialmente en su vida personal y familiar. Es posible también que se vean buenas perspectivas de mejora en la microeconomía y, en cambio, se piense que no van a incidir todavía en lo macroeconómico. Por otro lado, podríamos aventurarnos a sostener que el aspecto que va a ir mejor de la vida familiar no es el económico.

Otra pregunta ayuda a perfilar mejor la interpretación: cuáles son los dos aspectos que le preocupan más de su vida al encuestado de cara al año siguiente (gráfico 6). La vida familiar aparece en cuarto lugar en la primera opción (11,4%) y ocupa la tercera posición entre quienes la eligen en segundo lugar (13%). Lo que más preocupa es el trabajo (42,5%), la situación económica (19,2%) y la salud o forma física (16,7%). Se podría decir que más del 60% de los españoles está preocupado por el trabajo o la situación económica y el 11% por la familia.

Este porcentaje de quienes se muestran preocupados por la familia supera al de los que creen que su vida familiar va a ir peor que aparecía en la tabla 15. Esto se explica no por motivos económicos, sino por la preocupación por la misma vida familiar. Quizás el aumento percibido en la consideración

Gráfico 6 – "Y de los siguientes aspectos de su vida, ¿cuál es el que más le preocupa a Ud. de cara al año que viene? ¿Y en segundo lugar?". En porcentaje. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010*): Estudio 2.856. Barómetro de diciembre.*

de la familia tenga que ver no tanto con la situación económica familiar sino con la experiencia de satisfacción que en la familia se está teniendo en esta coyuntura de crisis o con la prioridad que se descubre en la familia en general, como aspecto de la vida, a la luz de las decepciones que causa la crisis.

La tabla 16 corrobora que hay una valoración al alza de la familia al final de la primera década del siglo XXI en España. Al señalar los aspectos a los que se concede mucha importancia en la vida, la diferencia en el porcentaje entre la salud y la familia es de menos de un punto a favor de la primera en 2010. Familia y salud son valoradas casi por igual como aspectos muy importantes en la vida de las personas encuestadas. Antes no era así, porque la salud superaba en un intervalo de 6-8 puntos a la familia. En 2004, el porcentaje correspondiente a la salud (84,8%) era superior al de la familia (78,5%). Durante el período analizado, el de la salud apenas ha variado: subió dos puntos de 2004 a 2006 y en 2008 y 2010 permaneció aproximadamente igual, 87,4% y 86,9%. El porcentaje de quienes consideran muy importante la familia (86%) se ha incrementado 6,9 puntos desde el comienzo de la crisis económica hasta casi alcanzar al de la salud (86,9%).

Las relaciones de pareja y el trabajo eran aspectos muy valorados por el 61,7% y el 58,3% de los encuestados, respectivamente, en 2008. En 2010,

Tabla 16 – Evolución de las personas que consideran que las siguientes cuestiones representan en su vida algo muy importante. En porcentaje. 2004-2010

	2004	2006	2008	2010
La familia	78,5	81,9	79,1	86,0
Las relaciones de pareja	–	–	61,7	54,0
Los amigos	45,3	46,4	45,7	41,9
La salud	84,8	86,8	87,4	86,9
El trabajo	54,4	56,3	58,3	62,1
El bienestar económico	–	40,7	–	44,0
El tiempo libre/ocio	36,4	32,0	41,0	35,2
El dinero	28,0	–	31,9	–

Nota: La pregunta es: "A lo largo de la vida para una persona hay cosas que son muy importantes, mientras que otras, por el contrario, carecen de importancia. Para cada una de las cuestiones que voy a leer a continuación, ¿podría decirme si representan para usted en su vida, algo muy importante, bastante, poco o nada importante?".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2004): *Estudio 2.578. Opiniones y actitudes sobre la familia;* CIS (2006): *Estudio 2.666. Barómetro de diciembre 2006*; CIS (2008*): Estudio 2.766. Barómetro de octubre 2008*; y CIS (2010*): Estudio 2.856. Barómetro de diciembre*.

prácticamente han intercambiado sus posiciones. El porcentaje correspondiente a las relaciones de pareja ha disminuido 7,7 puntos, hasta un 54%, y el del trabajo ha aumentado hasta el 62,1%. También los vínculos amicales se ven afectados por la crisis. Los amigos han descendido algo en su consideración como un aspecto muy importante: del 45%-46% de 2004 a 2008 al 41,9% de 2010, tres puntos menos.

Otro modo de medir la importancia es otorgar una valoración en una escala de cero a diez. Hasta que en 2010 se introdujo la opción de la salud, la familia era el aspecto que obtenía mayor nota, manteniéndose siempre por encima del nueve y medio (tabla 17). El tercer aspecto más valorado son las relaciones de pareja, con un 8,69. Por detrás, el trabajo, que ha seguido

Tabla 17 – Evolución de la valoración media de algunos aspectos de la vida. 2006-2010

	2006	2008	2009	2010
La salud	–	–	–	9,64
La familia	9,61	9,57	9,59	9,54
Las relaciones de pareja	–	–	–	8,69
El trabajo	8,57	8,42	8,39	8,51
El bienestar económico	–	–	–	8,27
Los/as amigos/as	8,09	8,09	8,03	8,06
El tiempo libre	7,95	7,96	7,73	7,79

Nota: La pregunta es: "Utilizando una escala de 0 a 10, en la que 0 significa 'nada importante' y 10 'muy importante', ¿podría decirme qué importancia tienen en su vida los siguientes aspectos?".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.633. Barómetro de enero*; CIS (2008): *Estudio 2.749. Barómetro de enero*; CIS (2009): *Estudio 2.798. Barómetro de abril*; y CIS (2010): *Estudio 2.844. Barómetro de septiembre*.

un itinerario diferente: se valoraba con un 8,57 en 2006, bajó en 2008 y 2009 hasta el 8,39 y volvió a subir al 8,51 en 2010. Los amigos tienen una valoración casi idéntica. El tiempo libre sufrió un descenso en 2009 y permanece prácticamente igual en 2010.

Así pues, en conclusión, con la crisis se da menos importancia a los vínculos individuales y más a la realidad grupal familiar. Llevando algo más allá la interpretación, se podría afirmar que quizás la crisis económica pone de manifiesto la importancia de la pertenencia a comunidades y no tanto de los vínculos más informales o individualizados.

Las encuestas del CIS permiten otra aproximación que es más reveladora sobre el papel concedido a la familia. Se han examinado las expectativas de futuro inmediato y la importancia que se concede a la familia. Habría que explorar una tercera cuestión: qué relevancia tiene cada uno de los aspectos de la vida como fuente de satisfacción personal o la relación de la familia con la propia felicidad. En las encuestas del CIS en diciembre de 1998, 2006 y 2010 se permitía al encuestado elegir los dos aspectos que le producían mayor satisfacción. La tabla 18 muestra que la familia era el aspecto que más satisfacción producía en la vida de las personas. En plena crisis se ha disparado hasta concentrar el 75,3% de las opiniones. En 1998 y 2006 también era el aspecto más satisfactorio en la vida de los españoles, con porcentajes en torno al 57%. Un 33% de los encuestados consideraba que la salud era el aspecto que más satisfacción producía en su vida, cifra que ha permanecido estable desde 1998 a 2010. Tiempo libre y trabajo han competido por la tercera posición a lo largo de los años. En 1998, el 23,7% creía que el trabajo era lo que más satisfacción le producía, mientras que

Tabla 18 – Evolución de los aspectos de la vida que producen mayor satisfacción. En porcentaje. 1998-2010

	1998	2006	2010
Su vida familiar	56,8	57,7	75,3
Sus relaciones afectivas	–	–	19,5
Su salud o forma física	33,9	33,2	33,0
El tiempo libre de que dispone	21,8	18,8	9,4
Su vivienda	–	12,9	5,8
Su forma o estilo de vida	18,2	18,7	–
El trabajo	23,7	16,1	21,2
Su nivel educativo	–	6,1	4,8
Su situación económica	5,5	4,8	6,8
Su salario	1,9	1,5	–

Nota: La pregunta es: "Ahora me gustaría que me dijera, ¿cuáles de los siguientes aspectos de su vida le producen a usted mayor satisfacción en estos momentos? (Señalar un máximo de dos)".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (1998): *Estudio 2.313. Barómetro de diciembre. Expectativas 1999*; CIS (2006*): Estudio 2.666. Barómetro de diciembre 2006*; y CIS (2010): *Estudio 2.856. Barómetro de diciembre*.

un 21,8% pensaba que era el tiempo libre del que se disponía. En 2006, el tiempo libre fue más valorado que el trabajo, con casi tres puntos porcentuales de diferencia. En el contexto de la crisis, la satisfacción con el tiempo libre de que se dispone se derrumba hasta la mitad (9,4%) y la del trabajo continúa en tercer lugar, muy parejo a las relaciones afectivas. Con porcentajes menores le sigue la situación económica (del 4,8% de 2006 al 6,8% de 2010) y disminuyen el grado de satisfacción con la vivienda, que se reduce a la mitad (del 12,9% de 2006 al 5,8% de 2010), y el nivel educativo (del 6,1% en 2006 al 4,8% de 2010).

En conclusión, en plena crisis económica aumenta en un tercio el porcentaje de ciudadanos para los que la familia es el aspecto más satisfactorio de su vida y se reduce a la mitad los que piensan en el tiempo libre y la vivienda como principales fuentes de satisfacción.

La conciencia sobre la importancia de la familia y otros aspectos de la vida varía, aunque todos los grupos sociales otorgan la valoración máxima a la salud y a la familia. Algunas diferencias ayudan a perfilar el objetivo de esta reflexión.

Teniendo en cuenta el sexo, tanto los hombres como las mujeres valoran especialmente la salud y la familia (tabla 19). Las mujeres, por su parte, dan más importancia al trabajo y al bienestar económico, mientras que los hombres estiman en mayor medida la relación de pareja y los amigos. Es decir, los hombres valoran más los vínculos individuales o de amigos mientras que las mujeres piensan que es más importante el grupo, el trabajo y el bienestar. Siendo estos datos de septiembre de 2010, se puede concluir que las mujeres tienen más disposición a otorgar mayor consideración a la relación familia-bienestar, lo cual las dispone a una respuesta más interiorizada a la solidaridad en el contexto crítico.

El ciclo vital marca diferencias al valorar la importancia de la familia. De los 18 a los 34 años hay una apreciación claramente menor de su importancia, de los 35 a los 54 años se le da la máxima importancia y a partir de los 55 se reduce algo. El ítem de las relaciones de pareja aumenta progresivamente hasta el grupo de 35 a 44, para descender progresivamente hasta registrar el valor más bajo en los mayores de 65 años. El trabajo sigue un patrón similar, pero alcanza la valoración máxima en el grupo de 45 a 54 años. Tras los 65 años, la valoración de su importancia cae muy por debajo de la media. Un tercer patrón de comportamiento lo muestra la importancia concedida al bienestar económico, los amigos y el tiempo libre: las notas más altas aparecen en los grupos más jóvenes, para descender paulatinamente en el resto de los grupos de edad. El único aspecto que los mayores de 65 años valoran por encima de la media es la familia. Sin embargo, es sobre todo en el período de dependencia de los menores (grupos de 35 a 54 años) cuando se le da la máxima calificación.

Tabla 19 – Importancia concedida a algunos aspectos de la vida. Valoración media. 2010

	La salud	La familia	Las relaciones de pareja	El trabajo	El bienestar económico	Los/as amigos/as	El tiempo libre
Total	**9,64**	**9,54**	**8,69**	**8,51**	**8,27**	**8,06**	**7,79**
Sexo							
Hombre	9,56	9,44	8,79	8,42	8,19	8,12	7,77
Mujer	9,71	9,63	8,59	8,59	8,34	8,01	7,80
Edad							
De 18 a 24 años	9,55	9,26	8,47	8,49	8,37	8,50	8,00
De 25 a 34 años	9,62	9,44	8,82	8,60	8,33	8,25	8,11
De 35 a 44 años	9,70	9,60	9,12	8,65	8,22	8,27	8,07
De 45 a 54 años	9,67	9,64	8,95	8,83	8,34	8,14	7,79
De 55 a 64 años	9,60	9,57	8,67	8,49	8,14	7,95	7,46
De 65 y más años	9,62	9,59	7,97	7,99	8,22	7,43	7,26
Hábitat							
Menos o igual a 2.000 habitantes	9,59	9,53	8,17	8,31	8,10	7,99	7,45
De 2.001 a 10.000 habitantes	9,65	9,54	8,74	8,58	8,23	8,10	7,75
De 10.001 a 50.000 habitantes	9,67	9,64	8,83	8,71	8,30	8,06	7,74
De 50.001 a 100.000 habitantes	9,59	9,56	8,77	8,58	8,41	7,92	7,83
De 100.001 a 400.000 habitantes	9,68	9,49	8,52	8,53	8,30	8,11	7,79
De 400.001 a 1.000.000 habitantes	9,66	9,45	8,82	8,34	8,13	7,97	7,79
De más de 1.000.000 habitantes	9,51	9,40	8,78	8,01	8,21	8,15	8,09
Clase social							
Clase alta/media alta	9,61	9,41	8,79	8,11	7,85	8,32	7,94
Nuevas clases medias	9,63	9,51	8,70	8,53	9,30	9,16	8,01
Viejas clases medias	9,65	9,56	8,46	8,50	8,29	7,77	7,50
Obreros cualificados	9,65	9,58	8,78	8,68	8,37	8,03	7,72
Obreros no cualificados	9,66	9,60	8,61	8,63	8,51	7,92	7,70
Actividad							
Directores y profesionales	9,51	9,40	9,04	8,19	7,79	8,08	7,54
Técnicos y cuadros medios	9,64	9,52	9,01	8,26	7,94	8,42	8,20
Pequeños empresarios	9,69	9,67	8,96	8,78	8,31	8,26	7,94
Agricultores	9,57	9,43	8,81	9,00	7,90	7,81	7,57
Empleados de oficinas y servicios	9,55	9,50	8,91	8,52	8,29	8,28	8,12
Obreros cualificados	9,55	9,58	8,91	8,82	8,25	8,24	8,17
Obreros no cualificados	9,68	9,51	8,82	8,78	8,43	8,33	8,02
Jubilados y pensionistas	9,63	9,56	8,03	8,00	8,27	7,62	7,36
Parados	9,67	9,49	8,77	8,93	8,45	8,09	7,77
Estudiantes	9,55	9,23	8,41	7,79	8,22	8,59	7,96
Trabajo doméstico no remunerado	9,75	9,73	8,84	8,72	8,38	7,62	7,39
No clasificables	9,68	9,52	8,83	8,80	8,12	8,52	8,21

Nota: La pregunta es: "Utilizando ahora una escala de 0 a 10, en la que 0 significa 'nada importante' y 10 'muy importante', ¿podría decirme qué importancia tienen en su vida los siguientes aspectos?".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.844. Barómetro de septiembre*.

Tabla 20 – Grado de satisfacción con algunos aspectos de la vida. Valoración media por características de la población. 2010

	Su vida familiar o relaciones familiares	Su/s relación/ es de pareja	Sus amigos/as	El trabajo que realiza/ba
Total	**8,59**	**8,00**	**7,74**	**7,15**
Sexo				
Hombre	8,59	8,03	7,78	7,39
Mujer	8,59	7,97	7,70	6,89
Edad				
De 18 a 24 años	8,31	7,56	8,46	6,53
De 25 a 34 años	8,61	8,16	8,03	7,16
De 35 a 44 años	8,68	8,27	7,91	6,99
De 45 a 54 años	8,57	8,13	7,60	7,12
De 55 a 64 años	8,58	8,02	7,52	7,27
De 65 y más años	8,64	7,57	7,15	7,55
Hábitat				
Menos o igual a 2.000 habitantes	8,74	7,55	7,80	7,24
De 2.001 a 10.000 habitantes	8,69	8,01	7,77	7,41
De 10.001 a 50.000 habitantes	8,66	8,09	7,77	7,09
De 50.001 a 100.000 habitantes	8,64	8,25	7,69	7,19
De 100.001 a 400.000 habitantes	8,45	7,77	7,66	6,99
De 400.001 a 1.000.000 habitantes	8,62	8,03	7,74	7,40
De más de 1.000.000 habitantes	8,41	8,20	7,78	6,95
Clase social				
Clase alta/media alta	8,66	8,22	8,11	7,81
Nuevas clases medias	8,64	8,10	7,92	7,11
Viejas clases medias	8,65	7,87	7,47	7,20
Obreros cualificados	8,55	8,10	7,65	7,02
Obreros no cualificados	8,45	7,40	7,49	6,57
Actividad				
Directores y profesionales	8,73	8,41	7,68	7,72
Técnicos y cuadros medios	8,76	8,46	8,20	7,90
Pequeños empresarios	8,67	8,29	8,16	7,80
Agricultores	9,10	7,86	7,62	7,52
Empleados de oficinas y servicios	8,78	8,27	8,05	7,34
Obreros cualificados	8,67	8,32	7,92	7,53
Obreros no cualificados	8,52	7,60	7,85	7,01
Jubilados y pensionistas	8,62	7,43	7,29	7,50
Parados	8,30	7,99	7,80	6,03
Estudiantes	8,34	7,40	8,58	6,60
Trabajo doméstico no remunerado	8,67	8,44	7,13	6,62
No clasificables	8,44	7,56	7,68	7,74

Nota: La pregunta es: "¿En qué medida se siente usted satisfecho/a con cada uno de los siguientes aspectos de su vida? Utilice para valorarlos una escala que va del 0 a 10, en la que 0 significa 'completamente insatisfecho/a' y 10 'completamente satisfecho/a'".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.844. Barómetro de septiembre*.

La familia tiene una estimación muy alta en todos los hábitats. Las poblaciones donde más importancia se concede a la familia son aquellas con tamaños comprendidos entre 10.001 y 50.000 habitantes; de 100.000 habitantes en adelante se constata una progresiva menor valoración. Sin embargo, como atestigua la tabla 2, a partir de las localidades de más de 50.000 habitantes, cuanto mayor es la ciudad, más personas hay que han recibido ayudas económicas por parte de su familia en términos de donación o préstamo. La menor importancia que se le da en la vida contrasta con su mayor utilidad en la ayuda directa.

Al introducir la clave de desigualdad social se descubre que las clases sociales menos favorecidas otorgan mayor importancia a la familia: la clase alta/media alta le da un 9,41 y los obreros no cualificados un 9,6. En cambio, la valoración de las relaciones de pareja es superior en la clase alta/media alta y los obreros cualificados. Las nuevas clases medias son las que valoran más el bienestar económico y en la salud no hay diferencia alguna entre clases sociales. Como en el caso de las mujeres, las clases bajas le dan más importancia al trío familia-bienestar-trabajo. Los parados valoran por debajo de la media a la familia.

Si se analiza la satisfacción respecto a ciertos aspectos de la vida según los distintos rasgos de la población, se encuentran también algunos detalles reseñables (tabla 20). Los hombres están más satisfechos que las mujeres en todos los ítems, excepto en el de la vida familiar, donde se igualan. Respecto al ciclo vital, el grupo de 18 a 24 años es el que menos aprecia a la familia y a la pareja y el de 35-44 años el que más. Por tamaño de población, los habitantes de las localidades pequeñas están más satisfechos con la familia. Al observar las diferencias por clase social se evidencia que a mayor clase social, más satisfacción vital con la familia. Buscando la coherencia entre la importancia y la satisfacción respecto a la familia en las clases sociales, se puede sostener que cuanto menor es la clase social, mayor importancia se

Tabla 21 – Evolución de la frecuencia con que habla o discute con familiares de política. En porcentaje. 2006-2011

	2006	2008	2009	2011
A menudo	13,0	13,1	15,8	18,1
Algunas veces	28,6	28,2	29,3	30,5
Raramente	30,2	28,7	28,7	26,3
Nunca	27,7	29,5	25,7	24,8
No procede	0,2	0,3	0,2	0,1
No contesta	0,2	0,2	0,2	0,2
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006*): Estudio 2.633. Barómetro de enero*; CIS (2008): *Estudio 2.749. Barómetro de enero*; CIS (2009*): Estudio 2.798. Barómetro de abril*; y CIS (2011): *Estudio 2.885. Barómetro de abril*.

le da y menor satisfacción produce. Existe una valoración de la familia más pragmática y menos basada en una experiencia de satisfacción.

La crisis impacta en los hogares de modos distintos, por lo que también son distintas sus estrategias y sus discursos. Un dato revelador es que desde enero de 2006 hay más familias que hablan a menudo de política en sus reuniones (tabla 21). En esa fecha, un 13% hablaba a menudo de política en sus reuniones familiares, porcentaje que aumentó al 18,1% en abril de 2011. No obstante, la mayoría sigue sin hacerlo.

4.2 La primacía de la familia

El papel de las familias no es subsidiario ante las limitaciones del Estado, sino que hay una primacía de la sociedad civil en la confianza de los ciudadanos. Quizás por principios comunitarios y civiles o por una desconfianza cultivada por la experiencia o por el ambiente, cuando se les pregunta a los encuestados en qué tipo de grupo, figura o institución depositaría su confianza en caso de que las cosas le fueran mal, los resultados dejan claro que sería la familia (tabla 22). El 69,5% confía mucho en la familia como solución a los problemas que puedan surgir. El siguiente grupo en el que se deposita una gran confianza en situaciones difíciles son los amigos: el 27,6% los cita. A mucha distancia se sitúan los vecinos (6,4%), las organizaciones religiosas (4,6%) y las ONG (4,3%). Finalmente, sólo un 2,4% confiaría mucho en la Administración en caso de tener problemas. Al poder valorar cada elemento independientemente, no se puede concluir que mucha gente prefiera la familia en primera instancia y luego al resto. Más de un 60% de los españoles confiaría poco o nada en sus vecinos y en las ONGs y más de un 70% en las Administraciones Públicas.

Tabla 22 – Grado de confianza en la ayuda de grupos y organizaciones. En porcentaje. 2010

	Mucho	Bastante	Poco	Nada	No sabe	No contesta	Total
Su familia	69,5	23,4	4,0	2,3	0,6	0,2	**100**
Sus amigos/as	27,6	43,1	21,3	5,8	1,7	0,4	**100**
Sus vecinos/as	6,4	22,1	37,9	29,0	4,2	0,4	**100**
Organizaciones religiosas (parroquia, Cáritas, etc.)	4,6	21,7	30,8	36,3	6,2	0,4	**100**
Organizaciones de ayuda o voluntariado	4,3	23,0	35,4	27,2	9,4	0,6	**100**
Instituciones u organizaciones públicas (del ayuntamiento, de la comunidad autónoma, etc.)	2,4	16,5	41,7	31,7	7,3	0,4	**100**

Nota: La pregunta es: "Si las cosas le fuesen mal, dígame si confía mucho, bastante, poco o nada en la ayuda de los siguientes grupos u organizaciones".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.856. Barómetro de diciembre*.

Tabla 23 – Grado de confianza en grupos y organizaciones que pudieran ayudar en caso de necesidad. Valoración media por características de la población. 2010

	Vecinos/as	Familiares	Amigos/as	Organizaciones religiosas (parroquia, Cáritas, etc.)	Organizaciones de ayuda o voluntariado (Cruz Roja, etc.)	Servicios sociales públicos	Compañeros/as de trabajo y/o estudios
Total	**5,88**	**8,70**	**7,60**	**4,42**	**5,73**	**5,32**	**6,18**
Sexo							
Hombre	5,86	8,70	7,64	4,16	5,57	5,16	6,26
Mujer	5,90	8,71	7,56	4,67	5,88	5,47	6,09
Edad							
De 18 a 24 años	5,18	8,92	8,15	3,37	5,56	5,32	6,63
De 25 a 34 años	5,44	8,83	7,82	3,39	5,34	5,05	6,17
De 35 a 44 años	5,76	8,84	7,71	3,95	5,42	5,09	6,18
De 45 a 54 años	5,92	8,51	7,44	4,70	5,69	5,06	6,03
De 55 a 64 años	6,08	8,37	7,39	4,72	5,92	5,48	6,05
De 65 y más años	6,65	8,72	7,25	6,05	6,48	6,00	6,13
Clase social							
Clase alta/media alta	5,77	8,96	8,11	4,40	5,84	5,47	6,46
Nuevas clases medias	5,68	8,73	7,75	4,35	5,82	5,41	6,15
Viejas clases medias	6,35	8,75	7,54	4,80	5,72	5,17	6,09
Obreros cualificados	5,91	8,63	7,41	4,13	5,60	5,16	6,08
Obreros no cualificados	5,84	8,46	7,16	4,77	5,70	5,40	6,06

Sigue **Tabla 23 – Grado de confianza en grupos y organizaciones que pudieran ayudar en caso de necesidad. Valoración media por características de la población. 2010**

	Vecinos/as	Familiares	Amigos/as	Organizaciones religiosas (parroquia, Cáritas, etc.)	Organizaciones de ayuda o voluntariado (Cruz Roja, etc.)	Servicios sociales públicos	Compañeros/as de trabajo y/o estudios
Actividad							
Directores y profesionales	5,68	8,77	7,66	4,12	5,38	4,86	6,26
Técnicos y cuadros medios	5,86	9,06	8,21	4,28	5,89	5,52	6,58
Pequeños empresarios	5,97	8,76	7,90	4,33	5,81	4,90	6,19
Agricultores	6,70	8,67	7,62	4,67	5,85	5,06	6,85
Empleados de oficinas y servicios	5,46	8,72	7,77	3,83	5,60	5,31	6,09
Obreros cualificados	5,65	8,77	7,80	3,30	5,37	4,86	6,40
Obreros no cualificados	5,40	8,44	7,54	3,98	5,42	5,08	6,22
Jubilados y pensionistas	6,55	8,69	7,31	5,67	6,30	5,90	5,98
Parados	5,65	8,64	7,49	3,72	5,22	4,90	5,77
Estudiantes	5,15	8,96	8,26	3,54	5,66	5,61	6,91
Trabajo doméstico no remunerado	6,31	8,59	7,07	5,54	6,21	5,56	5,58
No clasificables	4,96	8,28	7,56	3,84	5,04	4,91	6,14

Nota: La pregunta es: "Utilizando una escala de 0 a 10 en la que el que el 0 significa 'ninguna confianza' y el 10 'total confianza', ¿en qué medida confía usted en que cada uno de los siguientes grupos u organizaciones pudieran ayudarle en el caso de que lo necesitase?".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.844. Barómetro de septiembre*.

Tabla 24 – Evolución del grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones. En porcentaje. 2004-2010

	Cuando una persona no puede valerse por sí sola, es preferible recurrir a ayudas de los servicios sociales antes que a la familia		Si se necesita pedir dinero prestado, es preferible acudir a un banco antes que a la familia	
	2004	**2010**	**2004**	**2010**
Muy de acuerdo	10,4	6,5	14,7	11,8
Bastante de acuerdo	19,6	15,9	29,7	20,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	14,7	15,5	14,3	16,0
Poco de acuerdo	38,0	29,0	28,3	24,1
Nada de acuerdo	16,4	31,3	11,6	24,9
No contesta	1,0	1,9	1,4	2,6
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Nota: La pregunta es: "¿Está usted muy de acuerdo, bastante de acuerdo, poco o nada de acuerdo con cada una de estas afirmaciones?".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2004): *Estudio 2.578. Opiniones y actitudes sobre la familia*; y CIS (2010*): Estudio 2.844. Barómetro de septiembre*.

La confianza en que la familia pueda ayudar en caso de necesidad varía según la edad y la clase social (tabla 23). Hombres y mujeres expresan idéntica confianza en la familia, aunque las mujeres se fían más de instituciones como las ONGs y las Administraciones y los hombres más de los amigos y de los compañeros de trabajo o estudios. Por edades, en los intervalos entre los 18 y los 64 años desciende paulatinamente la confianza en la familia y se eleva notablemente a partir de los 65 años. Por otra parte, desde los 25 años no deja de elevarse la consideración de las ONGs y las Administraciones como organismos capaces de solucionar los problemas. Las clases sociales más bajas confían menos en la familia cuando aparecen las dificultades.

Aunque se considera que se va hacia una sociedad en la que se ayude a la familia en sus cargas, ésta tiene una enorme prioridad. Veamos dos ejemplos. En octubre de 2004 la mayoría de los encuestados se mostraba poco o nada de acuerdo con que cuando una persona no pueda valerse por sí sola es preferible recurrir a ayudas de los servicios sociales antes que a la familia (tabla 24). Seis años después, tras todo el debate público sobre la dependencia y la autonomía personal, ha aumentado considerablemente el porcentaje de quienes no están nada de acuerdo (del 16,4% al 31,3%) y ha menguado apreciablemente el grupo de los que están totalmente de acuerdo. Frente a la afirmación de que si se necesita dinero prestado es preferible acudir a un banco antes que a la familia, la solución es cada vez más familiar: en octubre de 2004 sólo un 11,6% no estaba nada de acuerdo con pedir al banco antes que a la familia; en septiembre de 2010 ese porcentaje se había doblado y se había reducido en más de un cuarto quienes estaban muy de acuerdo y bastante de acuerdo con esa idea. Verdaderamente, la primacía de la familia, más en época de crisis, es mayoritaria en España.

Tabla 25 – Persona a la que acudiría en primer lugar para… En porcentaje. 2010

	Que le cuidara/n en el caso de que cayera enfermo/a	Que le prestara/n dinero en caso de necesidad	Hablar en caso de tener un problema, sentirse triste o deprimido	Que le ayudara/n a encontrar un trabajo	Que cuidara/n de sus hijos menores (o si no los tiene, en el caso de que los tuviera)
Pareja o cónyuge	47,5	8,8	44,8	9,4	14,0
Madre	23,4	17,7	8,0	2,5	36,6
Padre	2,4	23,0	1,1	6,3	2,3
Hermano	1,9	8,4	2,5	6,3	3,2
Hermana	4,2	5,2	5,2	2,8	8,8
Hijo	5,1	8,7	4,0	2,2	1,2
Hija	8,2	5,7	6,8	0,7	1,7
Amigo	0,6	3,9	9,2	19,8	1,2
Amiga	0,9	1,9	9,6	7,9	2,2
Otros familiares	1,6	4,2	1,5	3,4	7,3
Otras personas	1,1	2,0	2,0	11,9	2,4
No sabe	1,1	5,5	1,8	13,3	8,0
No contesta	1,9	4,9	3,6	13,8	10,8
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Nota: Esta pregunta no se realizó a las personas que contestaron que no tenían ninguna persona a la que acudir en cada una de esas circunstancias.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.844. Barómetro de septiembre*.

La familia está muy exigida y en caso de crisis esa demanda se intensifica. Excepto para encontrar empleo, en todos los demás supuestos que plantea la tabla 25 la familia es a la que se demanda presencia y solidaridad. Si enfermara, un 47,5% querría que le cuidase su pareja y el 23,4% su madre. Si le tuvieran que prestar dinero, un 23% se lo solicitaría a su padre y un 17,7% a su madre. Si buscara a alguien con quien hablar en caso de tener un problema, sentirse triste o deprimido, el 44,8% recurriría a su pareja y el 18,8% a un amigo o una amiga. Para cuidar a sus hijos menores, el 36,6% acudiría a su madre, el 14% a su pareja y el 12% a un hermano o hermana. Sólo en caso de necesitar que le ayudasen a encontrar trabajo, se recurriría prioritariamente a los amigos (27,7%), el 13,3% no sabría a quién y un 30,2% a un familiar de vinculación directa (pareja, padre, madre, hermano o hijo).

Tres de cada cuatro encuestados piensan muchas o bastantes veces que sin el apoyo de su familia no podrían superar las situaciones difíciles (tabla 26). El porcentaje de las mujeres es mayor: casi cuatro de cada cinco lo piensa. Las diferencias por clases sociales no marcan que cuanto menor es la riqueza de la persona más conciencia tiene de que eso le ocurra a él. El 73% de los obreros cualificados cree que sin su familia no podría superar las dificultades, lo mismo que el 77,5% de los miembros de las nuevas clases medias. Tampoco son los parados quienes más piensan que eso sea así. Los

Tabla 26 – Importancia del apoyo familiar para superar situaciones difíciles. En porcentaje. 2010

	Muchas	Bastantes	Pocas	Ninguna	No contesta	Total
Total	**27,1**	**47,2**	**18,4**	**6,0**	**1,3**	**100**
Sexo						
Hombre	22,4	47,4	21,5	7,6	1,2	**100**
Mujer	31,6	47,1	15,4	4,5	1,4	**100**
Clase social						
Clase alta/media alta	28,2	46,7	18,9	5,7	0,5	**100**
Nuevas clases medias	30,8	46,7	16,5	5,3	0,7	**100**
Viejas clases medias	31,7	43,3	16,6	6,6	1,8	**100**
Obreros cualificados	23,1	49,9	18,7	6,5	1,7	**100**
Obreros no cualificados	23,6	47,6	21,5	5,8	1,5	**100**
Actividad						
Directores y profesionales	27,0	46,1	16,5	9,6	0,9	**100**
Técnicos y cuadros medios	33,5	43,1	19,7	3,7	–	**100**
Pequeños empresarios	27,2	50,6	16,0	6,2	–	**100**
Agricultores	42,9	28,6	19,0	9,5	–	**100**
Empleados de oficinas y servicios	29,8	49,5	16,5	4,1	–	**100**
Obreros cualificados	20,2	46,1	25,9	6,7	1,0	**100**
Obreros no cualificados	24,9	45,1	23,3	5,9	0,8	**100**
Jubilados y pensionistas	23,9	46,9	18,7	7,4	3,0	**100**
Parados	27,3	48,3	16,6	6,7	1,1	**100**
Estudiantes	17,8	56,2	21,9	4,1	–	**100**
Trabajo doméstico no remunerado	35,7	48,5	8,9	4,3	2,6	**100**
No clasificables	12,0	60,0	28,0	–	–	**100**

Nota: La pregunta es: "Ahora me gustaría saber la frecuencia con la que realiza distintas actividades. En muchas ocasiones, bastantes, pocas o ninguna o casi ninguna ocasión…, piensa que sin el apoyo de su familia no podría superar las situaciones difíciles".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.844. Barómetro de septiembre.*

Tabla 27 – Número medio de personas a las que se puede recurrir para algunas situaciones por características socioeconómicas. 2010

	Que le cuidara/n en el caso de que cayera enfermo/a	Que le prestara/n dinero en caso de necesidad	Hablar en caso de tener un problema, sentirse triste o deprimido	Que le ayudara/n a encontrar un trabajo	Que cuidara/n de sus hijos menores (o si no los tiene, en el caso de que los tuviera)
Total	**5,34**	**3,56**	**4,72**	**4,12**	**3,37**
Sexo					
Hombre	5,69	3,79	5,00	4,88	3,64
Mujer	5,01	3,33	4,46	3,37	3,11
Clase social					
Clase alta/media alta	6,20	4,63	5,99	6,07	4,18
Nuevas clases medias	5,41	3,79	4,85	4,22	3,38
Viejas clases medias	4,90	3,14	4,53	3,35	3,30
Obreros cualificados	5,12	3,37	4,33	3,72	3,25
Obreros no cualificados	5,11	2,66	3,91	2,94	2,63
Actividad					
Directores y profesionales	5,73	4,52	5,31	5,75	3,83
Técnicos y cuadros medios	6,27	4,76	6,29	6,37	4,59
Pequeños empresarios	7,36	4,15	6,25	5,56	5,20
Agricultores	4,80	2,53	3,76	2,00	4,44
Empleados de oficinas y servicios	5,27	3,43	4,65	4,82	3,77
Obreros cualificados	6,28	4,16	4,67	4,81	3,76
Obreros no cualificados	5,61	3,25	4,69	4,08	3,04
Jubilados y pensionistas	4,22	2,94	3,68	2,26	2,56
Parados	5,39	3,26	4,83	3,89	3,04
Estudiantes	6,62	4,59	5,19	4,43	3,35
Trabajo doméstico no remunerado	4,23	2,80	3,88	2,47	2,51
No clasificables	7,17	5,48	7,29	8,14	4,23

Nota; La pregunta es: "Piense ahora en su círculo de familiares, amigos/as y conocidos/as. Aproximadamente, ¿a cuántas de esas personas podría acudir en el caso de que lo necesitase para...?".

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2010): *Estudio 2.844. Barómetro de septiembre*.

jubilados son los que en menor medida se adhieren a esa opinión. No obstante, todos superan el 70% de apoyo a esa idea de la importancia crucial de la familia para superar los malos momentos de cada persona.

Esa ayuda depende en parte del número de personas a las que se puede recurrir si se tienen problemas. La tabla 27 muestra la cantidad de personas con las que se puede contar si se necesita que se le cuide por estar enfermo (5,34), que le presten dinero si lo necesita (3,56), hablar si se deprime (4,72), ayudar a encontrar empleo (4,12) y tener alguien a quien confiar el cuidado de los hijos menores (3,37). Los hombres dicen contar sistemáticamente con más personas en todos los casos y las clases altas también. Las clases sociales más altas disponen de un número mayor de personas que le cuiden si enferma, para que le presten dinero, para hablar si se deprime, para que le ayuden a encontrar empleo o que cuiden a sus hijos. Es decir, aquellos que más necesitan la solidaridad por su fragilidad económica son los que cuentan con menor extensión en sus redes de ayuda.

5. Solidaridad y vulnerabilidad social

Todo este sistema de flujos de ayuda familiar es reclamado de forma activa por los sectores que estructuralmente se encuentran siempre en crisis, como es el caso de las personas que sufren la pobreza relativa o la pobreza extrema. Pero esto no significa que encuentren una mayor solidaridad que aquellos que generalmente no la necesitan de forma tan grave. Sin capital familiar no hay aguante. El principal factor de pobreza severa y extrema es la ruptura familiar, el debilitamiento de los vínculos y de la estructura familiar. Un 23,9% de los niños y un 20% de los hogares en España se encontraban en situación de pobreza en 2009. Con tal nivel de pobreza familiar, el país está prescindiendo de un capital humano que necesita activar y carga con un sector vulnerable que genera un gran gasto social.

Los estudios sobre capital social familiar han registrado grandes variaciones que señalan una tendencia preocupante. Precisamente allí donde más se necesitaría la solidaridad familiar, el estado de la convivencia familiar se encuentra más deteriorado. La extendida opinión de que en los barrios pobres se intensifica la solidaridad familiar como una respuesta adaptativa a la necesidad no se corresponde con los datos, que señalan que la frecuencia de relaciones familiares es menor y la conflictividad mayor. Es decir, la familia ve empobrecidos sus vínculos precisamente allí donde mayor pobreza existe. La exclusión social no sólo empobrece económicamente a las personas sino que, en términos generales, también empobrece su vida familiar.

Sin embargo, está muy extendida la opinión de que en tiempos pasados no era así, sino que en las familias pobres existía una solidaridad fa-

miliar más intensa que compensaba sus déficits. Si esto es cierto, se podría concluir que el debilitamiento de la estructura familiar en los contextos de pobreza ha hecho que actualmente las familias no puedan ejercer la función de compensación en el mismo grado que antes y que, en consecuencia, los pobres, dada la menor resiliencia familiar, se encuentran en peores condiciones de supervivencia.

Los resultados de la ya mencionada encuesta de la Fundación FOESSA permiten conocer bien, como el título del informe expresa, "el primer impacto de la crisis". Al medir el aumento de la vulnerabilidad social (tabla 28), aunque la pobreza y exclusión severas no habían aumentado, en ese período tan corto de dos años de crisis ya se percibía un incremento de la pobreza moderada del 10,4% de 2007 al 12,9% en 2009. En su conjunto, la pobreza en España pasó del 16,4% en 2007 al 18,6% en 2009. La razón obvia era la exclusión del mercado de trabajo casi exclusivamente, con menor peso

Tabla 28 – Evolución de los hogares en situación de exclusión social por características socioeconómicas del sustentador principal. En porcentaje. 2007-2009

	Exclusión moderada		Exclusión severa		Total	
	2007	**2009**	**2007**	**2009**	**2007**	**2009**
Sexo						
Hombre	9,6	11,4	5,8	5,1	15,4	16,5
Mujer	12,6	16,7	6,8	7,1	19,4	23,8
Edad						
Hasta 29 años	11,7	16,0	4,1	5,7	15,9	21,7
De 30 a 44 años	11,6	14,5	8,0	6,0	19,6	20,5
De 45 a 64 años	9,9	13,2	4,4	6,3	14,3	19,6
De 65 y más años	9,6	10,8	6,5	4,9	16,2	15,7
Tres grupos étnicos						
Todos españoles o de la UE-15	8,6	11,5	4,1	4,4	12,7	16,0
Algún extracomunitario o de la UE-12	25,4	26,3	13,4	13,2	38,8	39,5
Gitanos españoles	29,3	30,3	46,3	39,4	75,6	69,7
Dos tipos de barrio						
Barrio en buenas condiciones	8,7	11,9	4,1	4,3	12,8	16,2
Barrio degradado, marginal	18,8	21,5	15,6	20,3	34,4	41,8
Situación laboral del sustentador principal						
Trabajando	8,6	10,0	3,4	3,1	12,0	13,1
Buscando empleo	33,8	28,2	37,8	14,1	71,6	42,3
Pensionista	9,7	10,0	4,0	4,3	13,7	14,4
Otras	11,8	16,5	8,0	10,0	19,8	26,5
Total	**10,4**	**12,9**	**6,0**	**5,7**	**16,4**	**18,6**

Fuente: Laparra, M. y Pérez Eransus, B. (coord.) (2010): *El primer impacto de la crisis en la cohesión social en España*. Madrid, Fundación FOESSA.

en la exclusión del consumo por el momento. Si en 2007 había un 51,1% de hogares que podían merecer el calificativo de "integrados", libres de verse afectados por factores de exclusión, este porcentaje disminuyó al 35,2% en 2010: el 64,8% de los hogares padecía algún factor de vulnerabilidad social. Esa vulnerabilidad podía verse compensada por factores de integración procedentes del sistema de protección social o de la estructura comunitaria, quedando en situación de integración precaria. Si el 34,9% de los hogares españoles estaba en esa situación de integración precaria en 2007, esa cifra se elevó al 46,3% en 2009.

Al analizar los grupos sociales más afectados, se observa que en los hogares encabezados por mayores de 65 años y aquellos en los que hay una persona mayor no habían empeorado sus condiciones. Por tanto, se confirma la tesis de que los mayores están siendo un destacado soporte del colchón familiar ante la crisis. Por el contrario, los hogares más jóvenes, especialmente en los que el sustentador principal es una mujer, están soportando los extremos más duros de la crisis.

Un 15,4% de los hogares cuyo sustentador económico principal era un hombre se encontraba en estado de exclusión en 2007. Ese porcentaje aumentó hasta el 16,5% en 2009. En el caso de hogares encabezados por una mujer como sustentadora principal se incrementó del 19,4% al 23,8% en el mismo período.

El hábitat también influye: los barrios que estaban mal empeoran mucho más su situación. En los barrios acomodados la crisis no parece percibirse, pero la realidad es bien distinta en los barrios obreros. Donde más ha empeorado es en los barrios degradados o marginales: la exclusión social se elevó del 34,4% en 2007 al 41,8% en 2009. Sin duda, estos barrios en situación crítica se ven mucho más perjudicados por las eventuales recesiones de la ayuda social. Las diferencias entre hábitat urbano y rural no han constituido una gran desigualdad ante la crisis, aunque la comunidad y el modo de vida rural resistió mejor el primer impacto.

La vulnerabilidad social se experimenta especialmente entre los trabajadores extranjeros o recientemente nacionalizados españoles o europeos, que están en condiciones de mayor precariedad que el resto de la población. Efectivamente, aquellas personas que la población española identifica como inmigrantes sufren condiciones laborales más precarias y han visto disueltas con mayor facilidad sus relaciones contractuales en la coyuntura de la crisis. Sin embargo, han resistido la crisis con una drástica reducción de su gasto y soportando la pérdida de las inversiones realizadas en compra de vivienda a lo largo de estos años. Aunque un colectivo significativo de inmigrantes ha vuelto a su país, no se ha registrado un retorno masivo que reduzca cualitativamente su presencia en nuestro país. Lo que está en juego en la sociedad actual no es la presencia de inmigrantes sino su integración.

Así como la flexibilidad laboral de los inmigrantes ha permitido que se emplearan en los sectores de mayor riesgo, serán también los que comiencen a sentir la recuperación económica en los sectores que pretendan asumir menores riesgos y disponer de mayor flexibilidad de sus trabajadores. La alta volatilidad laboral de los inmigrantes les hace ser los primeros en ser reclamados de nuevo al mercado laboral, pero a la vez fueron los primeros en ver rescindidos sus empleos. Mientras esa recuperación no se produzca, son los trabajadores que sufren recorridos más largos de desempleo.

Su flexibilidad facilita su intercambio en mercados informales o el desempeño de trabajos en la economía sumergida que puedan compensar dicha situación. A su vez, el soporte familiar es mucho más reducido que entre los nativos españoles, lo que les crea mayores dificultades. Sin embargo, la solidaridad entre los parientes no inmediatos, incluso entre amigos, es mayor. Efectivamente, los inmigrantes, aunque carezcan de familiares cercanos, activan con mayor legitimidad la ayuda entre parientes lejanos que viven en el mismo país. Así, los tíos prestan auxilio a los sobrinos, a los que además posiblemente ayudaron a venir e instalarse en el país. En tiempo de dificultades como los actuales, la función lateral de los tíos se reactiva, asumiendo principalmente la reagrupación doméstica. A su vez, ayudas que entre los nativos sólo se prestarían entre familiares por el grado de solidaridad y confianza que les vincula, entre los inmigrantes se dan con mayor frecuencia entre simples amigos que reajustan sus medios compartiendo gastos o asumiendo ayudas a quienes en otro momento les ayudaron a ellos o a personas a las que se sienten unidas por lazos de relación casi familiares.

La solidaridad familiar de los inmigrantes no sólo se produce entre los que residen en el mismo país, sino que se reactivan las familias transnacionales. Los inmigrantes de unos países ayudan a sus familiares que están pasando una mala situación en otro país, si es que pueden permitírselo. A veces, la estrategia migratoria de una familia distribuye a sus miembros en distintos países, dependiendo de las oportunidades. De ese modo, los inmigrantes que pueden ayudar desde un tercer país incitan generalmente a una nueva emigración al país con menos dificultades, ofreciendo casa y soporte para reorientar el proyecto migratorio.

Pero el flujo que más se ve alterado por la crisis entre los inmigrantes es el que circula hacia el país de origen, generalmente para sostener a sus mayores o a la parte de su hogar que se haya quedado, sean hijos o pareja. El flujo de remesas se ve interrumpido o aminorado, dejando en condiciones de mayor precariedad al hogar de origen. Otro efecto que también se está produciendo es que se revierte la reagrupación. Este proceso, por el que los trabajadores inmigrantes han ido trayendo e integrando a los miembros de su núcleo familiar, no sólo se interrumpe, sino que se retrotrae y los hijos son reenviados de vuelta al país de origen para que, al cargo de abuelos o

hermanos, sean criados en un contexto de menor precariedad que el que sufren sus padres en la situación de desempleo o vulnerabilidad que han decidido aguantar con paciencia esperando que levante el vuelo la recuperación económica. Este retorno parcial es una estrategia de resistencia que divide a las familias. Aunque alivia la presión de la vulnerabilidad –el inmigrante está dispuesto a sufrir pero no a hacer sufrir a sus hijos–, crea nuevos problemas de formación y socialización de los hijos en un contexto original del que ya se habían desarraigado y en el que sufren de nuevo otro choque cultural.

El apoyo a los jóvenes es crucial para la sociedad, no sólo para no interrumpir los ciclos vitales de emancipación y formación de hogares que renueven la natalidad del país, sino porque gran parte de la inversión parental va dirigida a la formación. Éste es un factor crítico para la reestructuración del modelo de productividad y economía sostenible.

Además, la carencia de apoyos de inserción laboral y emancipación afecta al estado de ánimo colectivo de los jóvenes, haciéndoles más sensibles a comportamientos anómicos y a la depresión social. Los jóvenes son un potencial muy variable para la estabilidad social de un país, capaz de impulsar la innovación o de formar bolsas de marginación de alto riesgo por su vulnerabilidad ante fenómenos como las drogas o la criminalidad.

De hecho, el mayor problema social de la crisis no se produce en los años de depresión financiera, sino en el ciclo de depresión social que se puede prolongar cuando la crisis financiera comience a remontarse. Ya se ha mencionado que generalmente las crisis sociales duran el doble de lo que haya durado la crisis financiera. La sociedad contempla cómo conviven tendencias de recuperación y creación de nuevo empleo con la consolidación de sectores desintegrados. En la depresión social, las dificultades no son sólo económicas, sino que se genera un problema social y un nuevo problema económico, porque la recesión en la emancipación y formación juvenil, así como la depresión de sus expectativas, detrae un capital humano de innovación que es crucial para la recuperación y reforma económica del país. Cuando se toca la familia, se toca la socialización y se multiplican problemas que acaban dañando a las propias familias.

Un punto crítico es la existencia de un 5,7% de hogares en situación severa de pobreza o exclusión, que, además, transmiten intergeneracionalmente esa condición. Como puso de manifiesto el citado informe de la Fundación FOESSA, la movilidad social es ínfima y no existe circulación social en este sector de la población: las personas que sufren la peor pobreza son siempre las mismas. Las carencias y desigualdades frente a las que la familia se manifiesta como el más importante recurso con frecuencia también acaban provocando dinámicas familiares negativas que refuerzan la espiral de problemas sociales que impiden itinerarios de empoderamiento y desarrollo.

Sostenida la hipótesis de que la crisis acentúa el conflicto en las familias donde ya hay problemas, hay que concluir que la crisis agravará las dinámicas negativas que alejan progresivamente de la inclusión social. A menos que se modifiquen las estrategias y metodologías de intervención psicosocial en esas situaciones familiares, no se registrarán cambios cualitativos en los itinerarios de las personas.

Capítulo IV

INMIGRACIÓN Y CRISIS ECONÓMICA: EL VERDADERO EXAMEN DE LA INTEGRACIÓN

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. Vulnerables, pero asentados

La crisis económica actual ha afectado de lleno a todos los países europeos, pero los del sur de Europa han sido los que más han acusado sus efectos. Esta crisis ha dejado en evidencia la vulnerabilidad de la economía española en el conjunto de la Unión Europea. Se propició un sistema productivo basado en sectores de uso intensivo de mano de obra y baja productividad. Ahí es donde se han situado los inmigrantes que han llegado a España en la última década. En los años de bonanza, la inmigración como mano de obra secundaria o complementaria ha sido altamente beneficiosa para la economía española. Además de los datos que avalan este beneficio, el trabajo inmigrante ha favorecido el paso de los trabajadores autóctonos a otros sectores económicos y la incorporación de la mujer al mercado laboral.

Esta migración se sitúa en zonas de vulnerabilidad que pueden agudizarse con la crisis: permanecen en nichos laborales específicos, por la temporalidad de sus contratos y por la entrada en la economía sumergida, aun siendo residentes legales, y por el bajo uso que hacen de las prestaciones sociales. El único dato que si continúa podría interpretarse como positivo proviene del ámbito educativo. La crisis ha favorecido la permanencia de los jóvenes en el sistema educativo. El descenso de casi tres puntos de la tasa de abandono educativo temprano se atribuye al alumnado inmigrante que, ante las dificultades del mercado laboral para los jóvenes, permanece escolarizado.

La inmigración en general, aunque afectada por la retracción del mercado laboral, se queda en España. Pocos retornan y algunos migran a otros países desarrollados. Parece que el denominador común de los proyectos migratorios actuales es "mejor desempleado que regresar". Las reticencias al retorno indican que es una inmigración asentada, con grupos familiares ya constituidos en la sociedad receptora y un proyecto migratorio donde la vertiente económica y laboral va unida a otros motivos de peso. Los datos de residentes legales, las nacionalizaciones, las reagrupaciones, la caída de las afiliaciones a la Seguridad Social, etc., lo atestiguan.

2. La integración ante una visión de largo plazo

¿En qué medida el grado de integración puede ser un factor de protección frente a una crisis que ha afectado principalmente a un sector de

la población en el que se sitúa la mayoría de los inmigrantes? Hablar de integración supone una cierta abstracción. Los indicadores de integración permiten valorar si las políticas de integración y el recorrido migratorio pueden constituir un factor protector ante la crisis. En este sentido, los indicadores que más protegen son: estar documentado o nacionalizado, con trabajo, viviendo en familia, con hijos escolarizados y percibiéndose aceptado y aceptando las formas de vida y relación de esta sociedad. Y si el inmigrante ha perdido el empleo, que perciba entonces las prestaciones que por ley le corresponden. Es decir, en la medida en que la situación del inmigrante tenga mayores similitudes con la de los autóctonos de su misma posición socioeconómica, entonces lo logrado en su proceso de integración, tanto por él mismo como por las políticas de integración, lo protegerán de los efectos de la crisis.

El mercado laboral en España ha sido el motor de la inmigración que llegó en la última década. Sin embargo, no se puede desviar la atención de la necesidad que seguirá teniendo España en materia de inmigración. De cómo se resuelva y se aborde la integración ahora dependerá el futuro de la inmigración en nuestro país. Los modelos de integración puestos en práctica por países como Alemania, Holanda, Bélgica o Francia han mostrado sus debilidades y se están revisando. Sus políticas de integración, desde la óptica de una inmigración temporal, han sido en muchas ocasiones diseñadas con una visión cortoplacista, que ha llevado a procesos importantes de segregación. España no puede permitirse adoptar esta visión y tomar a la ligera la integración de la inmigración, menos aún en el actual contexto de crisis donde tanto inmigrantes como autóctonos están inmersos en el laberinto del paro.

Los retos presentes se ponen de manifiesto y habrá que adoptar medidas de corto plazo. Pero ello no nos exime de llevar también a cabo medidas estructurales. En este sentido, pensando en retos para el futuro, destacamos la importancia de:

— Incrementar y mejorar la formación y especialización de los trabajadores.

— Reconocer sus cualificaciones y crear puestos de trabajo para éstas.

— Avanzar en la agilización de las homologaciones.

— Flexibilizar la concesión de permisos de trabajo y residencia.

— Aprobar lo más pronto posible la necesaria Ley de Igualdad de Trato y no Discriminación.

— Promover las políticas de integración de y con los inmigrantes basadas en las 3R: redistribución, reconocimiento y representación[1].

---

[1] Cachón, L. (2009): *La "España inmigrante": marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración*. Barcelona: Anthropos, p. 352.

— Tomar en consideración el debate en torno a la gestión de la migración cualificada presente y futura y a su integración en España y en la UE.

Pero más allá de las medidas concretas es necesario superar la visión predominante en la sociedad española y en los poderes públicos sobre la inmigración, focalizada en las necesidades de nuestro mercado de trabajo y en su gestión. Son ciudadanos, sujetos de derechos y deberes, muchos de los cuales han consolidado en nuestro país un proyecto de vida en el que se han embarcado ellos y sus familias. Las empresas, las escuelas, las calles, los comercios, los lugares de culto y reunión…, reflejan un presente insoslayable y un futuro lleno de retos y oportunidades. El éxito o fracaso del paso de la integración de trabajadores a la integración de ciudadanos marcará ese futuro, del que todos, autóctonos e inmigrantes, somos responsables.

II. RED DE LOS FENÓMENOS

1. Preguntas ante un nuevo escenario

Diez años de crecimiento sostenido de la economía española fomentaron la llegada de población inmigrante. A uno de enero de 2001, el número de extranjeros empadronados era de 1.370.656, lo que suponía un 3,3% de la población total. En 2010, en plena crisis económica, los extranjeros eran 5.747.734, un 12,2%. El incremento en este período fue de un 319%. La crisis económica actual ha puesto en entredicho la presencia de la inmigración, cuestiona la llegada de nuevos flujos y magnifica el coste social que supone sostener una inmigración y una inmigración en paro. Sin embargo, la recepción de inmigrantes en estos últimos diez años fue pacífica. Es cierto que se habló de avalancha, de bajada de salarios, de aceptación por parte de los inmigrantes de puestos de trabajo precarios que habrían ayudado a *flexibilizar* la demanda de trabajadores. Fuera de estas opiniones poco apoyadas por la mayoría social, la inmigración fue aceptada como una mano de obra complementaria a la española, se insertó en sectores laborales poco apreciados por los españoles como agricultura, construcción y hostelería, y ocupó, en un gran número, los llamados nichos del mercado secundario (incómodos, peligrosos, precarios, de escaso prestigio y mal remunerados).

En este proceso de reacciones contradictorias, se consideró además que la llegada de inmigrantes rejuvenecía la población, aumentaba la tasa de natalidad y el número de cotizantes a la Seguridad Social, con lo que se aseguraba el derecho a la jubilación en el futuro. Y continuando con datos positivos que indican claramente el beneficio que supone la inmigración para la sociedad española, no se puede olvidar la aportación del trabajo extranjero al Producto Interior Bruto (PIB). Se calcula que, sin inmigración, el PIB per cápita español habría caído un 0,6% anual entre 1995 y 2005, mientras que gracias a los inmigrantes ha aumentado cerca del 2,6%[2]. Por su parte, la Fundación Empresa y Sociedad, en el informe elaborado por su Grupo de reflexión y propuestas sobre empresa e inmigración, cifra, para el período 2007-2020, las necesidades anuales de trabajadores inmigrantes en 612.000 o 255.000, según nos encontremos en entornos de baja o alta productividad, respectivamente. Incluso en el caso de crisis económica sostenida, se necesitarían 157.000 trabajadores inmigrantes anuales.

Al mismo tiempo, esta inmigración no ha supuesto un alto coste al erario público en materia de prestaciones sociales, tal como se señala en

---

[2] Caixa Catalunya (2006): "Razones demográficas del crecimiento del PIB per cápita en España y la UE-15", en *Informe semestral I/2006. Economía española y contexto internacional*, en www.icam.es/docs/ficheros/200609050001_6_0.pdf

una publicación de la Obra Social La Caixa[3]. Así, el número de extranjeros perceptores de pensiones apenas llega al 1%; acuden al médico de cabecera un 6,1% menos que los españoles y un 16,4% menos al especialista.

Sin embargo, este gran beneficio de la inmigración laboral puede haber perjudicado al propio colectivo inmigrante en materia de políticas de inmigración e integración. En el ámbito del Gobierno, independientemente de su color político, ha existido en nuestro país un extendido consenso encaminado a gestionar las migraciones desde la óptica de las necesidades del mercado de trabajo. Para las políticas públicas, el inmigrante es un trabajador, y en esta idea se han centrado las políticas de inserción.

Y, ¿qué ocurre ahora con la retracción del mercado de trabajo? Por el momento, el mercado laboral no necesita tanta mano de obra extranjera, porque la crisis ha calado en todos los sectores laborales, pero en especial en aquellos nichos como la construcción donde se situaba el trabajador inmigrante. Y como sociedad nos encontramos ahora con un trabajador en paro que es inmigrante, al que se le pide que se vaya. El problema de esta pragmática percepción de la inmigración, además de vulnerar los derechos humanos, estriba en el hecho de que no somos capaces de preguntarnos cómo se percibe a sí mismo el inmigrante que si bien ha migrado por trabajo, no ha sido ésa la única razón de su inicial migración, ni es el motivo actual después de cinco, diez o más años en España. Porque ese inmigrante ha venido con su familia o la ha reagrupado posteriormente, ha escolarizado a sus hijos –muchos jóvenes están iniciando ya su andadura laboral–, ha vivido en un barrio, ha interactuado con sus compatriotas y con sus vecinos, forma parte de alguna asociación, asiste a una iglesia, envía dinero a su país de origen y muchos han votado en las últimas elecciones municipales. ¿Se perciben ellos sólo como trabajadores inmigrantes o atisban ya su condición de ciudadanos?

Éstos son los temas que se abordarán en este capítulo. Un *boom* económico llamativo, aunque sostenido por bases poco sólidas. Apoyaremos con datos este crecimiento económico, sus características y sus resultados. Crecimiento económico que funcionó como un factor de atracción para la inmigración. Migrantes de diversas nacionalidades, económicamente activos, constituyendo en su gran mayoría grupos familiares, con poca voluntad de retorno definitivo y sí de asentamiento. La conexión de la inmigración con el mercado laboral es indispensable para entender el carácter asignado a esta migración.

No obstante, llega la crisis y el origen y las consecuencias de la misma son importantes para situar al trabajador inmigrante posteriormente. ¿Qué nos dicen los datos sobre cómo afecta a la inmigración, tanto en llegadas de

---

[3] Moreno, J. y Bruquetas, M. (2011): *Inmigración y Estado de bienestar en España*. Barcelona: Colección de Estudios Sociales de la Obra Social La Caixa.

nuevos inmigrantes como en salidas o retornos de los asentados? Además, se aportarán datos específicos de la inmigración: ¿Hay retornos regulados? ¿Se paralizan las reagrupaciones de los familiares de inmigrantes asentados? ¿Dejan de pagarse las hipotecas? ¿Figuran como nuevos demandantes de empleo miembros de grupos familiares que no habían trabajado antes, como podría ser el caso de las mujeres? ¿Encontramos inmigrantes documentados en la economía sumergida?

Todos los temas de este capítulo tienen un hilo vertebrador: analizar si las políticas de integración formuladas en el Plan Estratégico de Ciudadanía e Integración (PECI), aprobado por el Consejo de Ministros en 2007, han constituido un factor protector para la población inmigrante ante la crisis económica. Nos preguntamos si la integración puede ser un indicador para afrontar la crisis. Asimismo, y dado que dicho plan está en fase de evaluación, se verá si en este proceso se está contemplando la situación actual de los inmigrantes en un contexto de crisis.

Una vez vistos y analizados los datos y valoradas las políticas de integración en el contexto actual, resulta importante saber qué opina la población, tanto los autóctonos como los inmigrantes, sobre esta crisis y la inmigración. La opinión de los autóctonos se puede conocer porque hay estudios de opinión, y a ellos nos referiremos. En cambio, las opiniones recogidas de los propios inmigrantes son escasas. Por ello, se les ha entrevistado para conocer de primera mano cómo les afecta la crisis, qué estrategias están poniendo en marcha para afrontarla, si piensan regresar a su país o migrar a otro o, por el contrario, han decidido quedarse.

2. Datos básicos

El capítulo comienza, pues, haciendo referencia a los números fríos que desde las diferentes fuentes estadísticas disponibles permiten una aproximación a la evolución de la inmigración en España y a su comportamiento en estos tiempos de crisis.

Se analizará, en primer lugar de manera general, el entorno en el que han vivido y viven los extranjeros que llegaron, y siguen llegando, a España. En segundo lugar, se elaborará un perfil demográfico de estos ciudadanos, a partir fundamentalmente de tres variables: el sexo, la nacionalidad y la edad.

2.1 El contexto económico

Las dos décadas de crecimiento continuado de los países desarrollados cesaron de una manera abrupta –aunque no por ello menos anuncia-

Cuadro 1 – El inmigrante como cliente: aporte por sector económico

Sector económico	Cuantificación del aporte inmigrante al sector
Inmobiliario	15% del total de las hipotecas (2005) 140.000 viviendas (2006)
Automotriz	400.000 vehículos (2006)
Financiero	8.135 millones de euros en remesas (2007)
Supermercados	4.200 millones de euros anuales para la cesta de la compra (2007)
Telecomunicaciones	1.600 millones de euros anuales (2007)
Aeronavegación	Creció el 25% en las rutas hacia y desde los países de los que proceden los emigrantes luego de la última regularización masiva (2005)

Fuente: Biderbost, P. y Boscán, G. (2008): *Inmigración y empresa en España: las dimensiones de una relación poco explorada*. Instituto de Estudios Iberoamericanos. Universidad de Salamanca.

da[4]– en 2007, siendo la punta del iceberg la crisis de las hipotecas *subprime*, que tuvo como consecuencia inmediata el estallido de la burbuja inmobiliaria. Una sucesión de quiebras bancarias y empresariales y los consiguientes rescates por parte de bancos centrales y gobiernos vendrían después.

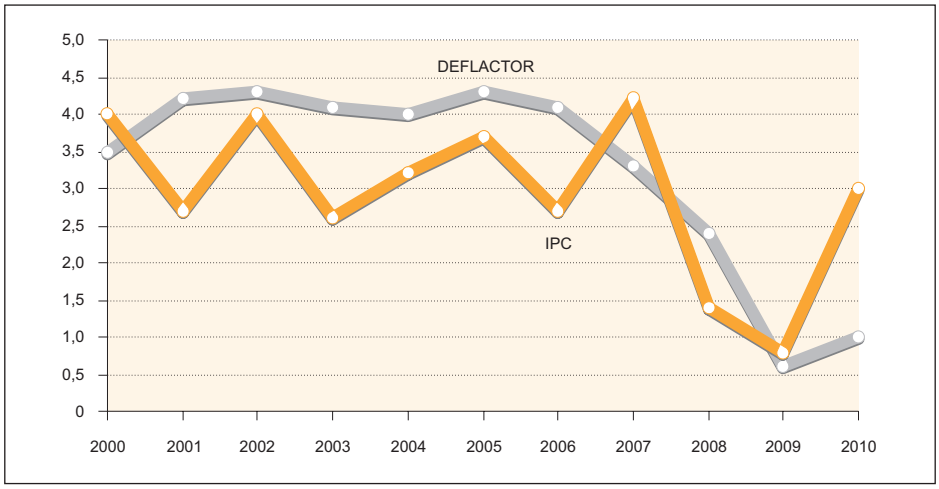
El inicio de la fase expansiva del ciclo en España puede situarse a mediados de los años noventa. De manera exacerbada, el crecimiento económico ha estado indisolublemente ligado a la evolución positiva del sector de la construcción y a las políticas monetarias expansivas. El valor añadido de la construcción, como porcentaje del valor añadido total, pasó del 6,8% en 1995 al 11,6% en 2006. El aumento de la superficie urbanizable (30% entre 1987 y 2000 y 40% entre 2000 y 2005), los cambios sociodemográficos experimentados en el país (reducción del tamaño de los hogares y llegada de inmigrantes) y los bajos tipos de interés propiciaron la aceleración de la demanda de viviendas. Esto ocasionó una subida de precios en los inmuebles (un 10,7% anual desde 1997 a 2007, mientras que la inflación anual media creció alrededor de un 3%) que pudo ser sostenida por la facilidad de acceso al crédito.

En este contexto de crecimiento, la población inmigrante asumió un rol importante desde el punto de vista no sólo del consumo de bienes y servicios, sino también de la inversión. El cuadro 1 cuantifica el comportamiento de los inmigrantes en nuestra economía en aquellos tiempos de bonanza.

Así, la crisis, que comienza oficialmente en 2007, parte de un entorno inflacionista (gráfico 1). El IPC en 2007 ascendió al 4,2%, mientras que en 2008 fue del 1,4%, se quedó en el 0,8% en 2009 y repuntó hasta el 3% en

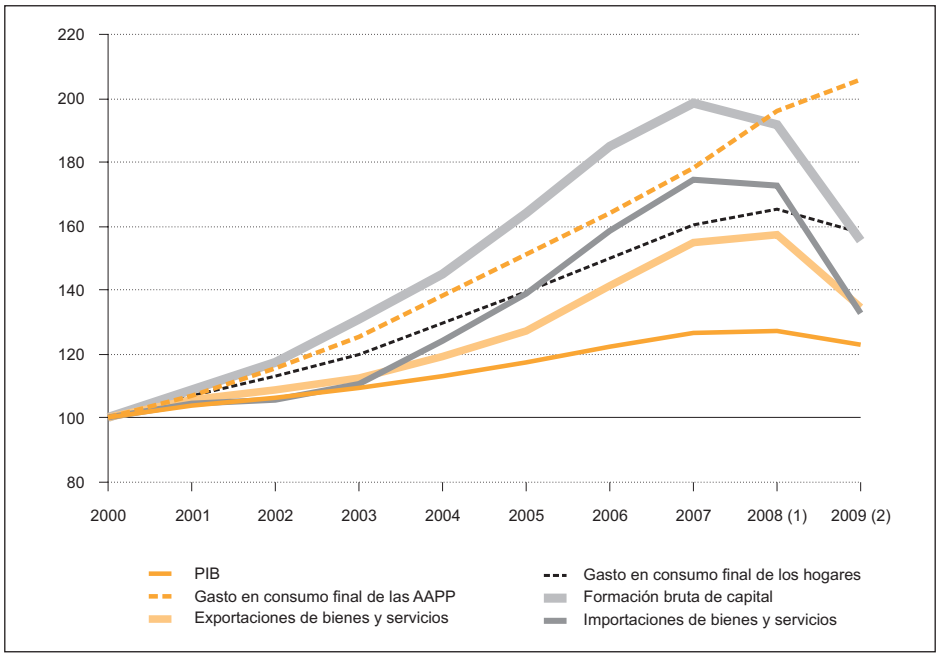
[4] Las medidas de política monetaria expansivas de revitalización de la economía después del 11-S, la crisis de las empresas punto.com, el uso de la contabilidad creativa en la valoración de los activos financieros, las retribuciones a corto plazo de los altos directivos en los Estados Unidos, etc., son algunos de sus indicios.

Gráfico 1 – Evolución del IPC y del deflactor implícito del PIB. En porcentajes de variación interanuales. 2000-2010



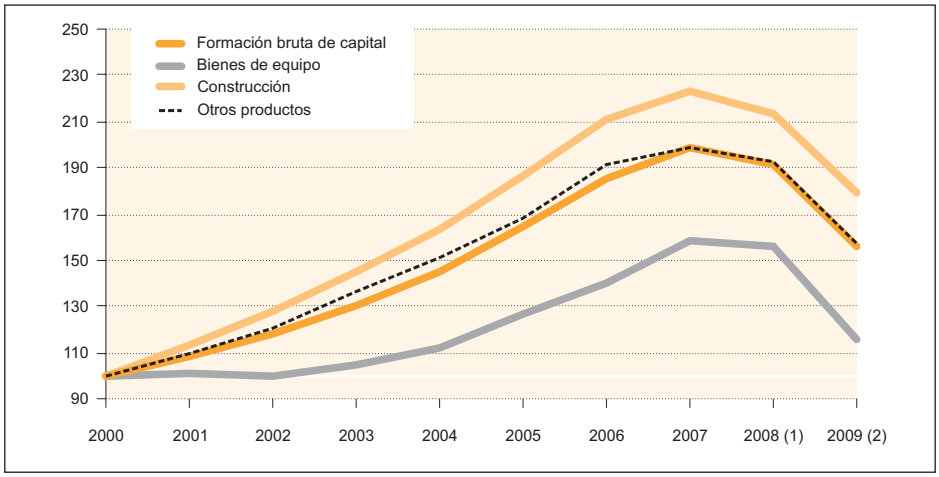
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE y Banco Mundial.

Gráfico 2 – Evolución del PIB y sus principales componentes a precios corrientes. En números índice. Base 2000 = 100. 2000-2009



Notas: (1) Datos provisionales. (2) Datos avance.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE.

Gráfico 3 – Evolución de la formación bruta de capital fijo por rúbricas. En números índice. Base 2000=100. 2000-2009



Notas: (1) Datos provisionales. (2) Datos avance.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE.

2010. Por su parte, la variación del deflactor del PIB (indicador de la evolución de los precios ligado a la producción más que al consumo) era del 3,3% para 2007, del 2,4 para 2008, del 0,6% en 2009 y del 1% en 2010.

La desaceleración económica constatada en 2007 resultó ligera (gráfico 2) y se produjo de manera escalonada. Si bien comenzó a verse afectado el consumo de los hogares (los consumidores empezaron a desconfiar ante los malos datos de salarios y desempleo), siguió creciendo el gasto de las Administraciones Públicas. La inversión en bienes de equipo se mantuvo, mientras que empezó a observarse una ligera desaceleración en la construcción debido a la disminución en el ritmo de construcción de infraestructuras (gráfico 3).

Estos mismos indicadores se repitieron a lo largo de 2008, si bien el crecimiento general del PIB fue sustancialmente menor (1,2%) y la desaceleración en la construcción se hizo más patente. Todo parecía indicar que estábamos ante un cambio de ciclo. Un cambio de ciclo en el que el mayor y más dramático ajuste iba a venir primero por la vía de la construcción residencial y posteriormente por la obra pública.

Esta impresión se confirmó en 2009, cuando la contracción del PIB llegó al 3,6%, destacando especialmente el descenso en la demanda interna. Por otra parte, la inversión en bienes de equipo y en construcción continuó cayendo, de manera incluso más acentuada. El descenso más acusado se experimentó en la construcción de vivienda nueva, mientras que se produjo un ligero repunte en la provisión de infraestructuras relacionadas con las

corporaciones locales y la alta velocidad ferroviaria. El gasto en consumo final de las Administraciones Públicas fue el único componente del PIB que continuó aumentando en 2009.

En definitiva, se observa un panorama marcado por el continuo descenso de los indicadores macroeconómicos desde 2007. Un retroceso que no parece haber tocado fondo aún, lo que acrecienta la incertidumbre de todos los ciudadanos ante el futuro próximo. Indudablemente, estas dudas se exacerban en el caso de las clases más desfavorecidas, entre las que se encuentran los inmigrantes.

2.2 Datos demográficos

En este apartado se aportan algunas pinceladas que permiten conocer las peculiaridades que presenta la población inmigrante que reside en nuestro país. Se estudiarán tres variables principalmente: distribución por sexo, por edad y por nacionalidad. Adicionalmente, se analizarán las diferencias que pueden existir entre el perfil de los empadronados (residentes en España, independientemente de que posean o no permiso de residencia) y los que han obtenido la nacionalidad española.

Empadronados

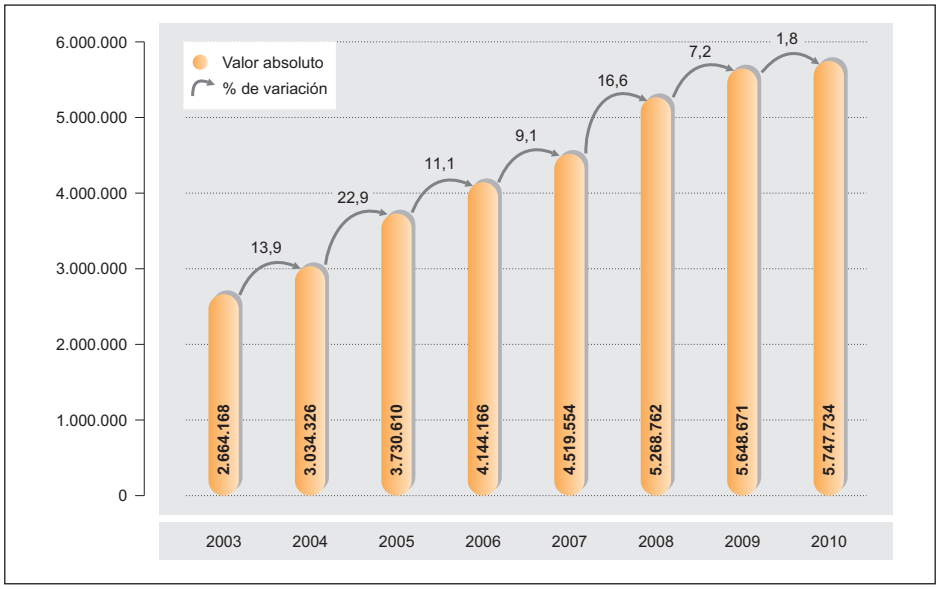
Se ha comentado ya que la migración que España recibe es económica y que la crisis afecta en gran medida a uno de los sectores más relevantes del mercado de trabajo español, la construcción, en el que se encuadran muchos inmigrantes. Sin embargo, si se observa la evolución de la población extranjera (gráfico 4), ésta ha experimentado un crecimiento importante, tanto entre 2007 y 2008 (16,6%) como entre 2008 y 2009 (7,2%). En 2010, la población extranjera empadronada continuó creciendo, si bien a un ritmo menor (1,8%) y en 2011, según los datos avance publicados por el INE, se produce por primera vez una disminución en el número de efectivos (–0,3%).

Sin embargo, este dato no tiene por qué traducirse literalmente en un descenso en el número de extranjeros. Por un lado, cada año se depuran las inscripciones padronales y se dan de baja los registros que no se hayan renovado durante dos años consecutivos[5]. Por otro, la obtención de la nacionalidad española por parte de ciudadanos extranjeros implica su desaparición del Padrón como extranjeros.

❑ **Distribución por sexo y nacionalidad**. La población extranjera empadronada sigue siendo mayoritariamente masculina, pues un 52,5% son hombres (tabla 1). Sin embargo, depende de la nacionalidad. Existen

[5] Las bajas padronales por no renovación fueron: 56.602 en 2006, 134.685 en 2007, 142.315 en 2008, 154.213 en 2009 y 163.515 en 2010.

Gráfico 4 – Evolución de la población extranjera empadronada. En valor absoluto y porcentaje de variación. 2003-2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE.

Tabla 1 – Población extranjera empadronada por sexo y nacionalidad. En valor absoluto y porcentaje. 2010

	Valor absoluto			Porcentaje			Porcentaje		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Rumania	437.637	393.598	**831.235**	52,6	47,4	**100**	14,5	14,4	14,5
Marruecos	454.752	299.328	**754.080**	60,3	39,7	**100**	15,1	11,0	13,1
Ecuador	197.775	201.811	**399.586**	49,5	50,5	**100**	6,6	7,4	7,0
Colombia	130.831	161.810	**292.641**	44,7	55,3	**100**	4,3	5,9	5,1
Bolivia	90.948	122.221	**213.169**	42,7	57,3	**100**	3,0	4,5	3,7
Bulgaria	91.211	78.341	**169.552**	53,8	46,2	**100**	3,0	2,9	2,9
China	84.814	73.430	**158.244**	53,6	46,4	**100**	2,8	2,7	2,8
Perú	69.087	71.095	**140.182**	49,3	50,7	**100**	2,3	2,6	2,4
UE-25	714.120	635.265	**1.349.385**	52,9	47,1	**100**	23,7	23,3	23,5
Resto de Europa	102.945	125.854	**228.799**	45,0	55,0	**100**	3,4	4,6	4,0
Estados Unidos y Canadá	14.127	14.523	**28.650**	49,3	50,7	**100**	0,5	0,5	0,5
Resto de América	301.228	413.224	**714.452**	42,2	57,8	**100**	10,0	15,1	12,4
Resto de África	219.077	86.212	**305.289**	71,8	28,2	**100**	7,3	3,2	5,3
Resto de Asia	107.658	51.744	**159.402**	67,5	32,5	**100**	3,6	1,9	2,8
Oceanía	1.368	1.167	**2.535**	54,0	46,0	**100**	0,0	0,0	0,0
Apátridas	357	176	**533**	67,0	33,0	**100**	0,0	0,0	0,0
Total	**3.017.935**	**2.729.799**	**5.747.734**	**52,5**	**47,5**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Padrón municipal de habitantes a 1 de enero de 2010*.

colectivos muy masculinizados; entre las nacionalidades más representadas destacan los marroquíes (60,3% de hombres). La pauta contraria se da especialmente entre los latinoamericanos (55,3% de mujeres de Colombia, 57,3% de Bolivia).

Más de la mitad de los empadronados extranjeros pertenece a ocho nacionalidades, todas ellas de países menos desarrollados que el nuestro. Concretamente, rumanos (14,5%), marroquíes (13,1%), ecuatorianos (7%), colombianos (5,1%), bolivianos (3,7%), búlgaros (2,9%), chinos (2,8%) y peruanos (2,4%). Nótese que tan sólo dos de los colectivos son de países de la UE ampliada[6]. Del conjunto de los países latinoamericanos proviene el 30,6% de los inmigrantes que residen en España.

❑ **Una migración joven**. Además, este colectivo rejuvenece en el presente, y también en un futuro inmediato, a la población española. Dos datos suelen señalarse para avalar esta afirmación: las edades que predominan en la migración (gráfico 5) y los nacimientos de madres extranjeras. El primero es un dato importante, pues la población extranjera menor de 45 años representa el 77,5% del total de los inmigrantes. Si se observa el tramo de edad entre 15 y 44 años, representa el 63% de todos los inmigrantes. En el caso de la población española, estos porcentajes descienden al 55,6% entre los menores de 45 años y al 40,8% en el grupo de 15 a 44 años.

Por otra parte, los mayores de 65 años suponen el 5,4% del total de los extranjeros, mientras que los españoles en ese mismo tramo de edad representaban el 18,5%.

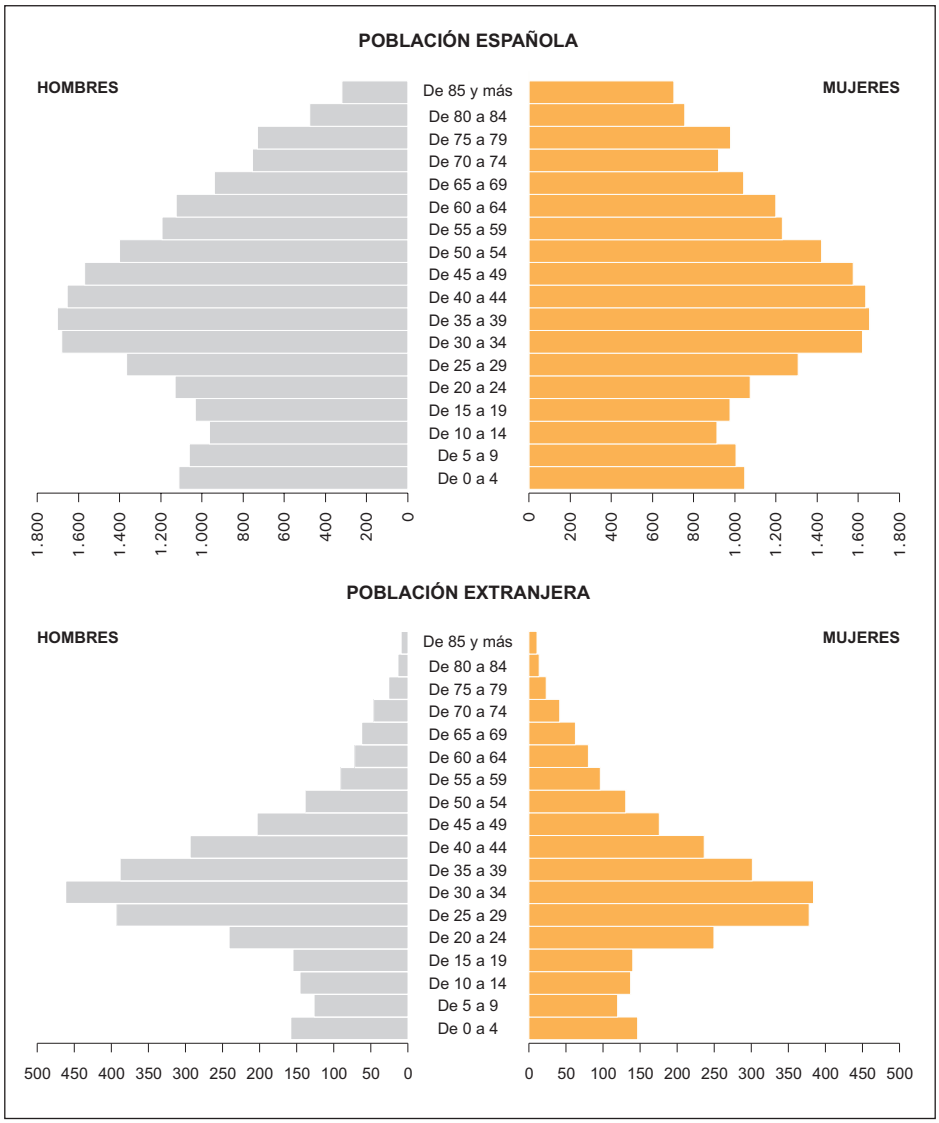
Respecto al número medio de nacimientos de madres extranjeras y madres españolas, éste ha sido relevante años atrás, cuando el número medio de hijos de las madres extranjeras era mucho más alto que el de las españolas (2,05 frente a 1,21 en 2002). Sin embargo, aunque siempre ha sido más alto el número medio de hijos de las madres extranjeras, esta tasa descendió en 2006, subió ligeramente en 2007 y 2008 y volvió a bajar en 2009 y 2010. Como se señaló al principio, la crisis y la adaptativa asunción de las pautas de la sociedad receptora pueden explicar estos datos.

Nacionalizados

Otra cuestión relevante para conocer a la población extranjera en España en estos tiempos de crisis es el análisis de las concesiones de nacionalidad en estos últimos años. Entre 2002 y 2009 se nacionalizaron 427.446 personas (tabla 2). Un 64,7% (276.593) fueron ecuatorianos, colombianos,

[6] A uno de enero de 2010, el número de empadronados correspondiente a la UE-15 era de 1.208.359, lo que suponía un 21% del total de extranjeros residentes en España. Dado que el nivel de desarrollo de estos países es igual o superior a España y que sus nacionales ocupan en general puestos medio-altos en la sociedad, se ha omitido deliberadamente su cómputo al hacer referencia a los inmigrantes.

Gráfico 5 – Población empadronada por sexo, nacionalidad y grupos de edad. En miles. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Padrón municipal de habitantes a 1 de enero de 2010*.

marroquíes y peruanos, algunos de los colectivos más antiguos. Dicho de otra manera, desde 2002 a 2009, 111.678 ecuatorianos, 73.105 colombianos, 52.381 marroquíes y 39.429 peruanos dejaron de aparecer en las estadísticas de extranjeros. El proyecto migratorio de asentamiento se confirma.

Por abundar en la magnitud de este asunto: a los casi 400.000 ecuatorianos empadronados a uno de enero de 2010 hay que añadir los casi

Tabla 2 – Evolución de las concesiones de nacionalidad por residencia. 2002-2009

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Ecuador	1.173	1.951	6.370	10.031	19.477	21.371	25.536	25.769	111.678
Colombia	1.267	1.802	4.194	7.334	12.720	13.852	15.409	16.527	73.105
Marruecos	3.111	6.827	8.036	5.555	5.690	7.864	8.615	6.683	52.381
Perú	3.117	2.932	3.958	3.645	4.713	6.490	8.206	6.368	39.429
Resto de nacionalidades	13.142	13.044	15.777	16.264	19.739	22.233	26.404	24.250	150.853
Total	**21.810**	**26.556**	**38.335**	**42.829**	**62.339**	**71.810**	**84.170**	**79.597**	**427.446**
% de las 4 nacionalidades respecto al total	**39,7**	**50,9**	**58,8**	**62,0**	**68,3**	**69,0**	**68,6**	**69,5**	**64,7**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Trabajo e Inmigración: *Anuario estadístico de inmigración*, varios años.

100.000 que han obtenido ya la nacionalidad para tener una verdadera estimación del número de residentes de este país en España; a los 300.000 colombianos, 73.000 ciudadanos más; a los 140.000 peruanos se les suman 40.000 más; y a los tres cuartos de millón de marroquíes, algo más de 50.000 personas.

Hay que constatar que no todos los colectivos migrantes tienen las mismas posibilidades para acceder a la nacionalidad española. Esto posiblemente condicione los retornos (al menos los temporales) en una situación de crisis prolongada. Es de suponer que aquellos con nacionalidad española pueden adoptar el retorno temporal como estrategia de supervivencia antes que los que pueden perder sus derechos adquiridos de residencia en el caso de abandonar el país.

3. Migrantes en tiempo de crisis

Una vez estudiadas las peculiaridades de los extranjeros que configuran la inmigración económica a España, hay que centrarse en el comportamiento de este colectivo en un entorno de crisis.

Dado que se está hablando de una migración económica, la primera cuestión que se abordará será la referida al mercado laboral, tanto desde su vertiente *positiva* (el trabajo) como de su cara *negativa* (el paro). A continuación, se tocará un tema directamente derivado del mercado laboral, las remesas, ya que estos migrantes se encuentran en España para conseguir mejorar las condiciones de vida de sus familias o para asegurarse un futuro en sus lugares de origen. En este sentido, cobra un indudable protagonismo la canalización de los ahorros a través de las remesas enviadas a sus lugares de procedencia.

Otros aspectos que discurren en paralelo a la situación laboral de los migrantes son la educación de los hijos (en el caso de que sus circunstan-

cias personales les hayan permitido reagrupar a la familia) y las condiciones de la vivienda (que tendrán mucho que ver con la calidad del puesto de trabajo).

El análisis se cierra con una referencia al retorno, pues éste inevitablemente se convierte en muchas ocasiones en el fin de una aventura migratoria abortada por la crisis.

3.1 Mercado de trabajo

En el *Informe España 2006* se hacía una descripción general del mercado de trabajo y de su relación con la inmigración. Su estructura básica no ha variado en estos años. Sin embargo, se anunciaba entonces que la consideración de la inmigración como mano de obra complementaria a la española, funcional en períodos de bonanza y crecimiento sostenido, podría ser puesta en cuestión en tiempos de crisis[7].

Debe destacarse que tanto nacionales como extranjeros se incorporan a un mercado de trabajo con unas peculiaridades muy marcadas: débil oferta de empleo (acentuada desde 2007); elevado desempleo juvenil; escasez de contratos indefinidos; alto nivel de accidentes laborales; y una elevada tasa de temporalidad (un tercio de los trabajadores con contrato temporal, más del doble de la media europea), centrada en determinados sectores (turismo, agricultura y construcción) y colectivos (mujeres, jóvenes, trabajadores poco cualificados e inmigrantes).

En primer lugar, se aborda el análisis de los trabajadores inmigrantes –a través de los datos de afiliación a la Seguridad Social– para a continuación tratar el tema del desempleo.

Afiliados a la Seguridad Social: evolución

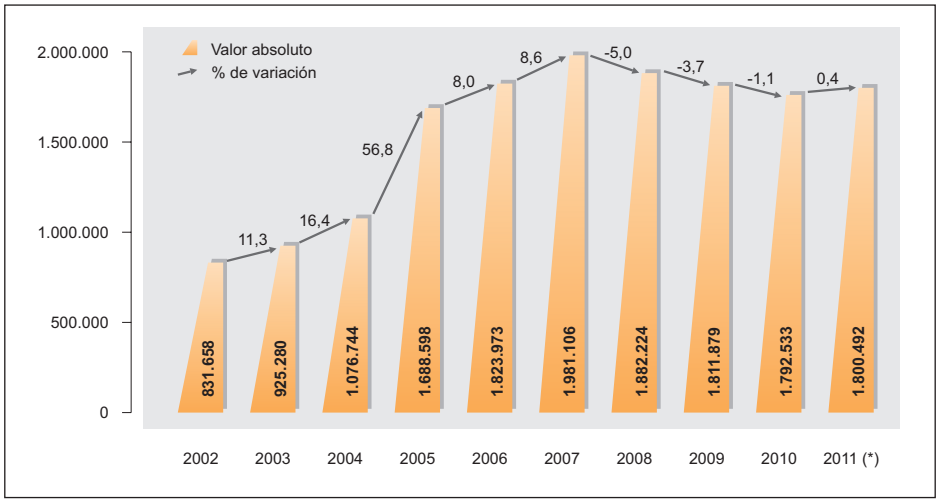
❑ **Número de afiliados**. A 31 de diciembre de 2010 había 17.478.095 trabajadores afiliados a la Seguridad Social, de los que un 10,3% eran extranjeros. Tanto entre los trabajadores españoles como entre los extranjeros predominan los hombres, ya que representan el 54,8% y el 56,3%, respectivamente.

Si se observa la evolución del número de afiliados extranjeros a la Seguridad Social (gráfico 6), se constata que discurre de manera paralela, y con un año de retraso, a la evolución de los indicadores macroeconómicos. Efectivamente, el número de afiliados extranjeros asciende desde 2002 y alcanza su punto más alto en mayo de 2008, con 2.145.901 personas. A par-

---

[7] Fundación Encuentro (2006): "Inmigración y mercado de trabajo", en *Informe España 2006*. Madrid.

Gráfico 6 – Evolución de los extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social. En valor absoluto y porcentaje de variación. Datos a 31 de diciembre de cada año. 2002-2011



(*) Datos a 31 de agosto.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

tir de entonces comienza un sistemático descenso que sólo se rompe en los meses de la campaña estival. El número de afiliados en diciembre de 2010 era de 1.792.533.

Si se compara el número de afiliados con los residentes legales en edad de trabajar[8] (tabla 3), se comprueba que esta ratio ha sufrido un drástico descenso en el período analizado.

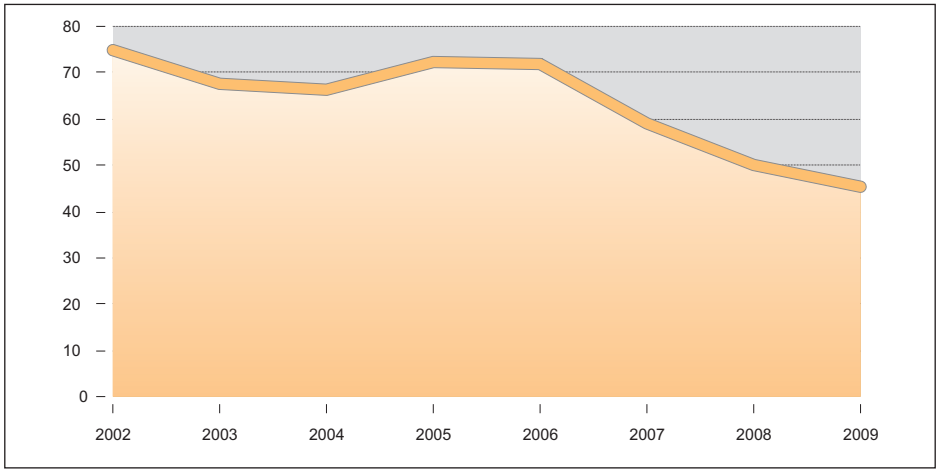
Tabla 3 – Evolución de los extranjeros con permiso de residencia y de los extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social. A 31 de diciembre de cada año. 2002-2009

	Residentes de 15 a 64 años	Afiliados de 16 a 64 años
2002	1.104.395	828.679
2003	1.367.802	921.882
2004	1.621.308	1.072.925
2005	2.327.855	1.683.897
2006	2.530.177	1.818.621
2007	3.352.443	1.975.179
2008	3.754.385	1.876.076
2009	3.997.223	1.805.587

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Trabajo e Inmigración, *Anuario estadístico de inmigración*, varios años; y datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

[8] Esta comparación no es del todo exacta, pues las estadísticas de residentes legales se agrupan en intervalos de cinco años. En España, la edad mínima requerida para trabajar es 16 años. Así, los afiliados tienen 16 y más años, mientras que los residentes son de 15 y más años.

Gráfico 7 – Evolución del porcentaje de extranjeros de 16 a 64 años afiliados en alta laboral a la Seguridad Social respecto a los extranjeros de 15 a 64 años con permiso de residencia. A 31 de diciembre de cada año. 2002-2009



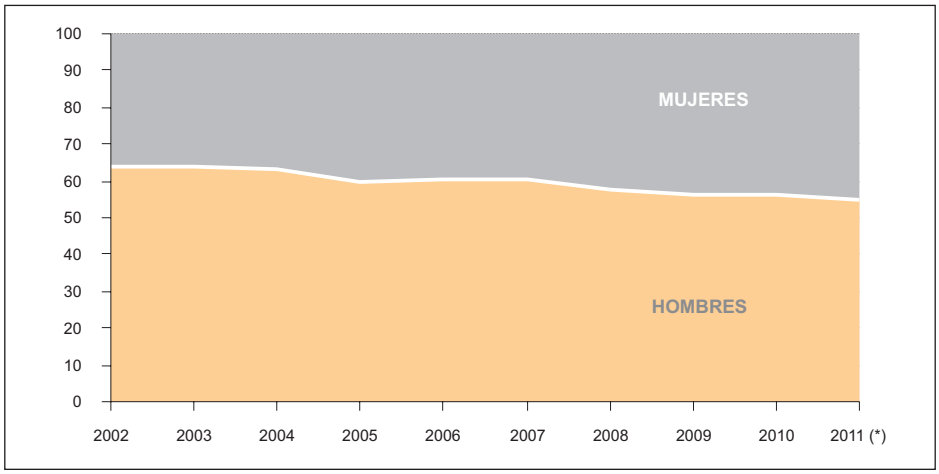
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Trabajo e Inmigración, *Anuario estadístico de inmigración*, varios años; y datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Así, mientras que el 75% de la población con residencia legal en edad de trabajar se encontraba afiliada en 2002, este porcentaje era del 45,2% a finales de 2009, último año en el que resulta posible hacer la comparación (gráfico 7). Esto nos lleva a considerar, por un lado, la caída en las contrataciones y el aumento del paro y, por otro, la inevitable entrada de muchos trabajadores en la economía sumergida (la explicación de estos dos hechos puede verse afianzada con el repunte de afiliados que tiene lugar en 2006 tras la regularización extraordinaria de 2005). Pero también se debe tener en cuenta que algunos de los emigrantes jóvenes puedan encontrarse en su etapa de estudios[9]. Por lo tanto, y aunque la migración es tradicionalmente económica, los datos de residencia legal, actividad y afiliaciones a la Seguridad Social dan pie a otras interpretaciones. Surge una migración asentada, cuyo proyecto migratorio va más allá del trabajo, incluyendo la reagrupación familiar, el estudio de los hijos y un incipiente aumento en el número de jubilados.

❑ **Evolución por sexo**. En cuanto a las características de los extranjeros afiliados, aunque tradicionalmente han predominado los hombres (re-

[9] Durante el Consejo de Ministros de Educación, Juventud, Cultura y Deporte de la Unión Europea, Mario Bedera, Secretario de Estado de Educación, ha confirmado que el abandono temprano (la población entre 18 y 24 años que titula en ESO y no continúa formándose) se ha reducido del 31,2% de 2009 al 28,4% de 2010. Es decir, una reducción de 2,8 puntos en el último año. Con este dato se podría inferir que, en un escenario de crisis, los jóvenes inmigrantes demoran su salida al mercado laboral y siguen estudiando. Véase http://www.educacion.gob.es/horizontales/prensa/notas/2011/05/abandono.html

Gráfico 8 – Evolución de los extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social por sexo. En porcentaje. Datos a 31 de diciembre de cada año. 2002-2011



(*) Datos a 31 de agosto.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

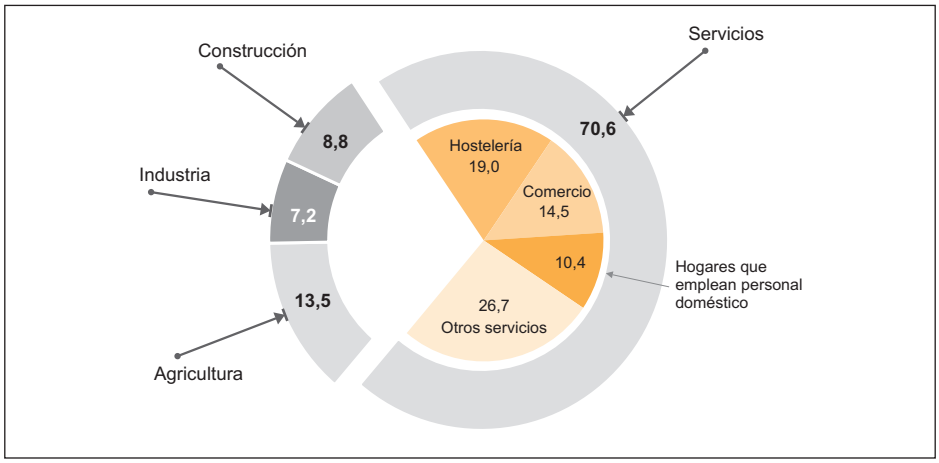
cuérdese que también es así entre los empadronados), ha aumentado el peso específico de las mujeres, pues si en 2002 los hombres representaban un 63,9% del total de los afiliados, en 2011 ese porcentaje había caído hasta el 55,3% (gráfico 8).

La explicación de este hecho puede encontrarse en la propia evolución del mercado de trabajo. Ya se ha comentado que el sector de la construcción ha sido el motor de la economía española durante décadas, y un indudable nicho laboral para los trabajadores extranjeros hombres. La pérdida de volumen del sector puede haber motivado el descenso en el número de afiliados. Por otra parte, con la crisis y la pérdida de empleo en muchos sectores, el servicio doméstico (nicho femenino inmigrante por antonomasia) se ha convertido en un refugio para muchas mujeres que antes trabajaban en otros sectores. El acceso de la mujer inmigrante al empleo se precariza, pero no desciende tan acusadamente.

❑ **Sectores de ocupación**. En cuanto a la distribución sectorial de los afiliados extranjeros, prácticamente las tres cuartas partes trabajan, y han venido trabajando desde 2002, en construcción, servicio doméstico, agricultura, hostelería, comercio y, en menor grado, en industria. La composición porcentual en agosto de 2011, ya con la aguda crisis del sector de la construcción, se observa en el gráfico 9.

Del total de los afiliados extranjeros, un 13,7% trabaja por cuenta propia, frente al 19% de los afiliados españoles. Este porcentaje ha descendido paulatinamente desde el año 2000, cuando llegaba al 17,1%.

Gráfico 9 – Extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social por sectores de actividad. En porcentaje. 2011



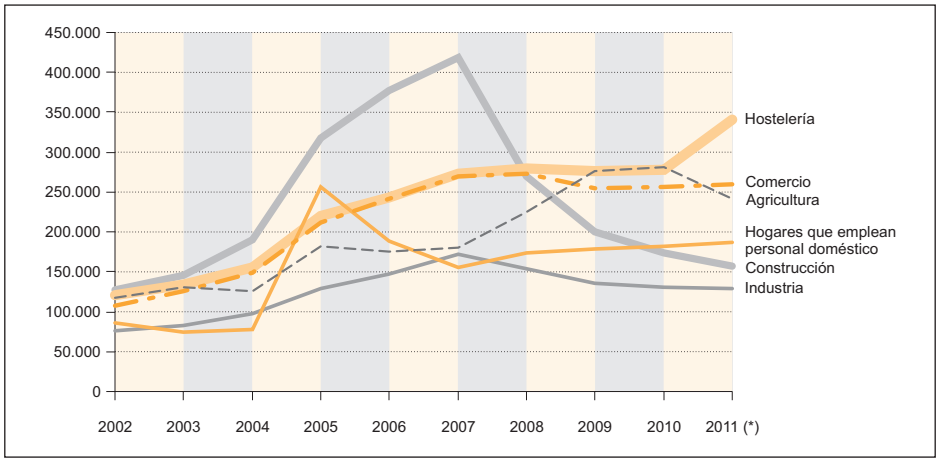
Nota: No incluye los no clasificables. Datos a 31 de agosto.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

En cuanto a la evolución en el tiempo (gráfico 10), el crecimiento imparable de la construcción se observa con claridad hasta 2007, cuando un 21,1% de los extranjeros afiliados trabajaba en el sector, al igual que el brusco descenso a partir de ese mismo año. Similar comportamiento tiene, por razones obvias, el sector industrial.

También llama la atención lo que podría denominarse "nichos refugio": el servicio doméstico, la agricultura y el comercio. El primero tuvo una evolución negativa entre los años 2002-2004, repuntó bruscamente en 2005 y volvió a descender hasta 2007[10]. Desde ese año, ha experimentado un crecimiento sostenido. La agricultura sigue una evolución muy parecida al servicio doméstico. Evidentemente, en ambos casos se trata de trabajos extremadamente duros, con remuneraciones poco atractivas, que se suelen abandonar cuando aparecen posibilidades de empleo en otros sectores con mejores condiciones laborales. En cuanto al comercio, el paulatino aumento de afiliados al sector podría indicar que los migrantes han buscado esta vía de escape. Téngase en cuenta que los trabajos que pueden desempeñarse en esta rama de actividad son variados en cuanto a responsabilidad y cualificación. Evidentemente, los ocupados por los migrantes suelen ser los peor retribuidos.

[10] El proceso de normalización extraordinaria emprendido en 2005 por el Gobierno español permitió que aflorarán muchos trabajadores irregulares del servicio doméstico, lo que ocasionó un gran aumento de afiliaciones en este sector. Téngase en cuenta que, por las peculiaridades de este régimen especial, es una vía muy *flexible* de entrada al mercado de trabajo.

Gráfico 10 – Evolución de los extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguriad Social por sectores de actividad. Datos a 31 de diciembre. 2002-2011



(*) Datos a 31 de agosto.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Por último, la hostelería parece haberse mantenido a pesar de la crisis. En este caso, es indudable la influencia de la coyuntura actual internacional (especialmente la de los tradicionales destinos turísticos del Mediterráneo), que lleva a que España sea considerada un destino turístico seguro.

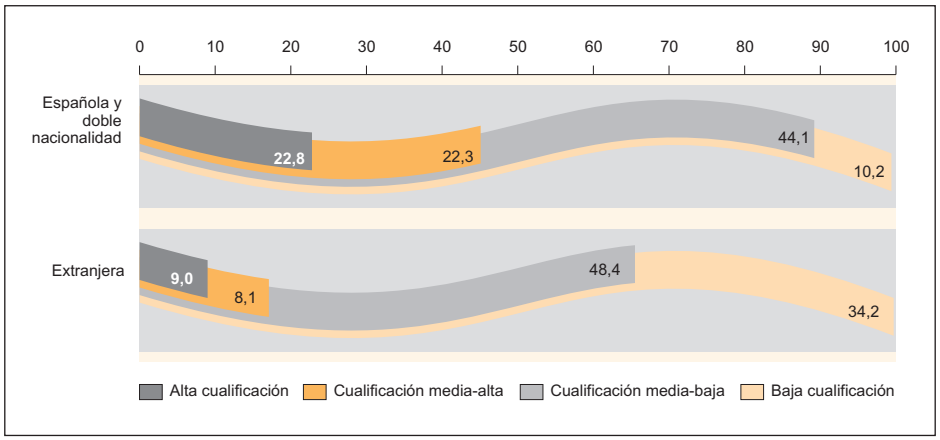
Si se analiza ahora la calidad de los empleos que tienen los extranjeros comparados con los de los españoles (gráfico 11), y según los datos de la EPA, un 22,8% y un 22,3% de los españoles ocupaban en 2010 trabajos de cualificación alta y media alta, en ese orden. En el caso de los extranjeros, estos porcentajes eran del 9% y del 8,1%, respectivamente. Un 48,4% de los extranjeros trabajaba en puestos de cualificación media-baja y un 34,2% en puestos de trabajo de baja cualificación. Estos porcentajes para los españoles eran del 44,1% y del 10,2%, respectivamente[11].

Paro

A finales de 2002 había 2.211.800 parados en la economía española. Esta cifra ha aumentado de manera significativa hasta alcanzar los 4.696.600

[11] La "calidad" de las ocupaciones se ha obtenido de la siguiente manera: los puestos considerados "altos" engloban las categorías de "Directores y gerentes" y "Técnicos y profesionales científicos e intelectuales"; los medio-altos incluyen "Técnicos y profesionales de apoyo" y "Empleados contables, administrativos y otros empleados de oficina"; los medio-bajos son "Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores", "Trabajadores cualificados en el sector agrícola, ganadero, forestal y pesquero", "Artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras y la construcción (excepto operadores de instalaciones y maquinaria)" y "Operadores de instalaciones y maquinaria y montadores". Los puestos más bajos corresponden a "Ocupaciones elementales".

Gráfico 11 – Ocupados por nivel de cualificación y nacionalidad. En porcentaje. 2011



Nota: El resto corresponde a las ocupaciones militares.

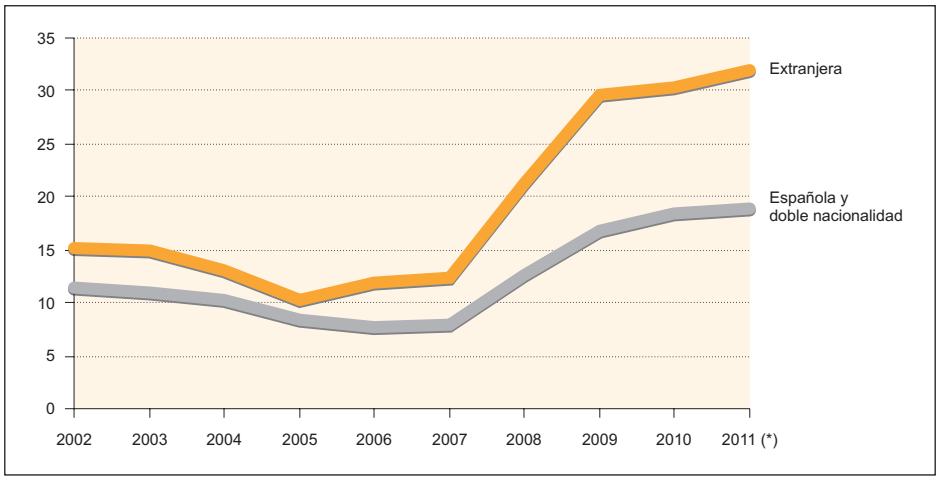
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, segundo trimestre de 2011.

en el cuarto trimestre de 2010. Esto supone una tasa de paro del 20,3%, que se desagrega en un 30,4% para los extranjeros (15,2% en 2002) y un 18,5% para los españoles (11,4% en 2002)[12]. Hay que indicar que la tasa de paro en España descendió para los nacionales españoles entre 2002 y 2006, mientras que en el caso de los extranjeros la disminución llegó hasta 2005 (gráfico 12); en el período 2005-2007 se observa un ligero repunte y ya en 2008 un drástico aumento de 8,9 puntos porcentuales.

❑ **Distribución por sexo y nacionalidad**. La tasa de paro varía sustancialmente en función del sexo y la nacionalidad. Así, en 2010, los latinoamericanos presentaban una tasa del 25,7% y los ciudadanos de la UE (entre los que se encuentran búlgaros y rumanos) del 29%, mientras que los nacionales de los países englobados en el grupo "resto del mundo" (fundamentalmente africanos y asiáticos) llegaban al 43% (gráfico 13). Por su parte, la tasa de paro masculina era del 20%, 17,8% para los españoles y 32% para los extranjeros (41,4% para "resto del mundo", cercana al 30% para el resto de las nacionalidades). La tasa de paro femenina ascendía al 20,8%, 19,3% para las españolas y 28,6% para las extranjeras (47% entre las de "resto del mundo", 22,5% entre las latinoamericanas y 30,6% entre las europeas).

[12] La tasa de actividad en el cuarto trimestre de 2010 era del 57,7% para los españoles y del 76,2% para los extranjeros, casi 20 puntos porcentuales superior en el caso de éstos. Este dato corrobora la característica económica de nuestra inmigración. Mientras que se observa un cierto crecimiento en la tasa de actividad de los españoles (fruto fundamentalmente de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo), la de los extranjeros es más errática, con una ligera tendencia al alza en los últimos años.

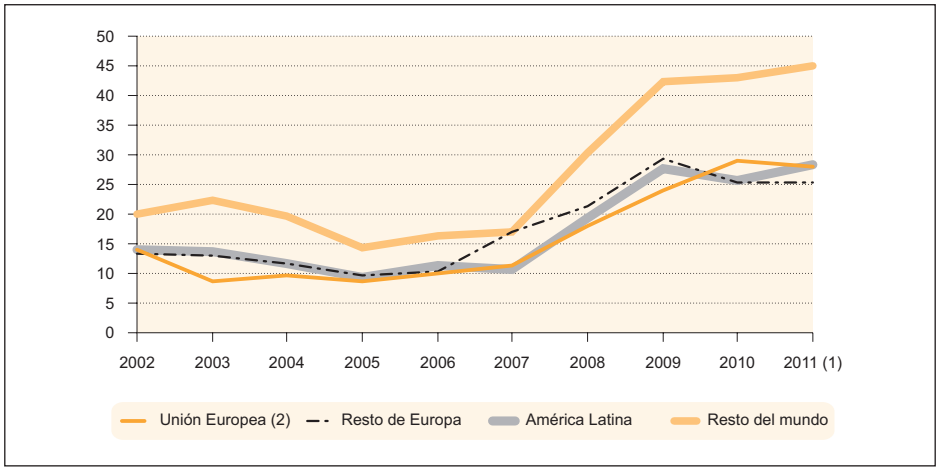
Gráfico 12 – Evolución de la tasa de paro por nacionalidad. 2002-2011



(*) Datos del segundo trimestre.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

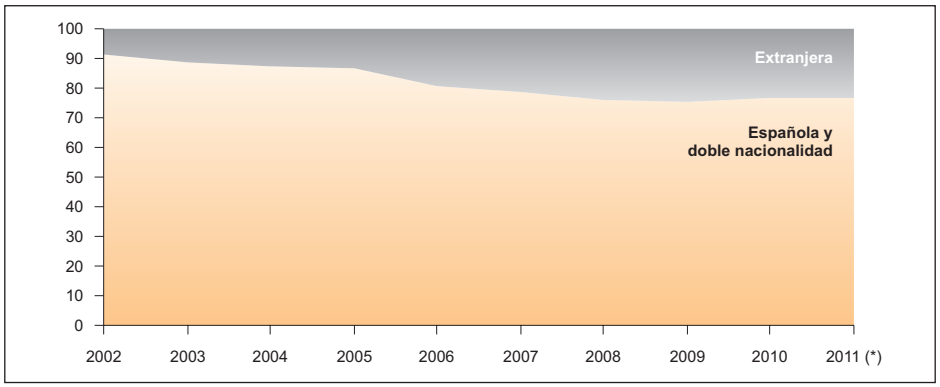
Es interesante destacar que las mujeres latinoamericanas presentan una tasa de paro considerablemente menor que la de los hombres de sus mismas nacionalidades. Este fenómeno se viene dando a partir de 2008 y es consecuencia de la crisis, con la brusca caída del sector masculino por antonomasia, la construcción. Por el contrario, el nicho femenino, el servicio doméstico, se configura como refugio de las trabajadoras latinoamericanas.

Gráfico 13 – Evolución de la tasa de paro de los extranjeros por nacionalidad. 2002-2011



Notas: (1) Datos del segundo trimestre. (2) De 2002 a 2004, UE-15; en 2005 y 2006, UE-25; y desde 2007, UE-27.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Gráfico 14 – Evolución de los parados por nacionalidad. En porcentaje. 2002-2011

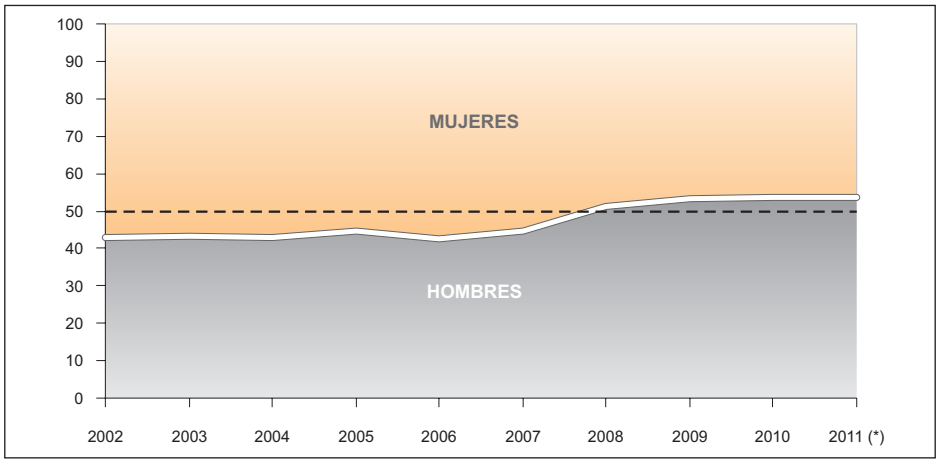


(*) Datos del segundo trimestre.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Del total de los trabajadores desempleados, el porcentaje de extranjeros no llegaba al 10% en 2002 (gráfico 14). Sin embargo, en 2010, suponían un 23% del total de los parados, 1.095.300 personas. Del total de desempleados, el 45,8% eran mujeres. Estos porcentajes eran del 46,2% en el caso de los trabajadores españoles parados y del 43,8% entre los extranjeros. Un 25% de los hombres parados son extranjeros; este porcentaje es del 23% para las mujeres.

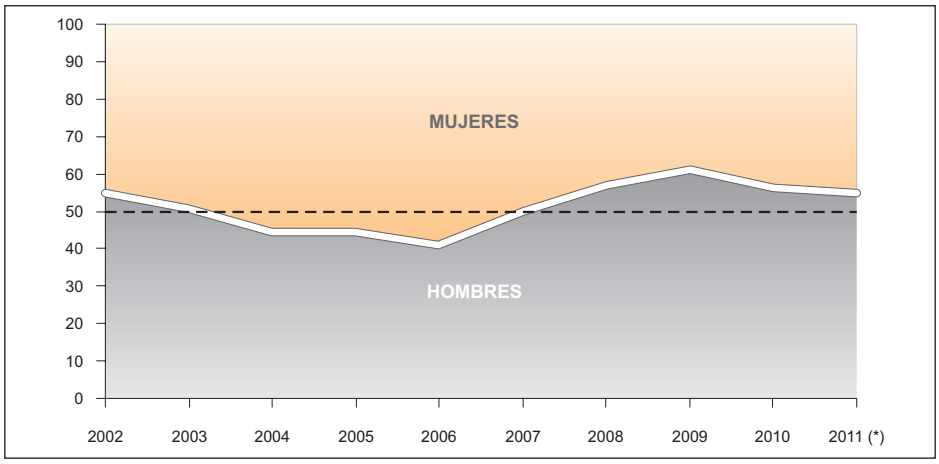
Tanto en el caso de los españoles como de los extranjeros, el número de mujeres en paro, tradicionalmente más elevado, es ahora menor que el de

Gráfico 15 – Evolución de los parados españoles y de doble nacionalidad por sexo. En porcentaje. 2002-2011



(*) Datos del segundo trimestre.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

Gráfico 16 – Evolución de los parados extranjeros por sexo. En porcentaje. 2002-2011



(*) Datos del segundo trimestre.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

los hombres (gráficos 15 y 16). La explicación anterior sobre el sector de la construcción (que fundamentalmente ofrece trabajo a hombres, españoles y extranjeros) es de nuevo válida aquí.

Respecto a la distribución porcentual de los parados por nacionalidades, un 36,7% pertenece a América Latina y el 30,4% a la categoría "resto del mundo" (fundamentalmente africanos y asiáticos). Por sexo, el 34% de los hombres extranjeros parados son latinoamericanos y el 36,8% del grupo "resto del mundo". Para las mujeres, estos porcentajes son del 40,1% y del 22,3%, respectivamente.

❑ **Modalidades de percepción de la prestación por desempleo**. Un dato revelador de la situación de los trabajadores inmigrantes en tiempos de crisis se obtiene a través del análisis de la evolución del tipo de protección por desempleo percibido y de su comparación con los parados españoles.

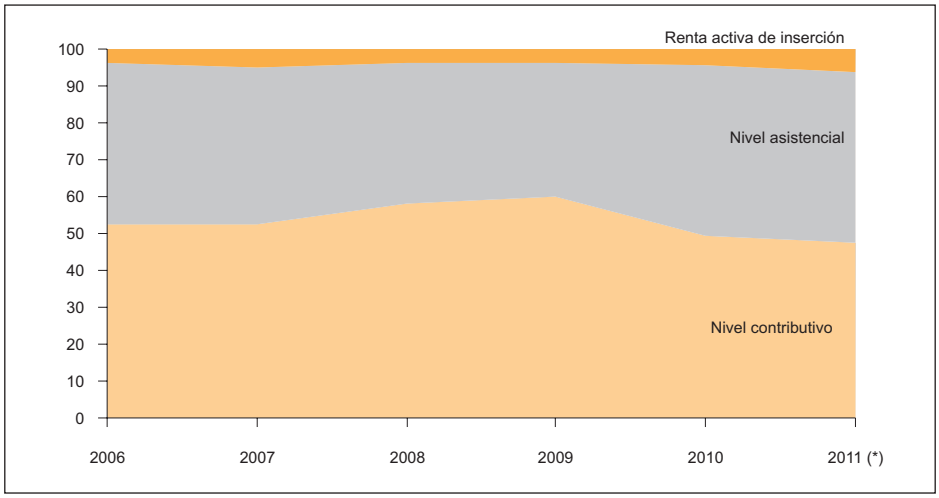
Existen tres tipos de prestaciones por desempleo:

— La prestación contributiva, para personas que hayan perdido su empleo y hayan cotizado a la Seguridad Social más de 360 días.

— La prestación asistencial, para los desempleados que han agotado la prestación contributiva por desempleo o para los que no han percibido dicha prestación, pero se encuentran en supuestos de especial necesidad (mayores de 45 años con responsabilidades familiares).

— La renta activa de inserción, destinada a colectivos con ingresos inferiores al 75% del SMI, con especial dificultad para encontrar em-

Gráfico 17 – Evolución de los beneficiarios españoles de prestaciones por desempleo por tipo de prestación. En porcentaje. 2006-2011



Nota: Datos de medias anuales. (*) Media de enero a agosto.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir Ministerio de Trabajo e Inmigración, *Boletín de estadísticas laborales*, varios números.

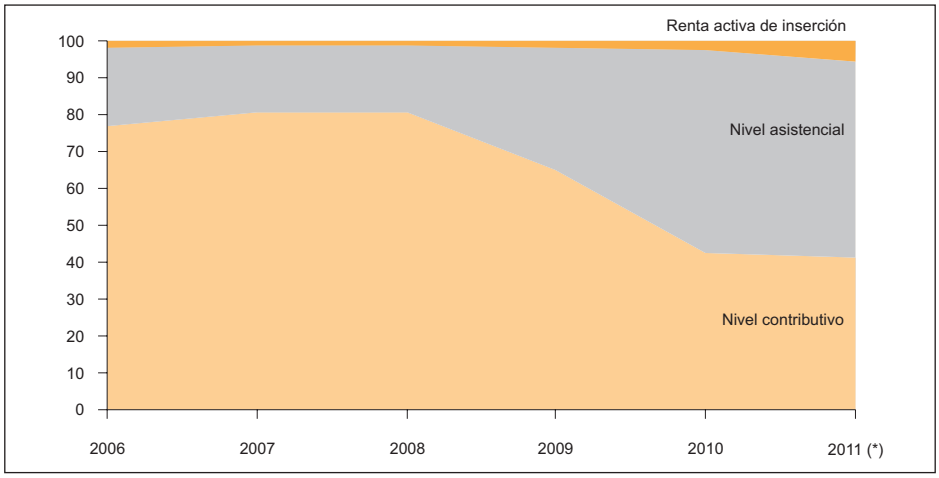
pleo y en situación de necesidad económica. El programa incluye medidas para ayudar a incorporarse al mercado laboral.

Si se analiza la evolución de la distribución de los parados españoles en función del tipo de prestación (gráfico 17), se observa que el perfil del perceptor se ha mantenido relativamente estable a lo largo de los últimos años: aproximadamente un 50% percibe la prestación contributiva, un 45% la asistencial y un 5% la renta activa de inserción.

Matizando ligeramente esta tendencia, se aprecia un ligero ascenso en la percepción contributiva en los años 2008 y 2009, motivado por la incorporación de nuevos parados a partir de 2007. Desde 2010 aumenta el porcentaje de perceptores de la contribución asistencial, lo que hace pensar que se trata de muchos de los parados incorporados desde 2007 que agotaron su prestación contributiva. Destaca el elevado número de españoles que reciben la prestación asistencial, sostenido a lo largo del tiempo.

El comportamiento de los inmigrantes en función del tipo de prestación es bien distinto y muy ilustrativo del diferente perfil laboral y vital de este colectivo (gráfico 18). La gran mayoría percibía la prestación contributiva hasta pasado el año 2009. Es decir, o encontraban trabajo con relativa rapidez o no podían alegar las circunstancias requeridas para acceder a la prestación asistencial. A partir de ese año se observa, sin embargo, un notable incremento (que continúa hasta el momento) en el porcentaje de perceptores adscritos a la prestación asistencial.

Gráfico 18 – Evolución de los beneficiarios extranjeros de prestaciones por desempleo por tipo de prestación. En porcentaje. 2006-2011



Nota: Datos de medias anuales. (*) Media de enero a agosto.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir Ministerio de Trabajo e Inmigración, *Boletín de estadísticas laborales*, varios números.

Por lo tanto, las circunstancias que se observan más levemente en el caso de los parados españoles han afectado más a la población inmigrante. El número de perceptores inmigrantes de la prestación asistencial era pequeño hasta el año 2008 (18,1%, frente al 37,8% de los españoles). Este hecho puede ayudar a desmontar el mito de que los inmigrantes están eternamente subsidiados.

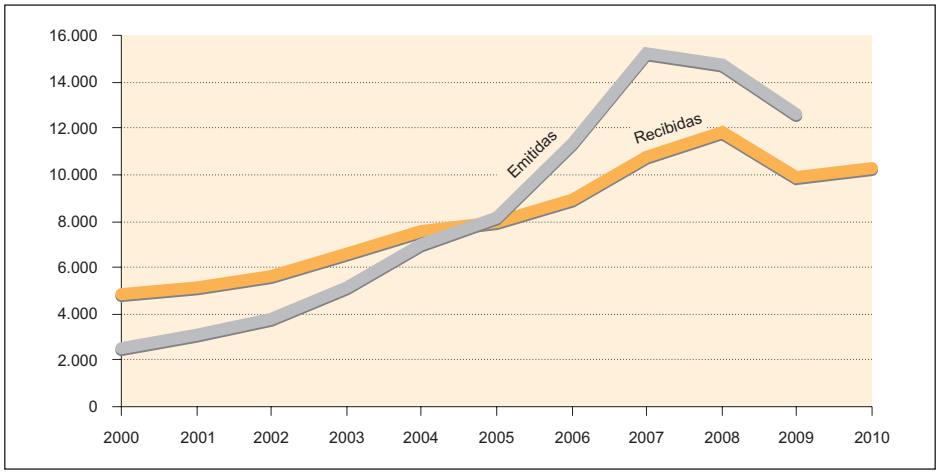
3.2 Remesas

La evolución de las remesas emitidas y recibidas en España se contempla en el gráfico 19. Llama la atención que España, país receptor de inmigrantes desde la última década del siglo XX, mantiene unos flujos de entrada superiores a los de salida hasta 2005. Sólo a partir de ese momento las remesas recibidas superan a las emitidas.

En cuanto a la evolución a lo largo del tiempo, se observa una tendencia creciente hasta 2007 en el caso de las remesas enviadas, que se prolonga hasta 2008 en el caso de las remesas recibidas. Entre 2008 y 2009 se produjo una caída tanto de los envíos como de la recepción (–14,3% y –16,1%, respectivamente)[13], lo que, en el caso de las remesas enviadas por

[13] En el ámbito mundial, el descenso de las remesas fue del 12% en 2009, siendo especialmente intensa la caída en Latinoamérica. Por su parte, la cantidad media remitida por los inmigrantes residentes en España se habría reducido notablemente. Puede recabarse más información en Orozco, M. (2010): *Migrant Remittances Newsletter*, vol. 7, n. 1. USAID.

Gráfico 19 – Evolución de las remesas de trabajadores recibidas y emitidas en España. En millones de dólares estadounidenses corrientes. 2000-2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de UNCTAD.

los inmigrantes, es un claro reflejo de la crisis. Dos factores que ya han sido comentados en estas páginas parecen haber influido en la reducción: en primer lugar, el significativo descenso de la ocupación de los extranjeros y, en segundo, la contención de los flujos de entrada de inmigrantes.

Por lo que se refiere a la composición geográfica de los principales destinos receptores de remesas y su evolución, la tabla 4 aporta datos desde 2003. Lo primero que llama la atención es que han aumentado mucho las nacionalidades que participan en la emisión de remesas: los nueve primeros países se distribuían algo más del 85% de las transacciones en 2004, porcentaje que se redujo al 64,2% en 2010.

Colombia es el país que recibe el mayor porcentaje de las remesas emitidas desde España, aunque su participación se ha ido reduciendo en los últimos años: el 25,3% en 2003, el 21% en 2005 y el 17,9% en 2010. La participación de Bolivia también resulta importante a lo largo del tiempo, alrededor del 9%, mientras que colectivos como el marroquí o el ecuatoriano han perdido peso específico. En los años 2008 y 2009 se incorporan de manera significativa Paraguay y Pakistán, y en 2010 China.

Evidentemente, los porcentajes vienen dados sobre unas cifras que oscilan. Ahora bien, el hecho de que la participación porcentual se mantenga o disminuya tal vez tenga más relación con el proyecto migratorio que con la crisis en sí. Posiblemente, colombianos y bolivianos tengan en mente el regreso a su país en mayor medida que marroquíes y ecuatorianos.

Los efectos de la crisis en el envío de remesas se pueden examinar a partir de la tasa de variación interanual de los envíos, desagregada por

Tabla 4 – Evolución de las remesas de inmigrantes por país de destino. Valor absoluto en millones de euros y porcentaje. 2003-2010

	Valor absoluto								Porcentaje							
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Colombia	732	892	1.036	1.342	1.545	1.422	1.298	1.286	25,3	21,3	21,0	19,7	18,3	17,9	18,0	17,9
Ecuador	726	942	992	1.158	1.284	1.058	963	920	25,1	22,5	20,1	17,0	15,2	13,3	13,3	12,8
Bolivia	86	381	459	736	794	727	663	611	3,0	9,1	9,3	10,8	9,4	9,1	9,2	8,5
Rumania	139	268	370	491	464	403	364	381	4,8	6,4	7,5	7,2	5,5	5,1	5,0	5,3
Paraguay (*)	–	–	–	–	270	308	299	323	–	–	–	–	3,2	3,9	4,2	4,5
Marruecos	149	327	350	416	439	387	299	295	5,2	7,8	7,1	6,1	5,2	4,9	4,2	4,1
R. Dominicana	138	285	271	388	346	292	292	287	4,8	6,8	5,5	5,7	4,1	3,7	4,1	4,0
Perú	62	180	183	232	186	205	257	259	2,2	4,3	3,7	3,4	2,2	2,6	3,6	3,6
China (*)	–	–	–	–	–	–	70	252	–	–	–	–	–	–	1,0	3,5
Brasil	96	197	212	307	405	387	250	252	3,3	4,7	4,3	4,5	4,8	4,9	3,5	3,5
Pakistán (*)	–	–	–	–	101	134	121	122	–	–	–	–	1,2	1,7	1,7	1,7
Senegal	52	101	109	143	177	182	128	108	1,8	2,4	2,2	2,1	2,1	2,3	1,8	1,5
Resto	714	616	953	1.601	2.432	2.443	2.209	2.090	24,7	14,7	19,3	23,5	28,8	30,7	30,6	29,1
Total	**2.895**	**4.189**	**4.936**	**6.813**	**8.445**	**7.948**	**7.213**	**7.186**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Nota: Desde 2008 sólo se recogen los datos de las remesas enviadas por las entidades de pago. Hasta este año también se incluían las remesas enviadas a través de entidades bancarias y Correos. (*) El importe de las remesas de los años en los que no aparece el dato está incluido en el resto.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Banco de España.

Tabla 5 – Evolución de las remesas de inmigrantes por país de destino. En porcentaje de variación interanual. 2003-2010

	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10
Colombia	21,9	16,2	29,5	15,2	–8,0	–8,7	–0,9
Ecuador	29,8	5,3	16,7	10,8	–17,6	–9,0	–4,4
Bolivia	341,8	20,4	60,3	7,9	–8,5	–8,7	–7,9
Rumania	92,5	38,1	32,5	–5,3	–13,3	–9,7	4,7
Paraguay (*)	–	–	–	–	14,0	–2,8	8,0
Marruecos	118,7	7,3	18,6	5,7	–11,9	–22,6	–1,6
R. Dominicana	107,1	–4,7	43,0	–10,8	–15,6	0,0	–1,7
Perú	189,4	1,4	26,8	–19,8	10,5	25,0	0,8
China (*)	–	–	–	–	–	–	259,5
Brasil	104,8	7,8	44,4	32,2	–4,5	–35,5	0,8
Pakistán (*)	–	–	–	–	32,5	–9,7	0,8
Senegal	94,0	8,0	31,8	24,0	2,4	–29,3	–16,0
Resto	–13,8	54,7	68,1	51,9	0,4	–9,6	–5,4
Total	**44,7**	**17,8**	**38,0**	**24,0**	**–5,9**	**–9,2**	**–0,4**

Nota: Desde 2008 sólo recoge los datos de remesas enviadas por las entidades de pagos. Hasta este año también incluía las remesas enviadas a través de entidades bancarias y Correos. (*) El importe de las remesas de los años en los que no aparece el dato está incluido en el resto.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Banco de España.

nacionalidad (tabla 5). Así, se comprueba que hay nacionalidades que están padeciendo la crisis con mucha mayor intensidad. En 2009, los envíos de remesas del total de los extranjeros descendieron un 9,2%, pero tres colectivos, los procedentes de Marruecos, Brasil y Senegal, presentaban unas tasas de variación interanual del –22,6%, –35,5% y –29,3% entre 2008 y 2009. Sin embargo, y esto es curioso, los peruanos aumentaron en un 25% la cantidad emitida respecto al año anterior y los dominicanos un 0,04%. En 2010 apenas hubo variación respecto al año anterior, gracias a la evolución positiva de Rumania, Paraguay y, sobre todo, China.

En el caso de los marroquíes, una vocación de permanencia puede explicar la progresiva disminución en las remesas enviadas. Ahora bien, no hay que olvidar que los africanos han sido los más castigados por el paro. Así, intenciones migratorias aparte, el azote de la crisis se habría dejado sentir fuertemente en los trabajadores senegaleses y marroquíes, afectando a los montos de remesas que éstos enviaban a sus lugares de origen.

3.3 Educación

La ya mencionada juventud de la inmigración se corrobora con otro dato, que visibiliza además el carácter familiar y de asentamiento de esta migración: la escolarización de los hijos. En el curso académico 2001/02,

la población extranjera escolarizada en las enseñanzas no universitarias representaba apenas el 2,8% del total de la matrícula. En el 2009/10 era el 9,6% del total de la matrícula. El incremento ha sido de siete puntos porcentuales. El mayor porcentaje de alumnado inmigrante se registra en los Programas de Cualificación Profesional Inicial (PCPI), con un 16,5% del alumnado. Continúan los ciclos obligatorios de Educación Primaria y Educación Secundaria Obligatoria, con un 10,9% y un 12,1%, respectivamente. Los porcentajes más bajos corresponden a Educación Infantil (7% de la matrícula) y Bachillerato y Ciclos Formativos (5,9% y 7,4%).

Estos datos indican varias cuestiones relacionadas con la escolarización de los inmigrantes. La alta representación en los PCPI puede explicarse por los procesos de reagrupación familiar de los hijos. Muchos suelen llegar en plena adolescencia, se incorporan inmediatamente al sistema educativo con 12, 13, 14 años o más, y al no poder cumplir con los objetivos del nivel correspondiente, se da para ellos la opción (obligatoria hasta los 16 años) de una formación ocupacional mínima. El descenso en los niveles no obligatorios (Bachillerato y Ciclos Formativos) indica que una gran mayoría no continúa los estudios no obligatorios e inician a edades tempranas su inserción laboral.

3.4 Vivienda

Durante la época de bonanza económica, los elevados índices de empleo y los bajos tipos de interés facilitaron el acceso de muchos ciudadanos a una vivienda en propiedad, pero también provocaron el encarecimiento de la misma. La subida de los precios afectó indudablemente a un mercado español de la vivienda con rigideces endémicas, como la práctica ausencia de políticas públicas de fomento de la vivienda protegida o el alquiler. Los pisos seguían subiendo y haciéndose cada vez más inalcanzables para determinados segmentos, como los jóvenes, las familias monoparentales o la población inmigrante.

Sin embargo, los inmigrantes participaron plenamente de la euforia colectiva y se embarcaron en la compra de viviendas. Una buena radiografía del comportamiento de la población inmigrante en cuanto a pautas habitacionales se obtiene al analizar el apartado de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* referido a la vivienda[14].

Las tres cuartas partes de los encuestados viven en pisos o apartamentos y el resto en viviendas unifamiliares. Prácticamente la mitad se encuentra en régimen de alquiler (en general no conviven con el dueño), un 10%

[14] Colectivo IOÉ y Fernández, M. (2010): *Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007: El mercado de trabajo y las redes sociales de los inmigrantes*. Observatorio Permanente de la Inmigración. Ministerio de Trabajo e Inmigración. La ENI se realiza en fase de pleno crecimiento económico, durante 2005 y 2006, y se publica en 2007.

habita pisos cedidos por familiares con los que conviven y un 5% reside en la casa del empleador. Además, un nada despreciable 26% tiene vivienda propia, aunque en su mayoría con pagos pendientes.

De entre los propietarios, el 68% de las viviendas se compró después de 2002 (en pleno *boom* de nuestra economía) y la vida media de los préstamos supera los 20 años. Sin duda, esto implicaba un proyecto migratorio definitivo, que posteriormente se ha puesto en entredicho al no poder muchos migrantes mantener la capacidad financiera necesaria para afrontar su deuda.

Por antigüedad migratoria, entre los más asentados en España, un 50% se declara propietario, frente al 30% de los que llegaron antes de 2002, el 11% de los que lo hicieron antes de 2005 o el 3% de los que vinieron después. Por el contrario, otros regímenes de tenencia más precarios se dan en los más recientes: un 55% de los llegados después de 2002 vive de alquiler, un 10% en cesión y un 7% en el domicilio del empleador. Para los que llegaron con posterioridad a 2005, estos porcentajes son del 52%, del 17% y del 10%, respectivamente[15].

Por país de nacimiento, entre el 30% y el 35% de marroquíes, dominicanos, ecuatorianos, peruanos y chinos poseía vivienda en propiedad. Si este hecho fuera indicativo de una voluntad de permanencia en España, resulta especialmente reseñable el volumen de ecuatorianos, pues su presencia en España es muchísimo más reciente que la de los otros tres colectivos mencionados. Finalmente, destaca el caso de los bolivianos, un 21% de los cuales reside en el domicilio del empleador.

Pero la crisis también se ha dejado sentir, un hecho que se observa a través de la drástica bajada de hipotecas suscritas por ciudadanos extranjeros y de los dramas de los que han perdido sus casas.

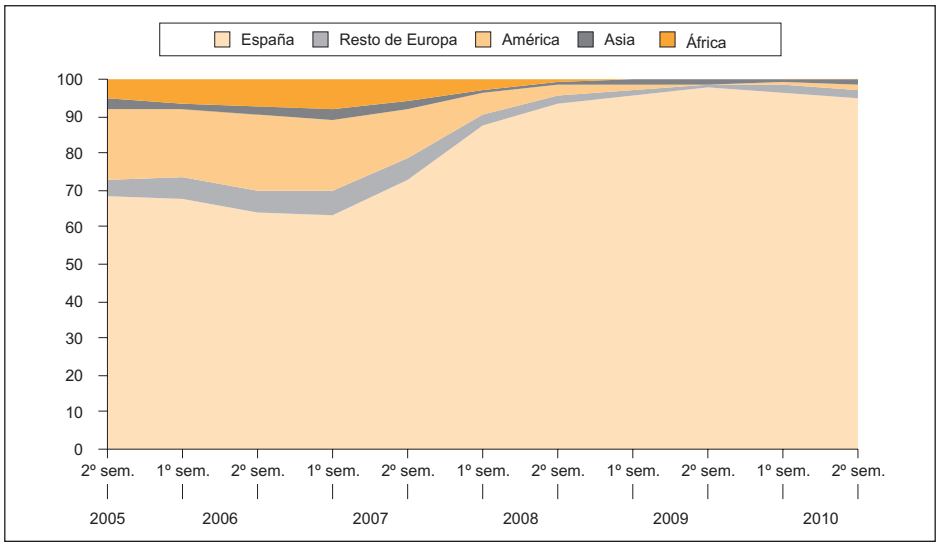
En cuanto a la primera cuestión, el gráfico 20 recoge los datos de los análisis que el grupo Tecnocasa lleva a cabo anualmente sobre el mercado inmobiliario[16], en los que, entre otras muchas variables, se analiza la composición por nacionalidades de aquellos que acceden a un crédito hipotecario. Mientras que en 2005 un 31,7% de las hipotecas concedidas lo fueron a extranjeros, este porcentaje se ha reducido significativamente hasta 2010, cuando apenas alcanzó el 4,8%. En lo que se refiere a los lugares de proce-

---

[15] Múltiples trabajos ponen de manifiesto el paralelismo entre la precariedad residencial y la antigüedad migratoria. De hecho, son comunes al principio del periplo las situaciones de hacinamiento, infravivienda y explotación residencial (incluso entre compatriotas), como las llamadas "camas calientes" (alquiler de las camas por horas).

[16] http://www.credito-vivienda.com/tecnocasa-informe-sobre-el-mercado-de-la-vivienda-en-espana.html. Las cifras de acceso al crédito hipotecario de este informe han sido confeccionadas por una entidad privada con ánimo de lucro, como es Tecnocasa, en función de sus propias estadísticas. No obstante, los datos son relevantes porque es una inmobiliaria relativamente grande implantada precisamente en las regiones españolas principales receptoras de inmigrantes.

Gráfico 20 – Evolución de las hipotecas concedidas por nacionalidad. En porcentaje. 2005-2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Grupo Tecnocasa, *Informe sobre el mercado de la vivienda,* varios números.

dencia, en 2005 y 2006, alrededor del 20% de los solicitantes eran latinoamericanos, aproximadamente un 6% africanos (léase marroquíes) y un 5% de Europa. En 2007, los porcentajes de nacionalidades solicitantes fueron similares, a excepción de los latinoamericanos, que descienden siete puntos respecto al año anterior. Desde 2008, los solicitantes extranjeros presentan porcentajes mínimos. Con respecto a las características de las hipotecas, no existen grandes diferencias por nacionalidad en cuanto al número de años. El porcentaje que supone la hipoteca respecto al valor de tasación de la vivienda adquirida es ligeramente más elevado en el caso de los extranjeros.

Por lo que respecta a las adversas circunstancias de aquellos que han perdido sus casas, se pueden destacar numerosos testimonios de individuos que acuden a las asesorías jurídicas cuando ya es tarde y comienzan a descubrir prácticas abusivas a las que habían venido siendo sometidos a la hora de contratar los créditos hipotecarios[17].

El mayor problema con el que parecen encontrarse los ciudadanos emigrantes en riesgo de desahucio es el de la imposibilidad de usar la dación en pago para cubrir su deuda. Esto supondría una pérdida de ingresos para los bancos, pues estarían aceptando a precios más bajos inmuebles cuyo

[17] Véase Constante, S.: *Hipotecados: inmigrantes sin pisos y en mitad de la crisis*, fechado el 5 de abril de 2011, en http://www.toumai.es/noticias/reportajes/5460-hipotecados-inmigrantes-sin-pisos-y-en-medio-de-la-crisis

valor de compra (con la consiguiente hipoteca) fue más elevado. Lo usual es que bancos y cajas de ahorro subasten los pisos y a falta de compradores se adjudiquen la vivienda por el 50% del valor de tasación y sigan reclamando el pago de la deuda restante, más los intereses y costas judiciales. En caso de insolvencia, se embargan las nóminas y cuentas.

Por otra parte, durante los años de prosperidad, la rapidez de las transacciones y la escasa información dieron lugar a una serie de abusos por parte de las inmobiliarias y financieras, como la colocación de avales desconocidos para sus clientes o la llamada "cláusula suelo", que impedía a los propietarios beneficiarse de la caída a partir de un nivel establecido de los tipos de interés a los que se referencian las hipotecas, principalmente el euríbor. Estas irregularidades afloran ahora, cuando los clientes no son capaces de afrontar las deudas y acuden a los despachos especializados en este tipo de asesoría. Valga como ejemplo este testimonio recogido en el reportaje anteriormente citado:

"En el banco y en la notaría a uno le metían prisas. 'Firme aquí, firme acá, es lo único que nos decían', cuenta Jorge C. que mantuvo durante cuatro años una hipoteca con interés creciente y dejó de pagar cuando la cuota bordeaba los 1.000 euros. 'Mi ex pareja fue la de la idea de tener algo propio', cuenta este ecuatoriano mientras recorre el barrio de Villaverde (Madrid), donde tenía su piso. No quiere dar su nombre completo, tiene vergüenza de que lo señalen como un moroso. Caja Madrid se quedó con su piso por la mitad de los 163.000 euros que valía en 2003. Ahora le persigue por la diferencia"[18].

3.5 Retorno

El retorno temporal o definitivo al país de origen podría entenderse como una consecuencia inevitable de la crisis. Sin embargo, las circunstancias comparativamente peores que atraviesan los lugares de origen y el elevado coste que supone para el migrante perder los derechos acumulados en España actúan como elementos disuasorios a la hora de emprender el viaje.

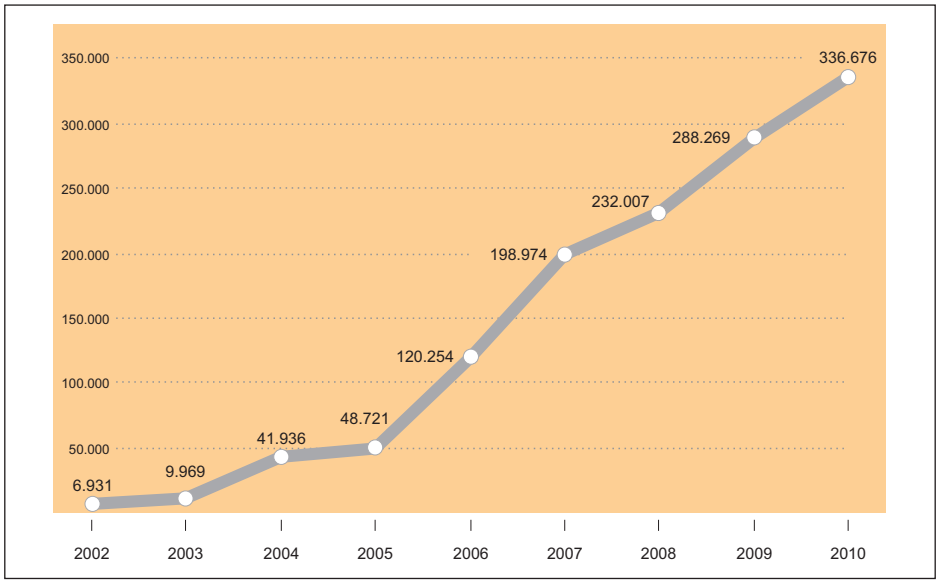
Los datos de retorno se recogen en la *Estadística de variaciones residenciales* elaborada por el INE[19]. Evidentemente, el ritmo de aumento del retorno es creciente (gráfico 21), si bien es cierto que se parte de cifras muy bajas y que las emigraciones registradas son muy pequeñas comparadas con la cifra total de extranjeros residentes.

---

[18] Constante, S., *op. cit*.

[19] Este apartado de la Estadística de variaciones residenciales refleja el número de extranjeros que se van de España. Los datos de la serie no son del todo comparables por existir un cambio de metodología a partir de 2006. Desde ese año, en las "salidas" se registran también las bajas practicadas por las no renovaciones del Padrón. Recuérdese que en 2010 las bajas padronales fueron 163.515. Si se resta este número de las 336.676 bajas por variación residencial en el mismo año, habría un total de 173.161 salidas.

Gráfico 21 – Evolución de las bajas padronales por variación residencial con destino al extranjero. 2002-2010



Nota: A partir de 2006 incluye las bajas padronales por no renovación.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Estadística de variaciones residenciales*, varios años.

Por otra parte, hay que hacer una mención específica al llamado *retorno voluntario asistido*, pues esta figura recoge precisamente la declaración oficial de retorno de los migrantes a sus lugares de origen. En España se contemplan tres posibles vías por las que los nacionales de terceros países pueden acogerse a los programas de retorno voluntario asistido: encontrarse en situación de vulnerabilidad social, tener intención de reintegrarse socioeconómicamente en su país de origen y percibir por anticipado la prestación por desempleo. Estas situaciones dan lugar a tres programas concretos: el Programa de retorno voluntario para inmigrantes en situación de vulnerabilidad social, el Programa de retorno voluntario asistido con reintegración y el Plan de Retorno Voluntario para trabajadores desempleados.

A través de los dos primeros programas habían retornado 12.904 personas hasta el 31 de agosto de 2010, 6.671 entre 2003 y 2008 (ambos inclusive) y 6.233 (un 93% del total acumulado de años anteriores) en los veinte meses siguientes. El considerable aumento del número de retornos asistidos (aun tratándose de números bajos en términos absolutos) puede llevar a pensar en una cierta relación de causalidad entre éstos y la situación económica. Indudablemente, el entorno hostil influye en el incremento de las situaciones de vulnerabilidad que permiten acogerse a estos programas.

Por nacionalidades, el grupo más numeroso de acogidos a estos programas de retorno asistido son los bolivianos, seguidos de los argentinos,

los brasileños, los colombianos y los ecuatorianos. Por detrás, otro conjunto de grupos latinoamericanos, como los uruguayos, los chilenos, los hondureños, etc. Aparte de los latinoamericanos, el único grupo que destaca es el de los rumanos, que ocupa el noveno lugar en la relación de personas retornadas entre 2003 y 2009. Apenas hay subsaharianos y asiáticos acogidos.

Por lo que respecta al Plan de Retorno Voluntario para trabajadores desempleados, los datos más recientes son del 27 de abril de 2010[20], cuando los solicitantes de este programa eran 11.660 extranjeros desempleados. De ese total de solicitudes, se habían tramitado 11.456, es decir, el 98,3% de las presentadas, y estaban pendientes 204. De las tramitadas, 8.451 se habían aprobado, 482 fueron denegadas y 2.523 (22% del total) fueron objeto de renuncia o desistimiento.

Por nacionalidad, los ecuatorianos representaban el 43,5% del total de las solicitudes tramitadas, siendo colombianos (17,3%), argentinos (9,7%), peruanos (8,7%) y brasileños (5,5%) los otros grupos destacados.

3.6 Conclusión

El actual contexto español de crisis económica, sostenida ya en un período largo de tiempo y sin visos de solución inmediata, está afectando de manera negativa al bienestar de todos los residentes en nuestro país, pero reviste mayor gravedad para las clases menos favorecidas, entre las que se encuentran los inmigrantes.

Entendemos que inmigrantes son los ciudadanos procedentes de países menos desarrollados que el nuestro, que vienen a nuestro país principalmente a trabajar. La entrada de extranjeros de estas características ha seguido creciendo prácticamente hasta principios de 2011.

Tradicionalmente, la migración que recibía España se consideraba mano de obra complementaria a la española. Podría comenzar a dejar de serlo en estos tiempos de crisis. De momento, tanto nacionales como extranjeros se encuentran insertos en un mercado de trabajo con unas rigideces endémicas entre las que se encuentra la precariedad laboral y la concentración en determinados sectores de actividad (turismo, agricultura y construcción).

De momento, los migrantes parecen más castigados por la crisis que los españoles: la afiliación de los extranjeros a la Seguridad Social ha caído drásticamente y la tasa de paro se ha disparado, si bien es cierto que determinados sectores (construcción) y grupos (hombres, nacionales africanos)

---

[20] Pajares, M. (2010): *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2010*. Ministerio de Trabajo e Inmigración.

han sido especialmente castigados. Algunas actividades, como la hostelería y el servicio doméstico, aparecen como refugio.

El deterioro en las condiciones laborales se manifiesta fundamentalmente en cuatro dimensiones:

— El descenso de remesas enviadas a los países emisores. Si bien esta reducción es generalizada, afecta en mayor medida a aquellos colectivos más castigados por la crisis, como los africanos.

— Reagrupación familiar-escolarización de los menores. El aumento de la incertidumbre en el panorama económico resta posibilidades a la materialización de las reagrupaciones familiares. Por otra parte, los hijos de los inmigrantes parecen presentar, de momento, una menor continuidad en el sistema educativo más allá de la enseñanza obligatoria. Esto implica una salida más temprana a un mercado laboral cada vez más precario. Sin embargo, también se ha observado un aumento en la escolarización, lo que puede, de una parte, implicar que algunos hayan permanecido en el sistema educativo y, de otra, que algunos que previamente lo abandonaron hayan retornado.

— El régimen de tenencia y la calidad de la vivienda parecen estar relacionados con la antigüedad migratoria. En los años de bonanza económica, un porcentaje no despreciable de las hipotecas (muchas veces en condiciones abusivas) fue concedido a inmigrantes. Con la crisis actual, proliferan las situaciones dramáticas asociadas a la pérdida de la vivienda.

— Aunque el retorno podría contemplarse como una consecuencia natural, una huida hacia adelante de la situación actual, lo cierto es que el número de regresos registrado resulta muy poco significativo. La situación comparativamente peor de los países emisores y el temor a perder el estatus legal adquirido en España pueden explicar este hecho.

4. Integración, inmigración y crisis: la hora de la verdad

El actual contexto de crisis económica ha contribuido a que la mirada se haya centrado no tanto en la política de inmigración –es decir, en la gestión de los flujos–, sino principalmente en la integración de los inmigrantes. Se abre una oportunidad para el Gobierno no sólo de diagnosticar lo que se ha implementado en términos de políticas de integración, sino de corregir y tomar medidas que serán esenciales para los años venideros.

De cómo se aborde y gestione la integración durante la crisis y el período posterior dependerá en gran medida el futuro de la inmigración en España.

4.1 El examen de la integración en la sociedad española (la teoría)

Políticas y modelos de integración en el contexto de la Unión Europea

La integración como parte de la política de inmigración de la UE se ha ido desarrollando paulatinamente, aunque la gestión de los flujos ha acaparado los debates y desarrollos en la agenda europea. La integración de los inmigrantes en la UE se sustenta sobre los siguientes principios básicos comunes[21]:

— La integración es un proceso dinámico de recíproca acomodación entre todos los inmigrantes y los residentes de los Estados miembros de la Unión Europea.

— La integración implica el respeto a los valores de la Unión Europea.

— El empleo es un aspecto clave en el proceso de integración. Es central para la participación de los inmigrantes, para la aportación que éstos hacen a la sociedad de acogida y para hacer visible esa aportación.

— Un conocimiento básico del idioma, la historia y las instituciones de la sociedad de acogida es indispensable para la integración. Es esencial capacitar a los inmigrantes para adquirir esos conocimientos básicos.

— Los esfuerzos relativos a la educación son una cuestión crítica para preparar a los inmigrantes, sobre todo a su descendencia, para llegar a participar más activamente y con mayor éxito en sus sociedades.

— Para la mejor integración es fundamental el acceso de los inmigrantes a las instituciones y a los bienes y servicios públicos o privados sobre la base de una igualdad no discriminatoria con los ciudadanos nativos.

Estos principios, que constituyen el marco de la UE en materia de integración, remiten a diferentes dimensiones de la integración: la integración estructural, la integración cognitivo-cultural, la integración social y la formación de la identidad.

Según F. Heckmann[22], la integración significa tanto la inclusión de nuevas poblaciones en estructuras sociales existentes como la calidad y manera en que esas nuevas poblaciones se imbrican en el sistema. Este concepto se concreta y se hace operativo en cuatro dimensiones: estructural (ad-

---

[21] Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 1 de septiembre de 2005 – Programa Común para la Integración – Marco para la integración de los nacionales de terceros países en la Unión Europea [COM (2005) 389 final – no publicada en el Diario Oficial].

[22] Heckmann, F. (2000): "Integration Research in a European Perspective", en *Workshop on Demographic and Cultural Specificity and Integration of Migrants*, Bingen; Heckmann, F. y Schnapper, D. (eds.) (2003): *The Integration of Immigrants in European Societies. National Differences and Trends of Convergence.* Stuttgart: Lucius & Lucius.

quisición de derechos, acceso a posiciones y estatus en las instituciones de la sociedad receptora), cultural (modificación de formas de pensar, sentir, organizar la vida…), social (inicio de relaciones sociales y creación de vínculos) e identitaria (formación de sentimientos de pertenencia e identificación con la sociedad de acogida).

En efecto, dichos principios rechazan los modelos asimilacionistas –que se basan en la idea de la completa asimilación del inmigrante a los valores nacionales que se perciben como dominantes– y reconocen la diversidad cultural en el seno de cada cultura, la posibilidad de introducir nuevos referentes culturales, el compromiso de acercarse al conocimiento y a la práctica de los referentes (valores básicos, idiomas e instituciones) de la sociedad receptora, junto al derecho de conservar y practicar, de acuerdo con el marco jurídico nacional, sus culturas y creencias. Asimismo, ponen de manifiesto la importancia de las relaciones entre autóctonos e inmigrantes que posibilitan, a unos y a otros, aproximaciones interculturales. Por otro lado, algunos de esos principios nos acercan a la dimensión estructural de la integración (que constituyen en su conjunto la dimensión normativa y socioeconómica) y nos recuerdan variables estructurales que son esenciales en el proceso inclusivo. Nos remiten al empleo, a la educación y a otros servicios públicos (o privados). Asimismo, hacen hincapié en la importancia de la participación de los inmigrantes en la escena política que va más allá de su pertenencia a asociaciones.

Este último punto, la importancia del reconocimiento de derechos políticos, es el que ha ido tomando más fuerza en la concepción que la UE ha adoptado sobre la integración de los inmigrantes.

Política de integración en España

Estos principios que constituyen el marco común de la UE sobre la integración están claramente contemplados en nuestro país en el Plan Estratégico de Ciudadanía e Integración (PECI), y se desarrollan en un conjunto de objetivos y medidas. Concretamente, la dimensión cognitivo-cultural se materializaría a través de los vectores de convivencia y de fomento de la igualdad de trato. La dimensión estructural, socioeconómica, se reflejaría en las áreas de trabajo, educación, sanidad, vivienda y primera acogida.

4.2 Políticas de integración y ¿cambios? en las políticas (la práctica)

Debate sobre los modelos que hay que adoptar y las políticas adoptadas antes de la crisis en España

Tradicionalmente se han diferenciado tres principales modelos de integración de los inmigrantes, que han sido ampliamente analizados y debatidos en el ámbito académico y político. Dichos modelos remiten al marco

normativo y a las políticas adoptadas por los gobiernos para responder al desafío de la gestión de la diversidad, que nace como consecuencia de las migraciones internacionales. Estos tres modelos son:

1. El *modelo multicultural*, que basa la integración en el respeto y la garantía de la diversidad cultural. Los inmigrantes, sin tener que renunciar a su identidad y diversidad cultural, son beneficiarios de los mismos derechos y libertades que los ciudadanos del país de acogida. Protección de la identidad y de la diversidad e igualdad y su plena participación son los principios esenciales de este modelo. Holanda y Suecia son algunos de los países europeos que han adoptado este modelo multicultural.

2. El *modelo de asimilación*, que defiende la idea de la integración por identificación con el "ideal republicano", en otras palabras, de una ciudadanía idéntica para todos. Reconoce la igualdad de todos en el espacio público, sin que las diferencias que pueden distinguir a unos de otros importen fuera de la vida privada. De esta manera, este modelo busca la asimilación completa del inmigrante a los valores nacionales que son definidos como dominantes. Se le exige a éste su adaptación e incorporación en la sociedad de acogida, renunciando a su identidad étnica, lingüística y cultural. La garantía de la identidad y de la diversidad cultural del inmigrante no son defendidas y se remiten al ámbito privado. El ejemplo clásico al referirse a este modelo es Francia.

3. El tercer *modelo* se ha asociado a la *exclusión o separación*. Está basado en un marco normativo restrictivo de inmigración que se caracteriza por la rigidez en aspectos esenciales: residencia, reagrupación familiar, participación política, acceso a la nacionalidad, etc. Los gobiernos que adoptan este modelo suelen concebir la inmigración como un fenómeno temporal, por lo que se sienten motivados a adoptar medidas restrictivas que pueden condicionar o dificultar la integración de los inmigrantes en la sociedad de acogida, y en especial su participación cívica y política. Los países que han adoptado este modelo son Alemania, Austria y Bélgica.

Cabe subrayar que, si bien estos modelos han sido ampliamente debatidos en el ámbito académico y político, es difícil sostener que existan como tales, ya que los Estados han adoptado características de uno y otro modelo, dificultando la identificación propia con un modelo específico. Además, hay que tener en cuenta los cambios constantes que las políticas de integración experimentan a lo largo del tiempo.

Teniendo en cuenta lo anterior, la pregunta que surge es cómo se puede caracterizar el modelo adoptado en España. Sin entrar a analizar a fondo el camino escogido, puesto que no es el objetivo de este capítulo, cabe comentar algunos aspectos. En España, son las comunidades autónomas y los gobiernos locales los que tienen la responsabilidad de la gestión de la integración de los inmigrantes, ya que la implementación de las políticas de

Cuadro 2 – Principales planes autonómicos de inmigración

Comunidades autónomas	Programa de Integración
Comunidad de Madrid	Plan de Integración 2009-2012
Comunidad Valenciana	Plan Director de Inmigración y Convivencia 2008-2011
Cataluña	Plan de Ciudadanía e Inmigración 2009-2012
Aragón	Plan Integral para la Convivencia Intercultural 2008-2011
Andalucía	II Plan Integral para la Inmigración
Extremadura	II Plan para la Integración de los Inmigrantes en Extremadura 2008-2011

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro.

integración es una competencia otorgada de forma exclusiva a las comunidades autónomas o compartida entre Gobierno central y las autonomías, que a su vez forman un mapa heterogéneo. El Gobierno central desarrolla un programa de integración común para todos (el Plan Estratégico de Ciudadanía e Integración, PECI), que marca las pautas que se deben seguir en materia de política de integración. Pero son las autoridades subestatales las que lo implementan bajo sus propias definiciones y enfoques[23]; aunque ello conlleva que la política de integración de los inmigrantes en España tenga en ocasiones rasgos difusos, éstos son más bien consecuencia de la diferente eficiencia en la administración de recursos que de la desigual aplicación de unos principios necesariamente comunes y explicitados en el PECI.

Así pues, el modelo de integración de los inmigrantes en nuestro país muestra diferencias entre comunidades autónomas (cuadro 2) en el planteamiento y desarrollo de sus políticas de integración, que se explican por factores políticos y socioestructurales que hay que tener en cuenta. Sin embargo, esta diversidad territorial no es sinónimo de diferentes modelos autonómicos de integración, sino que es la raíz del modelo de integración español basado en variaciones del mismo sistema y que crean uno en conjunto[24].

Además de los programas que cada comunidad autónoma desarrolla sobre la integración de los inmigrantes, también desempeñan un papel fundamental los gobiernos locales, que a su vez implementan sus propios programas de integración. Cabe subrayar que en España hay municipios cuyo porcentaje de población extranjera supera el 30%.

---

[23] Zapata-Barrero, R. (2010): *Nuevas orientaciones políticas en la gestión de las migraciones: el desarrollo de la dimensión exterior en el área del Mediterráneo*. Ministerio de Trabajo e Inmigración.

[24] Este modelo ha sido denominado como *patchwork*. Véase Martínez de Lizarrondo Artola, A. (2009): "La integración de inmigrantes en España: el modelo patchwork", en *Migraciones*, n. 26, p. 115-146.

España ha desarrollado un modelo de integración que se refleja en los tres planes que desde 1994 hasta la actualidad han abordado la regulación e integración de la inmigración. El primer plan, Plan para la Integración Social de los Inmigrantes (PISI), se aprobó en 1994. Se formuló como un marco de referencia para la Administración estatal, autonómica y local, así como un mecanismo para la participación de la sociedad civil en el fomento de la integración de la población inmigrante. Desde el principio, la inmigración se concibió como un factor estructural de cambio y de transformación de las sociedades occidentales, y se planteó la necesidad de establecer relaciones holísticas de convivencia en una sociedad multicultural y multiétnica. Con el PISI se pusieron en marcha dos instrumentos institucionales importantes: el Foro para la Integración Social de los Inmigrantes, como un órgano de participación de este colectivo y de carácter consultivo para las cuestiones de integración de los mismos, y el Observatorio Permanente de la Inmigración.

El segundo plan, Programa Global de Regulación y Coordinación de Extranjería e Inmigración (Programa GRECO), se aprobó en 2001 para el período 2001-2004. Este plan se consideró como el primer paso para abordar la inmigración desde una perspectiva global, en el que la integración fue incluida como una línea básica de acción.

La actual política de integración de los inmigrantes en España está marcada por el Plan Estratégico de Ciudadanía e Integración 2007-2010 (PECI) y su recién publicada *II edición 2011-2014* (aprobada en Consejo de Ministros con fecha 23 de septiembre de 2011), que constituye un marco general para coordinar y promover las acciones implementadas por las diferentes Administraciones Públicas y por parte de las organizaciones de la sociedad civil. El PECI 2007-2010[25], según el acuerdo del Consejo de Ministros que lo aprobó, está orientado "a potenciar la cohesión social a través del fomento de políticas públicas basadas en la igualdad de derechos y deberes, la igualdad de oportunidades, el desarrollo de un sentimiento de pertenencia del inmigrante a la sociedad a la que ha accedido y el respeto a la diversidad, dentro de los límites establecidos por el conjunto de normas y valores sobre los que se asienta el Estado de Derecho". El PECI está basado en tres principios: igualdad y no discriminación (equiparando derechos y obligaciones de inmigrantes y autóctonos dentro del marco de valores constitucionales), ciudadanía (reconocimiento de la plena participación de los inmigrantes) e interculturalidad (mecanismo de interacción entre personas de distintos orígenes y culturas en un contexto de respeto mutuo). Las actuaciones y programas que se han puesto en marcha en España para la integración de los inmigrantes pueden ser clasificados en las siguientes áreas de acción:

— *Primera acogida*: es uno de los dispositivos específicos para la atención a los inmigrantes, especialmente para los recién llegados, con el ob-

[25] http:// extranjeros.mtin.es/es/IntegracionRetorno/Plan_estrategico/pdf/PECIDEF 180407.pdf

jetivo de que puedan acceder a los servicios y prestaciones en igualdad de condiciones que los ciudadanos españoles. Se suelen ofrecer recursos como información, asesoramiento, orientación y derivación a servicios especializados, atención jurídica a extranjeros, actividades formativas o informativas, enseñanza de la lengua vehicular, actividades culturales, etc.

— *Acceso al empleo*: los programas enfocados a facilitar la incorporación de los inmigrantes al mercado de trabajo se componen básicamente de servicios públicos de empleo, programas de inserción socio-laboral, itinerarios personalizados de inserción para grupos vulnerables (jóvenes, mujeres y adultos en situación de desempleo de larga duración), programas de formación o reciclaje profesional.

— *Acceso a la atención sanitaria*: los tres principios básicos de esta área recaen en la universalización de los servicios sanitarios de atención primaria, independientemente de la situación administrativa del inmigrante, la inexistencia de servicios de salud específicos para los inmigrantes y la implementación de medidas para adaptar estos servicios a la gestión de la diversidad. Cabe subrayar la formación intercultural que el personal sanitario ha recibido y el acceso a información traducida en diferentes lenguas.

— *Acceso a la educación*: está asegurado en las edades de escolarización obligatoria (entre los 6 y 16 años). Los programas buscan promover la escolarización a temprana edad y la prolongación de los estudios al finalizar la Educación Secundaria Obligatoria. Asimismo, hay una serie de servicios que son accesibles para los inmigrantes, ya que están establecidos en la LOE[26]: información sobre escolarización, incorporación en cualquier momento del curso escolar, acogida educativa, programas de aprendizaje de la lengua vehicular de la enseñanza (aulas de enlace, aulas temporales de adaptación lingüística, etc.), sistemas de apoyo y refuerzo escolar, acceso a becas de comedor, de materiales escolares, etc. También hay que mencionar la importancia de las herramientas educativas ofrecidas por todas las comunidades autónomas para el profesorado, las familias y el alumnado a través de los centros *on-line* de recursos educativos interculturales (CREI)[27]. Otro punto esencial del sistema educativo y la integración de los inmigrantes es el reconocimiento de la diversidad lingüística ligada a la lengua materna del alumnado inmigrante. Éste es un elemento enriquecedor y pone de manifiesto la voluntad de los gobiernos de fomentar la diversidad cultural a través de la conservación de las lenguas y culturas de origen, principio recogido en el PECI y los planes de integración autonómicos y locales.

— *Acceso a la vivienda*: está regulado en igualdad de condiciones que para la población española.

---

[26] Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación.

[27] Entre otros, www.aulaintercultural.org; http:// crei.centros.educa.jcyl.es; www.educastur.es; www.carei.es

— *Lucha contra las manifestaciones de discriminación, racismo y xenofobia*. El Observatorio Español del Racismo y la Xenofobia es un instrumento creado para diagnosticar periódicamente la situación de racismo y xenofobia, establecer redes de comunicación formal e informal con los órganos y organizaciones nacionales e internacionales que trabajan en la lucha contra el racismo y la xenofobia y promover el principio de igualdad de trato.

Por otro lado, diferentes actores sociales (Administraciones Públicas, ONGs, asociaciones de inmigrantes, etc.) han trabajado en el diseño de materiales educativos, guías didácticas y campañas para promover la igualdad de trato y prevenir actitudes de rechazo hacia la inmigración en general y en el ámbito escolar en particular. Asimismo, cabe subrayar la formación para la gestión adecuada de la diversidad cultural en todos los sectores de la Administración Pública como objetivo transversal de los planes de integración autonómicos y locales.

— *Promoción de la cohesión social y mejora de la convivencia intercultural*. El Gobierno central cofinancia acciones para facilitar la convivencia. Se implementan constantemente, a escala autonómica y local, diferentes tipos de acciones y programas en diversos espacios de interacción entre inmigrantes y autóctonos. Éstos se realizan a través de actividades lúdico-deportivas, actividades culturales para la juventud, en las asociaciones de vecinos, en centros educativos, en espacios públicos como plazas y parques, con ferias para la integración, campamentos interculturales para niños y jóvenes, etc. Asimismo, cabe reseñar el respeto y fomento de la diversidad religiosa ante la variedad de comunidades religiosas en España, así como la promoción y ayuda a la consolidación del tejido asociativo inmigrante.

El funcionamiento de las políticas en un contexto de crisis: balance

❑ **La gestión de los flujos**. España ha abogado en los últimos años por una política migratoria basada en una ordenada gestión de los flujos migratorios. El énfasis se ha puesto en la promoción de los cauces legales de la migración a través de la creación de servicios públicos de migración, fomento de la migración circular y movilidad temporal y el retorno voluntario. La actual crisis económica ha afectado a la gestión de los flujos, pudiendo destacarse las siguientes medidas:

— Contingente/contratación en origen y derechos laborales. El cupo de inmigración legal desde los países de origen, conocido como contingente, se ha reducido a cero desde 2009. Si se analizan las publicaciones del Catálogo de Ocupaciones de Difícil Cobertura[28] en 2005, se constata que

[28] El Catálogo de Ocupaciones de Difícil Cobertura recoge los empleos de los que se permite la contratación de una persona extranjera de régimen no comunitario que se encuentre en su país de origen. Este catálogo se elabora trimestralmente.

casi la totalidad de las ocupaciones se concentran en la construcción, la hostelería, los servicios y la agricultura, sectores en los cuales ingresaron la mayor parte de los inmigrantes a España en los últimos años y que se caracterizan por ser ocupaciones de poco valor añadido o de baja cualificación y temporales. Sin embargo, a partir de 2007, la demanda de mano de obra cualificada ha aumentado, hecho que se ha ido intensificando a lo largo de estos últimos cuatro años.

En relación con la regulación de la actividad laboral de los trabajadores inmigrantes en España, la última reforma de la Ley de Extranjería incorpora como infracciones graves o muy graves trabajar sin permiso o no dar de alta al trabajador en la Seguridad Social.

— Restablecimiento de la moratoria a los rumanos para trabajar en España. Se volverá a exigir permiso de trabajo para aquellos que quieran venir a España. Las restricciones se aplicarán a todos los sectores económicos y a todas las comunidades autónomas hasta el 31 de diciembre de 2012.

— Restricciones a la reagrupación familiar. La última reforma de la Ley de Extranjería estipula que sólo se permitirá reagrupar a los adultos mayores de 65 años por razones humanitarias, y acota la reagrupación al núcleo básico familiar, incluyendo a las parejas de hecho. Además, se exige al inmigrante que quiera reagrupar al primer familiar que acredite unos ingresos equivalentes al 150% del Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM); y un 50% adicional por cada miembro extra de la familia.

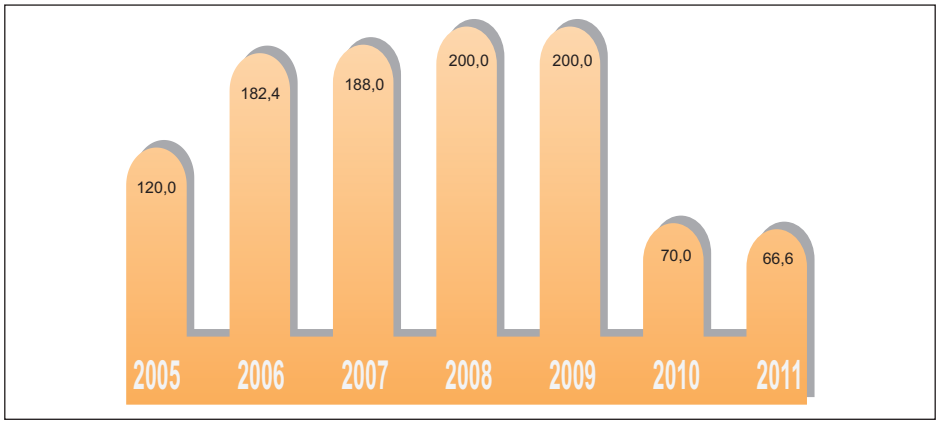
— Retorno voluntario. El Gobierno ha promovido el Plan de Retorno Voluntario, aunque los resultados han sido muy limitados.

❑ **La integración de los inmigrantes**. La evaluación de las políticas públicas en el sector de la inmigración, y, específicamente, las relativas a la integración de los inmigrantes, tiene una escasa tradición en España. Los planes, políticas y programas en este sector se han puesto en marcha fundamentalmente desde hace diez años, puesto que la inmigración es un fenómeno reciente en nuestro país. En concreto, previamente a la publicación del II PECI, se ha llevado a cabo un proceso de evaluación del primer PECI cuyos datos y conclusiones se recogen en un capítulo del mencionado II PECI[29].

Sin embargo, uno de los cambios más significativos en cuanto a la política de integración de la inmigración en España es el relativo al presupuesto destinado a la Dirección General para la Integración de los Inmigrantes. Entre 2005 y 2009, su presupuesto aumentó hasta alcanzar los 308,5 millo-

[29] http://www.integralocal.es/upload/File/2011/PECI-2011-2014.pdf. No entramos a valorar la evaluación del resultado de la implementación del I PECI en tanto en cuanto éste se diseñó en un contexto de bonanza económica.

Gráfico 22 – Evolución del presupuesto del Fondo de Apoyo a la Acogida e Integración de los Inmigrantes y al refuerzo educativo. En millones de euros. 2005-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

nes de euros en 2009. Pero la crisis provocó una caída drástica de su financiación, que se redujo a 166 millones de euros[30] en 2010 y está previsto que disminuya a 141 millones de euros[31] en 2011. Otro recorte significativo en el presupuesto dedicado a la integración de los inmigrantes en España se refleja en el Fondo de Apoyo a la Acogida e Integración de los Inmigrantes y al refuerzo educativo. La financiación de los programas de dicho fondo tuvo su apogeo en los años 2008 y 2009, cuando alcanzó los 200 millones de euros, pero a partir de 2010 disminuyó hasta los 66,6 millones en 2011, una reducción del 66,7% si se comparan esos dos años (gráfico 22).

Políticas autonómicas de integración de los inmigrantes

En el actual contexto de crisis, la política de integración de los inmigrantes ha ido encaminada a mantener las medidas puestas en marcha en los años anteriores en las diferentes áreas de actuación previamente abordadas. Dichas medidas se han concentrado en responder a la situación económica presente, especialmente en la promoción de la inserción laboral de los inmigrantes en el mercado de trabajo, así como en la mejora de atención de los servicios sociales, teniendo en cuenta que pueden acceder a ellas todos los ciudadanos, tanto autóctonos como inmigrantes, y no suponen discriminación positiva. En el cuadro 3 se recogen las principales respuestas que han llevado a cabo algunas comunidades autónomas en materia de integración de los inmigrantes en tiempos de crisis.

---

[30] Collet, E. (2011): *Immigrant Integration in Europe in a Time of Austerity*. Washington: Migration Policy Institute, p. 16.

[31] Ministerio de Trabajo e Inmigración, *Presupuesto General 2011*.

Cuadro 3 – Principales políticas autonómicas de integración de los inmigrantes

ANDALUCÍA

La Junta de Andalucía está elaborando el III Plan Integral para la Inmigración en Andalucía (2009-2013), sin que aún se haya aprobado. Es difícil valorar las medidas enfocadas a la población inmigrante que el Gobierno andaluz ha implementado como consecuencia de la crisis. El portal de internet dedicado a las políticas migratorias no muestra si se han puesto en marcha programas encaminados a ayudar a los inmigrantes a encarar la actual situación económica y, si tal es el caso, información sobre las áreas y sobre qué puede hacer el interesado para participar en dichos programas. El Plan de Acción del Fondo de Apoyo para la Acogida e Integración de Inmigrantes 2010 recoge: "La inmigración es una realidad en la sociedad andaluza, que perdura en el tiempo. La crisis por la que atraviesa el país en este momento incide en la demanda de servicios municipales, especialmente los relacionados con la cobertura de necesidades básicas, viéndose la necesidad de reforzar los servicios por la afluencia de gente, entre ellos la población inmigrante que se ve sumamente afectada por este hecho".

CATALUÑA

El Gobierno catalán, con el Ministerio de Trabajo e Inmigración, ha puesto en marcha el Plan Piloto para reforzar la convivencia en barrios con alta concentración de población inmigrante, firmado a finales de 2010. El proyecto cuenta con dos ejes básicos: el fomento de la cohesión social y la aplicación de medidas contra la crisis. Sus objetivos son: garantizar la igualdad de oportunidades con la promoción del éxito escolar y la mejora del capital educativo de las familias; potenciar la formación y el conocimiento mutuo entre recién llegados y población autóctona; promover el asociacionismo y la participación juvenil; y facilitar la formación, la orientación y la inserción laboral, especialmente entre el colectivo de jóvenes.

A pesar de esta preocupación por el colectivo inmigrante, la Generalitat estudia la posibilidad de limitar el acceso de los inmigrantes a algunas ayudas sociales e incluso a la tarjeta sanitaria.

Cabe mencionar los acontecimientos y debates que se han producido en algunas localidades de Cataluña en torno a la inmigración y que son relevantes en relación con su integración. En primer lugar, el empadronamiento ha sido protagonista en el municipio de Vic, donde se aprobó a principios de 2010 una nueva normativa que prohíbe el empadronamiento a los inmigrantes en situación irregular. Algunos ayuntamientos catalanes decidieron denunciar y comunicar los casos de inmigrantes empadronados en situación irregular al Gobierno. Este ambiente de crispación también se manifestó durante la campaña electoral para las elecciones municipales de mayo de 2011, donde la inmigración fue un tema recurrente en los debates.

COMUNIDAD DE MADRID

Desde el inicio de la crisis económica, la Comunidad de Madrid ha concentrado sus esfuerzos en la inserción laboral de los inmigrantes a partir de la formación para el empleo en nuevos sectores que demandan puestos de trabajo, la elaboración de itinerarios laborales y talleres de búsqueda de empleo. Cabe destacar el especial interés en promover la creación de empresas. Esta iniciativa dio como resultado que 4.445 inmigrantes participaran en diferentes proyectos de emprendedores en 2009. Ejemplo de uno de ellos es el llamado "Nuevos madrileños, futuros empresarios", que se ha desarrollado en los centros de participación e integración de inmigrantes (CEPI) de la Comunidad de Madrid.

A pesar de la voluntad expresada por las autoridades regionales de apoyar al colectivo inmigrante a hacer frente a la crisis económica actual, las organizaciones de la sociedad civil han criticado el Plan de Integración 2009-2012 de la Comunidad de Madrid (el tercero que ha puesto en marcha la región), ya que consideran que se ha perdido una oportunidad para aunar la integración social y laboral de los inmigrantes. Según un informe de CC.OO. de marzo de 2010, "las medidas relativas a empleo y formación sólo suponen el 1,72% del presupuesto total del Plan".

COMUNIDAD VALENCIANA

El Gobierno de la Generalitat Valenciana se ha volcado en la inserción laboral de los inmigrantes, apoyando programas y proyectos con este objetivo. Un ejemplo es la convocatoria de subvenciones destinadas a la implantación de planes integrales de empleo para los parados de difícil inserción laboral, durante el período 2010-2011, y entre los que se encuentran los inmigrantes como colectivo beneficiario. Asimismo, en el portal del inmigrante en internet se puede apreciar una oferta formativa con un claro interés en potenciar la ayuda al empleo, como el curso "Cómo crear y administrar mi propio negocio" y el "Curso de empleo para mujeres migrantes".

PAÍS VASCO

El Gobierno del País Vasco aprobó en el mes de noviembre de 2011 el III Plan de inmigración, ciudadanía y convivencia intercultural 2011-2013, que hace especial hincapié en la lucha contra la xenofobia, primordialmente en el actual contexto de crisis. El interés del Gobierno vasco sobre este tema es tal que recientemente ha anunciado la puesta en marcha del primer Pacto Social por la Inmigración, que implicará al conjunto de la sociedad vasca en la lucha contra la xenofobia y el respeto a la igualdad de derechos.

4.3 Conclusión

España ha respondido al significativo número de inmigrantes que han llegado en los últimos años con una política de integración caracterizada por acogerse al marco establecido por la Unión Europea, a la vez que desarrolla rasgos particulares. La política de integración ha recaído fundamentalmente en las comunidades autónomas y en los municipios, lo que ha hecho que el marco en el que se desarrolla tenga rasgos difusos. Cada ente autonómico y municipal ha definido su propio camino por el cual promover la integración de los inmigrantes en su ámbito territorial, teniendo como tela de fondo los diferentes planes nacionales de integración de la inmigración. De esta manera, se van encajando las diferentes piezas de un puzzle que comparten principios y están marcadas por las fuerzas políticas que gobiernan en cada comunidad autónoma y municipio.

Las autoridades autonómicas y locales son muy conscientes de cómo está afectando a los inmigrantes la actual crisis económica. Esto ha llevado a potenciar medidas encaminadas principalmente a la inserción laboral, el apoyo a los servicios sociales y a la lucha contra la xenofobia y la discriminación. Sin embargo, cabe subrayar la significativa reducción del presupuesto para el Fondo de Apoyo a la Acogida e Integración de los Inmigrantes y al refuerzo educativo, lo cual afecta visiblemente a la política local. También han surgido debates en torno a la inmigración en comunidades autónomas como Cataluña, como consecuencia de los recortes en los presupuestos y la situación económica actual, que han acentuado la lucha por el acceso a las ayudas sociales.

Las políticas públicas enfocadas a la gestión de los flujos migratorios también se han visto afectadas por la crisis económica que atraviesa España. Varias medidas se han puesto en marcha para restringir la llegada de trabajadores inmigrantes al mercado laboral ante la elevada tasa de paro, la reagrupación familiar se ha limitado, la moratoria a los ciudadanos rumanos que deseen venir a España a trabajar se ha restablecido y el retorno voluntario se ha promovido con resultados limitados. Al cierre de este capítulo se constata ya la reducción de servicios básicos en varias comunidades autónomas.

5. Autóctonos e inmigrantes: actitudes, opiniones, estrategias

Una vez analizados los datos sobre la inmigración y las políticas de integración escucharemos ahora las voces de las personas, autóctonas e inmigrantes, afectadas por la crisis. Unos sitúan a la inmigración en el centro del debate sobre las causas y las responsabilidades de la crisis; los otros relatan cómo viven la crisis y qué hacen para afrontarla.

5.1 Lectura desde la sociedad de acogida

¿Cómo reacciona frente a una crisis económica como la actual una sociedad que durante mucho tiempo cubrió sus puestos de trabajo menos cualificados con mano de obra extranjera y demostró tener una positiva disposición a la presencia de esa inmigración? ¿Cómo afecta la idea actual de que "tenemos que volver a ocupar puestos de trabajo que antes despreciábamos" en la percepción que se tiene sobre la inmigración?

En los años de crecimiento económico y de disponibilidad de puestos de trabajo, la sociedad española se mostraba satisfecha con su modo de vida, tenía altas expectativas sobre su futuro y acogía al trabajador inmigrante. Es cierto que la presencia de inmigrantes ha generado siempre una cierta polémica y ha pervivido un rechazo a la inmigración, aunque delimitado en pequeños grupos, que centraban sus críticas en la defensa de los valores, el idioma y lo que entienden por "cultura española". Estos grupos bebían de partidos políticos minoritarios que esgrimían la defensa de España y de los españoles. Sin embargo, aunque con una resistente imagen estereotipada de la inmigración, el conjunto de la sociedad ha aceptado a los inmigrantes en el marco de los derechos y los deberes consensuados en esta sociedad. Existía una actitud positiva hacia la llegada de inmigrantes, los españoles recordaban más que nunca que ellos mismos habían migrado y, tanto si recordaban haber sido aceptados o rechazados como inmigrantes, esperaban lo mejor para esta nueva sociedad de inmigración.

La crisis actual empieza a tener impacto en la opinión ciudadana frente al inmigrante, y así se refleja en las encuestas. Probablemente ya no existe la amplia aceptación social de años anteriores. Las representaciones del inmigrante desempleado, del extranjero delincuente, así como las acusaciones en torno a que los inmigrantes colapsan los servicios de urgencias y monopolizan las ayudas sociales empiezan a aparecer con más fuerza en los discursos de los partidos de derecha, en los nacionalismos, en algunos medios de comunicación y en la propia ciudadanía. La estrategia cotidiana y cada vez más aceptada es que el inmigrante sobra en estos momentos: hay demasiados extranjeros en las cárceles; ya no valen como recurso económico y mano de obra en una sociedad con un paro estructural que crece y crece; estar en paro siendo residente y con permiso de trabajo no es motivo para no invitarle a que se vaya; estar indocumentado ya no se defiende como una situación administrativa que no debe primar sobre el derecho de la persona, condicionando su empadronamiento y promoviendo su expulsión.

Sin embargo, estas ideas que emergen entre algunos políticos y medios de comunicación y en cierta ciudadanía que opina en los medios de transporte, en la cola del supermercado o en las charlas entre vecinos tiene que ser cotejada con los resultados de las encuestas y sondeos de opinión que regularmente se realizan en España.

Los estudios que se comentarán son el Barómetro del CIS de julio de 2011, la encuesta del mismo organismo *Actitudes hacia la inmigración* de octubre de 2009 y un estudio realizado en Andalucía que aplica técnicas de análisis cuantitativas y cualitativas y que permite observar los cambios producidos entre 2005 y 2010, es decir, antes y durante la crisis económica.

El Barómetro del CIS de julio de 2011 muestra que los españoles no piensan que la inmigración sea un problema importante, no lo sitúan entre los tres principales problemas ni lo consideran un problema principal de la persona. El paro, los problemas de índole económica y las pensiones, es decir, la gestión económica del presente y las previsiones económicas del futuro, son los problemas que más afectan a los españoles en general y a los encuestados en particular.

Si se analiza la encuesta monográfica *Actitudes hacia la inmigración* de octubre de 2009 y se hace una somera comparación con la de 2008, se descubren ligeros cambios que evidencian que la percepción de la inmigración en un contexto de crisis económica ha variado, fundamentalmente en los temas que relacionan inmigración con mercado laboral y con disfrute de prestaciones básicas. Ya en 2009 ocupa una posición importante la opinión de que son muchos los inmigrantes en España, que bajan los salarios y que hay que expulsar al inmigrante que aun siendo residente legal pase mucho tiempo en paro. Asimismo, se cree que la inmigración ya no es tan importante para la economía española y se afianza la idea de que el trabajo es primero para los españoles, al mismo tiempo que pierde importancia la opinión de que los inmigrantes ocupan puestos de trabajo que no quieren los españoles. En cuanto al uso de los recursos públicos, se mantiene la idea –al igual que en la encuesta del año anterior– de que los inmigrantes reciben más de lo que aportan, opinión muy afianzada en el imaginario social español y muy difícil de combatir, aun difundiendo informes y estudios que demuestran lo contrario. Como consecuencia inmediata de esta idea, se considera que los inmigrantes abusan de los servicios sanitarios y contribuyen a bajar su calidad en detrimento de los usuarios españoles, que deberían tener prioridad. La preferencia por los españoles se manifiesta también en los recursos educativos. Otro dato que alimenta la percepción negativa de la inmigración es el insistente vínculo entre inmigración, delincuencia e inseguridad ciudadana.

Sin embargo, esta variación en las opiniones en un contexto de retracción del mercado de trabajo, aumento del desempleo y máxima preocupación por los problemas prioritarios para los españoles, que son el paro y la economía (en 2008 y 2009) y las pensiones (en 2009), no produce cambios significativos en la percepción que tienen los españoles hacia el inmigrante como sujeto de derechos. Creen que vienen a trabajar, que son pobres y que viven situaciones de desigualdad. La actitud general es de empatía y solidaridad. Consideran que tienen derecho a reagrupar a su familia, al subsidio en situación de desempleo, a votar tanto en las elecciones municipales como en las generales y a obtener la nacionalidad española. Y aunque se da el vín-

culo entre inmigración, delincuencia e inseguridad, se rechaza todo comportamiento racista y se apoya la aplicación de sanciones a estas manifestaciones. A la hora de atribuir responsabilidades, éstas recaen totalmente en el Estado (y sus Administraciones Públicas), que no gestiona adecuadamente la crisis económica, que no invierte suficientemente en recursos sanitarios y educativos y que no los distribuye primero entre los españoles.

Estas encuestas indican, por lo tanto, que el discurso de rechazo que emerge en la percepción de los españoles sobre los inmigrantes gira en torno a la posición de competencia ante recursos escasos, básicamente puestos de trabajo y prestaciones sociales. Si anteriormente las opiniones más negativas se centraban en la diferencia cultural, en la poca capacidad de adaptación de algunos colectivos inmigrantes y en los problemas de convivencia que generaban, en la actualidad los temas que marcan la opinión de los españoles ante los inmigrantes son la falta de trabajo, la irregularidad administrativa que marca el fin de la época de "papeles para todos" y los recursos que utilizan. Parece que los españoles ya han sacado lo mejor de la inmigración y es hora de que ésta vuelva a sus países de origen, con lo que el discurso muchas veces escuchado de "aquí no caben todos" ha hecho alguna mella.

El impacto de la crisis económica en la opinión sobre la inmigración es el tema del proyecto de investigación *Opiniones y actitudes de la población andaluza ante la inmigración* (OPIA)[32], realizado por el Observatorio Permanente Andaluz de las Migraciones, de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía, y gestionado por el Instituto de Estudios Sociales Avanzados (IESA-CSIC). El análisis global de los resultados de los tres estudios realizados entre 2005 y 2010[33] permite observar si ha habido variaciones en las actitudes en tres momentos diferentes: bonanza económica (2005), agotamiento del ciclo expansivo (2008) y crisis (2009 y 2010).

Es evidente que la opinión pública en materia de inmigración ha iniciado un proceso de cambio, producto de la situación de recesión. Este hecho no debe sorprender, puesto que la inmigración siempre se ha percibido y gestionado políticamente como una inmigración laboral. Este estudio señala que en un contexto de bonanza económica se evidenciaba una buena acogida a la inmigración y sus derechos en igualdad que los españoles. Se planteaban ciertas reservas a su integración en la sociedad receptora, por las dificultades que se percibían en la adopción de las conductas cívicas y el cumplimiento de las normas establecidas. Junto a este discurso solida-

---

[32] Véase http://www.juntadeandalucia.es/empleo/www/herramientas/biblioteca_virtual/bibliotecaDetalle.php?id= 1635

[33] Rinken, S. (2011): "La evolución de las actitudes ante la inmigración en tiempos de crisis económica: un análisis cualitativo", en Aja, E., Arango, J. y Oliver J. (dir.): *Inmigración y crisis económica. Anuario de la Inmigración en España edición 2010*. Barcelona: Edicions Bellaterra.

rio primaba además el funcionalista: el inmigrante era mano de obra y no se cuestionaba tal hecho. Sin embargo, ya en 2005 emergía la cuestión de las excesivas ayudas que recibían los inmigrantes de las Administraciones Públicas, en detrimento de los derechos de los españoles. No obstante, éste ha sido un tema recurrente en todos los estudios y encuestas. En 2008, con signos ya evidentes de agotamiento del crecimiento económico, comienza a surgir un discurso más basado en la desconfianza y en situaciones de agravio comparativo, diluyéndose el que legitimaba la funcionalidad económica de la inmigración. Los grupos no se sitúan abiertamente en contra de la inmigración, pero aluden continuamente a situaciones de falta de cupos en las escuelas para los españoles, en la distribución de becas y ayudas entre los inmigrantes, a inmigrantes que llegan sin trabajo, sin papeles, que viven en pisos que no pagan, etc. En la última fase, en plena crisis económica, la desconfianza y un rechazo más acusado se hacen más evidentes. No es un rechazo al inmigrante como persona con derechos, sino un rechazo a la presencia de muchos inmigrantes frente a un mercado laboral que no tiene trabajo ni para los españoles.

La importancia de este estudio cualitativo realizado en tres años diferentes estriba en que, además de analizar la variación de la actitud de los españoles hacia la inmigración, muestra las diferentes dimensiones que configuran las actitudes y opiniones que tenemos de una situación o de un colectivo y, por ende, su complejidad, algo que no puede extraerse de un sondeo de opinión a través de encuestas. En tal sentido, puede primar la opinión –y de hecho así se comprueba– de que la inmigración ya no es necesaria y perjudica la inserción laboral de los españoles en esta situación de crisis. Sin embargo, esto no significa que se abandone completamente la percepción de los inmigrantes como personas con derechos ni que se pierda totalmente la orientación positiva y solidaria que ha tenido una gran parte de la sociedad receptora o que no se responsabilice de algunos rasgos del mercado laboral como es la caída de los salarios a los propios empleadores, que han sido los principales beneficiarios. Y mucho menos plantear –tal como señala S. Rinken– que una posición desfavorable ante la inmigración suponga actitudes racistas o xenófobas. Se comprueba otra vez, tal como se ha señalado anteriormente con los datos de las encuestas monográficas, que en esta situación de crisis económica el inmigrante ha pasado a ser un gran competidor para el español en el mercado laboral, en los servicios educativos y sanitarios y en las prestaciones por desempleo y otras ayudas similares. Los españoles así lo perciben, aunque muchos de sus razonamientos no se sostengan frente a los datos reales.

Finalmente, el *Informe 2010* del Observatorio Español contra el Racismo y la Xenofobia[34] abunda un poco más en lo dicho. Se valora la inmigración

[34] Cea D'Ancona, M. A. y Valles Martínez, M. S. (2011): *Evolución del racismo y la xenofobia en España (Informe 2010)*. Observatorio Español contra el Racismo y la Xenofobia.

por la riqueza cultural que aporta y se reconoce un poco menos su papel en el mercado laboral. La crisis económica está disminuyendo la capacidad receptora de la sociedad española. La inmigración se sigue vinculando a trabajo, a pobreza y a desigualdad, pero también a invasión e impacto negativo en el mercado laboral. No se evidencia un rechazo absoluto, pero se ponen condiciones, como su capacidad y voluntad de integrarse. No se cuestiona a fondo la parte de responsabilidad de la sociedad receptora en esa integración. Por el contrario, se considera que usan en exceso todas las prestaciones públicas en detrimento de los españoles. Además, cada vez son más las opiniones favorables a la devolución del indocumentado a su país de origen, sea cual sea el sistema de esta devolución. Aumenta la relación de los aspectos negativos de la inmigración, en contraste con la dificultad de señalar los positivos.

Todo signo generalizado de rechazo al otro por algún rasgo o condición es objeto de preocupación y de alarma por la posible conculcación de los derechos de la persona y de los principios de la convivencia social. En general, España es una sociedad receptora abierta, solidaria, que no ha generado serios problemas de segregación de la población inmigrante. Sin embargo, es en épocas de crisis económica y recesión cuando se corre el peligro de buscar chivos expiatorios para canalizar las frustraciones, buscar falsas soluciones y dejar indemnes a los verdaderos responsables de la recesión. Los inmigrantes pueden ser uno de esos colectivos sobre los que recaigan las culpas y es justamente en estos momentos cuando se debe estar atento a estas manifestaciones de rechazo, racismo y discriminación que, en el presente, no se observan como relevantes.

5.2 Lectura desde los inmigrantes

Consecuencias de la crisis

Sería ilusorio no partir de la idea de que las poblaciones más vulnerables, más dependientes de la especial configuración del sistema productivo español y de su sistema de prestaciones de bienestar, son las más afectadas por esta crisis que, comenzando en el sector financiero, avanzando a otros sectores productivos como la construcción, ha llegado como una mancha de aceite a todo el sistema productivo español. En consecuencia, las medidas contra la crisis afectan en diverso grado a todos, sean trabajadores (ocupados, desempleados, autónomos), sean empresas.

¿Dónde se sitúan los inmigrantes? ¿Es este colectivo, por demás muy heterogéneo como para encasillarlo, el más afectado por la crisis y por las reformas establecidas por el Gobierno español? No hay respuesta sencilla ni tampoco fácil. Estamos hablando de un colectivo de más de cinco millones de personas, con diversidad de nacionalidades, aunque con predominio de hispanohablantes, mayoritariamente joven, de un origen socioeconómico

diverso, con diferente antigüedad migratoria y en distinta situación de asentamiento o proceso de integración.

Para explorar esta cuestión se parte de tres ideas y, desde ellas, se analiza la percepción de la inmigración en un contexto de crisis económica.

La primera es que la crisis afectará a la inmigración. La migración es un fenómeno estructural. Esta idea, adoptada de forma consensuada cuando se hizo evidente cuantitativa y cualitativamente el volumen migratorio en España, conduce a una conclusión bastante obvia: los inmigrantes están totalmente condicionados por el origen y consecuencias de la crisis económica, puesto que su vida diaria transcurre en los diferentes sectores sociales más perjudicados por la crisis y son parte de los grupos real y efectivamente afectados.

La segunda idea es que la inmigración se sitúa siempre en torno a una crisis. ¿Por qué si no las personas dejan un país, una familia, un proyecto inconcluso e inician el lento y duro camino de la migración? Situarlos en ese contexto nos hace pensar que el *push* o las "variables de expulsión" son más poderosas que las de atracción, aunque estas variables ya no indiquen una bonanza económica ni un trabajo seguro.

La tercera idea es que, aunque la inmigración está en el centro de todas las crisis, los inmigrantes pueden ser considerados como personas que saben vivir y resistir en la crisis o las crisis. Sus países de origen son el mejor ejemplo de ciclos económicos caracterizados por la devaluación de su moneda, la restricción de la actividad productiva, el desempleo, la inflación y el aumento de precios al consumo. Es lo que R. Mahía[35] llama ajuste y resistencia a la crisis.

¿Qué ocurre entonces con los inmigrantes asentados, aquellos que llevan en España diez años o más, con su residencia de larga duración o posiblemente ya nacionalizados? ¿Y con los recién llegados que se han encontrado de lleno con la falta de trabajo, siendo éste el motivo fundamental de su migración?

Todos opinamos sobre cómo afecta la crisis a la población inmigrante. Sin embargo, ¿cómo la perciben ellos mismos? ¿Qué estrategias están poniendo en juego para afrontarla? ¿Están tomando realmente decisiones como el retorno o la no reagrupación?

Con el fin de constatar estas tres hipótesis se han explorado dos fuentes distintas: algunos estudios realizados para valorar los efectos de la crisis en los inmigrantes y la percepción que ellos tienen sobre la misma y entre-

---

[35] Mahía, R. (2010): "La irrupción de España en el panorama de las migraciones internacionales. Por qué llegaron, por qué siguen llegando y por qué lo seguirán haciendo", en *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 854, mayo-junio 2010.

vistas a los propios inmigrantes que hemos llevado a cabo para conocer de primera mano su situación. No es, por lo tanto, estrictamente un estudio de campo, puesto que no reúne los requisitos metodológicos establecidos. Solamente se ha pretendido recoger algunos testimonios de inmigrantes.

En primer lugar, se han recogido datos del estudio *La incidencia de la crisis en el colectivo inmigrante en Navarra. Encuesta 2010*, realizado por Antidio Martínez de Lizarrondo Artola, responsable del Observatorio Permanente de la Inmigración en Navarra (OPINA). Cuatrocientos cuarenta encuestados, el 76% procedente de países extracomunitarios, opinan sobre el impacto de la crisis económica en su situación, trayectoria y proyectos.

¿Qué ha supuesto la crisis en la situación de los inmigrantes? Las consecuencias que señalan, de mayor a menor, son: la realización de menos actividades sociales, el empeoramiento de las condiciones laborales, el incremento de deudas en el hogar, la pérdida directa del trabajo, el cambio de vivienda, la no disponibilidad de recursos económicos para el retorno, la imposibilidad de reagrupar a sus familiares, el regreso al país de origen de familiares de primer grado y tener a algún miembro de la familia afectado por un Expediente de Regulación de Empleo (ERE). En un sentido positivo se señala además la realización de cursos de formación para sortear el impacto de la crisis.

El estudio muestra que la mayoría de los encuestados está en mayor o menor medida afectada por la crisis económica y más del 50% vive sus repercusiones en el ámbito laboral. El desempleo ha afectado más a los hombres que a las mujeres. Sin embargo, aunque las mujeres tengan una menor tasa de desempleo, la crisis no ha dejado de repercutir en ellas, con jornadas laborales más largas, salarios más bajos, mayor número de trabajos y más vulnerabilidad en el empleo. En general, las condiciones laborales han empeorado para todos. La necesidad de trabajar conduce a que se acepte todo tipo de trabajos. En Navarra se observa que aumentan los trabajadores extranjeros en puestos de trabajo no cualificado.

Entre nuestros entrevistados (cuadro 4), la situación es similar, excepto en un caso (E6), que si bien reconoce que la crisis aún no le ha afectado, está alerta y decidido a afrontarla llegado el momento. El resto está en paro o trabajando sin contrato, y esta situación no tiene relación con su situación documental. Ser residente con permiso de trabajo y haber trabajado legalmente no es una protección suficiente en la crisis. De los casos encontrados, sólo uno conserva su situación laboral, aunque flexibilizando su jornada, es decir, llegar puntual y salir más tarde. Tampoco les protege la antigüedad migratoria, puesto que los casos van desde uno hasta doce años. También es cierto que han perdido su empleo los trabajadores de los sectores más afectados por la crisis, como la construcción, los servicios o el servicio doméstico. Sin embargo, el servicio doméstico, aun con su precariedad de siempre, continúa siendo el sector refugio en la crisis.

Cuadro 4 – Perfil de los entrevistados

Código	Nacionalidad	Sexo	Edad	Estado civil	Antigüedad migratoria	Situación documental	Situación laboral	Ocupación	Prestaciones públicas
E1	Peruana	Hombre	49 años	Casado, un hijo	4 años	Residencia y trabajo	En paro	Ex trabajador de Renfe	Subsidio de paro
E2	Marroquí	Hombre	65 años	Soltero	2 años	Indocumentado	Trabajo sin contrato	Construcción	No
E3	Peruana	Mujer	26 años	Soltera	4 años	Indocumentada (paralizada residencia por arraigo)	Trabajo sin contrato	Servicio doméstico	No
E4	Hondureña	Mujer	26 años	Soltera	1 año	Residencia (sin trabajo)	Trabajo sin contrato	Servicio doméstico	No
E5	Ecuatoriana	Mujer	52 años	Soltera, dos hijos	12 años	Residencia y trabajo	En paro	Servicio doméstico durante 12 años	Beca de libros denegada
E6	Peruana	Hombre	49 años	Casado, un hijo	8 años	Residencia y trabajo	Trabajo con contrato	Construcción con contrato indefinido	Solicita formación profesional para curso de la CAM
E7	Boliviana	Mujer	35 años	Divorciada, un hijo	6 años	Residencia y trabajo	En paro	Dependienta	Becas de comedor y de libros denegadas

Estar indocumentado supone una mayor vulnerabilidad ante la crisis, aunque se encuentren en este grupo personas jóvenes y solteras, recién llegadas y sin cargas familiares aquí, que trabajan en la economía sumergida. La economía sumergida se perfila como una solución temporal para los indocumentados, para los que no han podido renovar su documentación al no tener trabajo y para los que tienen que trabajar sí o sí. Estos últimos, tanto documentados como indocumentados, señalan que han caído los salarios y que, por no tener papeles o por necesidad de tener ingresos, no pueden negociar mejores condiciones laborales.

Las mujeres en el servicio doméstico (E3, E4) afrontan mejor la crisis porque están en un sector laboral muy dinámico y poco regulado. Sin embargo, globalmente sus condiciones han empeorado, con salarios más bajos y compatibilizando varios trabajos.

La crisis se evidencia también en el aumento de las deudas en relación con la vivienda, que van desde las demoras para pagar las facturas de los suministros hasta la hipoteca. En el estudio citado se observa que el aumento de la deuda hipotecaria se da mayoritariamente entre los que ya han obtenido la nacionalidad española. Se entiende que el inmigrante sigue un camino hacia su integración dando los pasos de obtención de la nacionalidad, adquisición de vivienda en propiedad y permanencia en España.

En el caso de nuestros entrevistados, todos viven en régimen de alquiler y alguno se felicita hoy día por no haber adquirido vivienda con crédito. Las estrategias encontradas son variadas, aunque todas suponen una reducción del gasto de vivienda: dejar la vivienda y pasar a vivir con familiares, dejar la vivienda y alquilar una habitación, dejar la vivienda en el centro y buscar una casa de alquiler más económico en una localidad del extrarradio.

Nuestros encuestados no perciben la crisis en las prestaciones sanitarias. A lo sumo se señala que hay una mayor demora en las citas para especialistas. En el tema de la educación de los hijos, han solicitado, y les han denegado, becas para libros de texto (E5) y becas para libros de texto y comedor escolar (E7).

Estrategias para afrontar la crisis

Todos los inmigrantes, cualquiera que sea su perfil y situación documental y laboral, han adoptado estrategias para poder afrontar la crisis económica actual de la mejor manera posible. En dónde aplican esas estrategias marca la diferencia entre perfiles.

❑ **Gasto, consumo y recursos**. Todos han contraído el gasto en actividades sociales y de ocio. Sin embargo, para unos significa menos diversión y menos viajes para visitar a amigos (solteros sin cargas familiares) y, para otros, espaciar la salida al cine con su hijo, reducir los paseos de los fines de

semana en familia, suprimir actividades deportivas de pago y buscar alternativas públicas, como es el caso de los que tienen hijos.

En lo que todos coinciden es en la reducción de los gastos de alimentación. La búsqueda de mejores precios, de ofertas, de mercadillos callejeros y, sobre todo, el consumo de marcas blancas se ha convertido en la estrategia estrella de los inmigrantes. Más de uno reconoce que en épocas de trabajo no se miraban los precios y ahora alguno lleva la lista de precio por kilo de los productos básicos y sabe lo que cuesta en cada sitio.

Se afronta la crisis utilizando muy poco los recursos públicos y los recursos en general. Los inmigrantes acuden a pedir ayuda a organizaciones de la sociedad civil, pero fundamentalmente a sus redes informales. En primer lugar, a la familia y allegados y, luego, a las asociaciones. Tanto en el estudio consultado como entre nuestros entrevistados, en los momentos más difíciles se recibe ayuda de la familia también migrada. Además, en dos casos se recibe ayuda de la mezquita y de alguna institución religiosa; en el primer caso se colabora con la mezquita y se reciben alimentos; en el otro se reciben alimentos.

Los recursos de salud, educativos y de información y orientación para la renovación u obtención de residencia y trabajo son los que se utilizan siempre. Llama la atención en el estudio citado el alto número de inmigrantes que se informan y solicitan recursos públicos para el acceso a la formación ocupacional o el reciclaje profesional. La situación de crisis funciona como un acicate para mejorar las cualificaciones.

En las situaciones más extremas, donde no se puede contar con apoyos externos, la estrategia utilizada es la que se denomina desreagrupación, regresando al país de origen el miembro de la familia sin trabajo y algunos de los hijos. La familia vuelve a romperse, pero esta estrategia supone una contracción muy importante del gasto familiar.

❑ **Remesas**. En el estudio consultado se observa un ligero descenso en el envío de remesas, un hecho lógico en un contexto de crisis donde las personas intentan primero asegurar su supervivencia aquí. Se señala en este estudio que los únicos inmigrantes que reconocen recibir ayuda económica de su familia en origen (remesas inversas) son los norteafricanos.

De nuestros entrevistados, los que tienen familia en su país están muy vinculados a su condición de remesadores. Solamente en un caso se ha suprimido totalmente el envío de dinero. Otras situaciones son la no variación en el envío, el envío de remesas en caso de urgencia, la disminución del monto o la frecuencia. Ninguno recibe ayuda de sus familiares en origen.

❑ **Proyecto de retorno**. Son muy pocos los inmigrantes de este estudio que se plantean el retorno (tres de cada cuatro piensan quedarse en

España) y apenas el 13% de los encuestados se está pensando trasladarse a otra comunidad autónoma o a otro país.

El tema del retorno es difícil de abordar. Todo inmigrante piensa en retornar pronto, alguna vez o cuando finalice su vida laboral. Sin embargo, para volver hay que trabajar el retorno aquí y allí: aquí conseguir un capital suficiente que permita vivir en el país de origen o invertir, y en todos los casos ser percibido como un inmigrante de éxito; allí hay que conservar lazos suficientes como para volver.

Por eso, probablemente el retorno en época de crisis es una variable muy escurridiza. Encontramos jóvenes indocumentados, solteros sin trabajo que se plantean no volver, porque aquí están mejor, en su país el control social es más fuerte, no tienen oportunidades de formación y, en última instancia, no pueden regresar como fracasados. Otro no tan joven, que trabaja sin contrato, no retorna porque no le gusta vivir en su país, lo que se podría interpretar como una desadaptación a su sociedad de origen. También hay inmigrantes asentados que se sienten integrados, tienen toda su familia y encuentran aquí oportunidades de formación para ellos y sus hijos. Sólo en un caso (E5) se piensa en el retorno ante la dificultad de encontrar trabajo y tener dos hijos a cargo.

Sin embargo, el retorno puede ser una opción cuando por razones económicas (caída de los ingresos, cambio de vivienda o desempleo) se ha tenido que paralizar el proceso de reagrupación y la familia queda dividida con hijos aquí y allá. El retorno por fases también es una opción que encontramos en lo que se está denominando desreagrupación, el regreso al país de origen del cónyuge en paro y algunos o todos los hijos.

La crisis económica genera en toda sociedad incertidumbre y miedo. Esta situación puede aumentar los procesos de discriminación étnica o agudizar esta percepción por parte de los inmigrantes. Poco menos de la mitad de los inmigrantes de la encuesta realizada en Navarra manifiesta haber percibido discriminación en el trabajo, en los establecimientos públicos o en la calle y lo vinculan al momento económico que está viviendo el país. En nuestros entrevistados no se ha apreciado este sentimiento.

5.3 Conclusión

Partíamos de tres ideas en relación con la inmigración y la crisis económica actual:

1. Evidentemente, la crisis económica ha afectado a todos y todos van buscando soluciones, pero dos situaciones hacen que sea más difícil de afrontar: la falta de trabajo y la deuda hipotecaria. Se sea inmigrante o autóctono, resulta muy negativo la pérdida del trabajo, no conseguir otro inmediatamente y la condición de parado. Esa percepción de vulnerabili-

dad se vive igual sin subsidio de desempleo que con subsidio. En el caso del inmigrante, éste ha venido a trabajar y, pudiendo afrontar muchas circunstancias difíciles, queda inerme si carece de trabajo. Esta situación, tal como señala otro de los informes consultados[36], es más grave aún para el inmigrante, puesto que ha trabajado en sectores laborales muy afectados por la crisis (como la construcción, la agricultura y en menor medida la hostelería) y además por el carácter temporal y precario de su trabajo (como la venta ambulante, los temporeros agrícolas, etc.). La otra situación, tener una hipoteca imposible de pagar, ha supuesto un verdadero drama humano tanto para los españoles como para los extranjeros.

2. Se decía también que la inmigración se sitúa siempre en torno a una crisis. En este sentido, esta crisis afecta de distinta manera a los inmigrantes y les conduce a desarrollar diferentes estrategias para afrontarla. Los jóvenes, solteros y con pocos años en España soportan mejor la crisis y no se plantean el retorno. No tienen cargas familiares, están dispuestos a aceptar salarios bajos y a trabajar en la economía sumergida. Alguno hasta señala que en medio de la crisis consiguió trabajo a los cinco días de llegar a España (E4). En cambio, los inmigrantes casados, con hijos y mayor tiempo de asentamiento viven la crisis con mucha preocupación, porque no sólo les afecta en el presente, sino en sus perspectivas futuras. Su posición es similar a la de los autóctonos: están integrados, están asentados y no piensan en el retorno. Algunos inmigrantes ya nacionalizados piensan en volver un tiempo a su país para regresar cuando haya pasado la crisis. Esta situación es casi la misma de los españoles que actualmente se están planteando la emigración por trabajo.

3. La crisis exige adoptar nuevas estrategias y los inmigrantes llegados aquí en una época de crecimiento económico sostenido saben ahora volver a sus viejos hábitos de contracción del consumo y de ahorro. Como señala más de uno, se vuelven a mirar los precios. Y en esta situación de resistencia constatamos además que en la crisis se mantiene el proyecto migratorio. En medio de ésta encontramos el dato, muchas veces repetido, de que los inmigrantes trabajando o en paro están buscando o realizando formación ocupacional o reciclaje profesional. El retorno inmediato no está en la mente de los inmigrantes, a excepción de aquellos que llevan aquí muchos años y están cerca de su jubilación. Las razones de esta constatación las explica muy bien el informe de la Fundación Ideas:

> "Así pues, parece evidente que, por el momento, el saldo neto de inmigrantes sólo se ha ajustado de forma parcial al descalabro económico. Varios factores podrían explicar esta aparente asincronía entre las menores oportunidades económi-

[36] Observatorio de la Realidad Social de Cáritas Española (2011): *La situación social de los inmigrantes acompañados por Cáritas. Informe del año 2010*.

> cas y el ajuste de la población extranjera residente en nuestro país. En primer lugar, el retorno es una opción que se evalúa, en buena medida, en términos económicos. En este sentido, no conviene olvidar la tremenda brecha de renta existente entre los países de origen de la inmigración y España. Esta distancia de renta se ha incrementado a lo largo de los últimos años, diluyendo el rendimiento económico del retorno. En segundo lugar, buena parte de la población extranjera residente en España presenta aún trayectorias migratorias incompletas, manteniendo importantes vínculos familiares con sus países de origen y presentando, por tanto, importantes necesidades de reagrupación. El retorno en esa fase del 'ciclo migratorio' inmaduro es una opción muy costosa, dado que implica desatender importantes compromisos en origen financiados con las remesas, además de suponer, en la esfera personal, un 'fracaso' migratorio"[37].

Sin embargo, el inmigrante se encuentra con dos grandes efectos adversos de la crisis y contra los que nada puede hacer porque no dependen de él, de su fortaleza ni del empuje de su proyecto migratorio: la irregularidad sobrevenida por falta de trabajo; y la paralización de las reagrupaciones por el endurecimiento de los requisitos, especialmente los económicos y de condiciones residenciales, que se convierten en muros infranqueables.

Aun así, la integración es un factor protector frente a la crisis si el migrante se percibe integrado. Es evidente que las medidas y las poíticas para la integración resultan importantes; sin embargo, también lo es (y más) que la autopercepción de integración supone un importantísimo factor de empoderamiento, llevándolo a adoptar una serie de estrategias y actuaciones ante la crisis similares a las que adoptaría un autóctono.

---

[37] Fundación Ideas (2011): *La contribución de la inmigración a la economía española. Evidencias y perspectivas de futuro*. Madrid, p. 42-43.

Capítulo V

ESTRATIFICACIÓN Y CLASES SOCIALES

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. Modernización y profesionalización de la estructura ocupacional

Debido a que las clases sociales se definen como agregados de ocupaciones, la transformación de la estructura de clases de un país depende del cambio en la composición sectorial de su economía y en su estructura ocupacional. A este respecto, el patrón de crecimiento de la economía española durante las últimas décadas se ha caracterizado por la contracción de la agricultura y el desarrollo de los servicios, con una presencia considerable, aunque muy dependiente del ciclo económico, de la construcción. Desde los años sesenta del siglo pasado, España ha venido experimentando una transición continua desde una economía basada en la agricultura, con un desarrollo industrial retrasado en relación con otros países europeos, hasta la expansión posindustrial de una moderna economía de servicios. En gran medida, los últimos quince años han prolongado esa tendencia y acentuado los procesos de modernización económica que se habían puesto en marcha durante las décadas anteriores.

En este sentido, el cambio de la estructura de clases ha venido dado por la prolongada contracción de la agricultura, la continua expansión de la actividad económica en el sector de los servicios, los vaivenes del sector de la construcción que acompañan al ciclo económico y la pérdida relativa, pero sostenida, de mano de obra en el sector industrial. La expansión del sector de los servicios se ha producido en todas y cada una de sus ramas de actividad. Sin embargo, dos actividades han sido capaces de generar un volumen muy considerable de puestos de trabajo hasta el comienzo de la crisis: por un lado, el comercio y las reparaciones y, por otro, los servicios a las empresas y las actividades inmobiliarias y de alquiler.

En estrecha asociación con el cambio sectorial, la distribución de los diferentes tipos de ocupaciones en el mercado de trabajo español ha experimentado considerables transformaciones que apuntan a una gradual modernización de la estructura ocupacional por la vía de la profesionalización, una tendencia congruente con el nivel formativo cada vez mayor de las cohortes más jóvenes de españoles. Ninguna categoría ocupacional aumentó más su tamaño que los llamados técnicos y profesionales de apoyo, aunque cabe registrar también un incremento muy notable de los ocupados que trabajan como profesionales científicos e intelectuales. Destaca, asimismo, el crecimiento de los trabajadores en restauración, servicios personales, protección y ventas, ocupaciones que concentran sobre todo mano de obra femenina. También el relevante crecimiento de los empleados de tipo administrativo lo han protagonizado principalmente las mujeres durante este período.

2. Protagonismo de las clases medias profesionales

Dada la distribución actual de las ocupaciones en la sociedad española, su estructura de clases se caracteriza por tres rasgos principales:

1. Un peso agregado ciertamente importante de las nuevas y viejas clases medias, que incluyen a casi la mitad de la población ocupada (49%).

2. Una presencia considerable y creciente de los trabajadores de cuello blanco de nivel bajo (trabajadores de los servicios y del comercio de rango inferior), que constituyen el 15% de la fuerza de trabajo.

3. Una clase trabajadora compuesta sobre todo por trabajadores no cualificados (24%).

En términos dinámicos, el cambio en la estructura de clases española en los últimos quince años ha venido marcado por:

— Un crecimiento de los profesionales, tanto de nivel alto como bajo.

— Un aumento de los trabajadores del comercio y otros servicios de nivel bajo.

— Un incremento, por encima del promedio general, de las ocupaciones intermedias.

— Un crecimiento, de la misma magnitud que el del conjunto de los ocupados, de los trabajadores no cualificados, gracias sobre todo al empleo femenino.

— Un escaso crecimiento, inferior a la media, de los trabajadores cualificados.

— Un esperable e intenso declive de los pequeños propietarios y trabajadores autónomos.

Por lo tanto, en términos más sintéticos, el cambio en la estructura de clases española ha seguido tres tendencias. Primera, una alteración radical en la composición de las clases medias en virtud de la cual los profesionales han ganado importancia a costa de los pequeños empleadores y los trabajadores autónomos. Segunda, y en conexión con la expansión del sector de los servicios, un cambio en el balance entre trabajadores manuales y no manuales a favor de los segundos. Y, tercera, un crecimiento de los trabajadores no cualificados a expensas de los cualificados. En otras palabras, los datos sobre la evolución de la estructura de clases revelan que el cambio más significativo se debe sobre todo a la expansión de las clases directivas y profesionales, a la disminución de los trabajadores cualificados y a un crecimiento de los no cualificados similar al del conjunto de las clases. Se ha producido así una mejora en la estructura ocupacional que se puede interpretar como un resultado del proceso de sustitución de las viejas clases medias por las nuevas clases medias profesionales y directivas.

En términos comparativos, España muestra varios de los rasgos propios del régimen fragmentado de bienestar que es típico de los países del sur de Europa. En primer lugar, se observan marcadas diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a la participación en el mercado laboral. En segundo lugar, existe una polarización de las oportunidades de empleo entre diferentes clases sociales que refleja la segmentación del mercado de trabajo. En tercer lugar, la estructura de clases en España sigue reflejando una mayor proporción de trabajos no cualificados que en los países europeos del centro y del norte, aunque la tendencia reciente haya sido la de una paulatina mejora del perfil ocupacional. Otra de las características que comparte España con los países mediterráneos es la elevada proporción de trabajadores autónomos y pequeños propietarios, si bien hay claros indicios de convergencia con las estructuras de clases de otros países europeos occidentales durante los últimos quince años.

3. La inmigración ha polarizado la estructura de clases española

Para entender correctamente el cambio en la estructura de clases española no se puede soslayar el impacto que ha tenido la llegada al país, entre 1998 y 2009, de un contingente de no menos de cinco millones de inmigrantes. Procedentes de diversas regiones y países del mundo como África, América Latina y Europa del Este, se han incorporado principalmente a trabajos de baja cualificación en la agricultura, la construcción y los servicios. Se trata, en la inmensa mayoría de los casos, de inmigrantes económicos que se han situado en la clase de los trabajadores no cualificados. Contrastan así claramente con los españoles: estos inmigrantes económicos tienen una presencia relativamente mayor que los españoles en las clases trabajadoras, pero se encuentran manifiestamente infrarrepresentados en el mundo del trabajo de cuello blanco (es decir, directivos y profesionales de nivel alto y bajo y ocupaciones intermedias).

En consecuencia, el impacto de la inmigración ha polarizado la distribución de clases española en la medida en que ha concentrado más trabajadores no cualificados en el fondo de la estructura. Si la sociedad española no hubiese recibido este inmenso flujo de inmigrantes durante la primera década del siglo XXI, su estructura de clases sería mucho más equilibrada y menos desigual de lo que en realidad es.

II. RED DE LOS FENÓMENOS

1. Introducción

En este capítulo sobre estratificación y clases sociales en España pretendemos presentar a los lectores un análisis riguroso, pero accesible, de los cambios más relevantes que ha experimentado la estructura de clases en la España de los últimos quince años. Nuestro objetivo es doble. En primer lugar, nos proponemos hacer acopio de los datos pertinentes para describir los perfiles fundamentales de la estructura de clases del país: qué clases la componen y qué tamaño tienen, básicamente. En segundo lugar, daremos un paso más para aproximarnos a una sucinta explicación de la distribución actual de esa estructura: mostraremos cómo el proceso de desarrollo económico y modernización social que ha experimentado España en estos últimos años ha impulsado cambios en la estructura sectorial de la economía española, en el mercado de trabajo y en la distribución ocupacional que, a su vez, han transformado la estructura de clases. Para ello, nos serviremos de un concepto contemporáneo de la clase social, la llamada Clasificación Socioeconómica Europea (ESeC, por sus siglas en inglés), que responde a criterios rigurosos de validez y ha obtenido un amplio respaldo internacional.

Dada su importancia en los debates sobre la transformación de la estructura social de las sociedades avanzadas, prestaremos una particular atención a la evolución y a la situación actual de las clases medias. Se trata de un segmento social que, en principio, se supone que está destinado a crecer y a ampliarse con el desarrollo económico y la modernización social. Como es obvio, los procesos continuados de crecimiento económico y los cambios en la estructura ocupacional que los hacen posibles y los impulsan son fundamentales para entender la condición de las clases medias en los países desarrollados.

Un aspecto insoslayable del cambio en la estructura social española es el impacto que en ella ha tenido la reciente oleada migratoria que llegó a nuestro país en la primera década del siglo XXI. Como es bien sabido, entre 1998 y 2009 se establecieron en España alrededor de cinco millones de inmigrantes procedentes de diversas zonas del mundo como África, América Latina y Europa del Este. En unos pocos años, España dejó de ser un país con escasa presencia de inmigrantes para convertirse en otro, muy distinto, con una de las tasas de población inmigrante más altas de Europa. La inmensa mayoría, por no decir la casi totalidad, de los inmigrantes llegados son inmigrantes económicos. Es decir, trabajadores impulsados por la intención de conseguir en España empleos, condiciones de vida y oportunidades de promoción social mucho mejores que las que dejan en sus países de origen. No es menos sabido que esos inmigrantes económicos se concentran en trabajos de baja cualificación en la agricultura, la construcción y el sector

de los servicios. Esta masiva afluencia de inmigrantes económicos ha tenido que implicar por fuerza una alteración de la estructura de clases que conviene analizar con atención. Aunque es muy posible que a día de hoy la fase expansiva del reciente ciclo migratorio español esté agotada a causa de la crisis económica, es obligado incorporar a nuestro análisis el impacto de la inmigración en la estructura de clases española como una pieza separada de nuestra contribución. Nos proponemos hacerlo, primero, precisando la clase social de los inmigrantes y, segundo, perfilando los efectos de su incorporación a la estructura social.

Finalmente, dedicaremos el último bloque del capítulo a situar el caso español en el contexto de otros modelos de estratificación social del mundo y, en particular, de Europa. En la literatura comparada aparecen varios modelos de estructura social a los que normalmente se asocian distintos países. Nuestro propósito en esta última parte es comprobar en qué nos parecemos a otros modelos europeos occidentales y en qué nos diferenciamos de ellos. En el área europea se suele hablar, por ejemplo, de los modelos nórdico, anglosajón y continental. Dentro de este último tipo se distingue a veces la existencia de un modelo mediterráneo con características propias que agruparía a los países del sur de Europa. El examen comparado de las peculiaridades del caso español permitirá determinar hasta qué punto se ajusta a alguno de los modelos existentes.

1.1 Definición de las clases

¿A qué se refieren los sociólogos contemporáneos cuando hablan de clases sociales? Desde luego no a aquellos grandes agregados sociales con los que algunos teóricos del siglo XIX aspiraban a explicar todo el curso de la Historia universal a partir del conflicto de intereses materiales. Hoy en día, las pretensiones de los expertos en estratificación social –la rama de la sociología que se ocupa de analizar las formas estructuradas de desigualdad social– son bastante más modestas, aunque creemos que están mejor fundamentadas. La idea es tan simple como contar con un esquema organizado de grupos sociales que sirva básicamente para dos propósitos: describir el mapa de la desigualdad en una sociedad, es decir, definir cómo está estratificada en diferentes categorías; y explicar algunas formas de desigualdad y algunos comportamientos sociales asociados a la distribución diferencial de recursos que implica la existencia de esas categorías.

Merece la pena insistir en lo que tiene de distintiva la perspectiva sociológica de la desigualdad social[1]. Dos precisiones son aquí pertinentes.

[1] Goldthorpe, J. H. (2012): "De vuelta a la clase y el estatus: por qué debe revindicarse una perspectiva sociológica de la desigualdad social", en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, en prensa.

En primer lugar, los sociólogos abordan la estratificación de forma multidimensional: las desigualdades que se observan en las complejas sociedades desarrolladas en modo alguno se pueden reducir a una única dimensión; además, las diferentes dimensiones de la desigualdad (renta, riqueza, prestigio, educación, salud, felicidad, etc.) no necesariamente tienen por qué coincidir, produciéndose a menudo claras inconsistencias entre unas y otras. En segundo lugar, frente al enfoque típico de los economistas y otros científicos sociales, que es sobre todo *atributivo*, la aproximación de los sociólogos es eminentemente *relacional*. En otros términos, mientras los economistas suelen trabajar con un concepto de la desigualdad que se preocupa de los atributos (en particular, de la renta, de la riqueza y, a veces, de la educación) que en mayor o menor cantidad poseen los individuos, los sociólogos abordan la desigualdad interesándose por el tipo de relaciones sociales en las que unos individuos obtienen ventajas sobre otros.

Desde un punto de vista sociológico, en las sociedades actuales, las clases se definen fundamentalmente por las relaciones sociales en el mercado de trabajo[2]. ¿Por qué el mercado de trabajo es la matriz social básica de la que nacen y en la que se insertan las clases sociales? Porque en una economía de mercado es la posición en el mercado el elemento fundamental que produce las desigualdades sociales. Más concretamente, siendo el empleo la principal fuente de ingresos para la gran mayoría de la población, la posición en la estructura ocupacional resulta determinante para generar desigualdades sociales. Dicho de otro modo, las oportunidades vitales de los individuos y las familias dependen en buena medida del tipo de trabajo que realizan y, por lo tanto, su ocupación se convierte en el principal indicador de su posición en la estructura de clases. Una importante ventaja adicional de este concepto relacional, frente al atributivo, de la desigualdad es que la ocupación suele cambiar poco a lo largo del ciclo vital de una persona. En consecuencia, la clase social es un indicador mejor de las oportunidades vitales de los individuos a largo plazo que, por ejemplo, la renta, que suele estar sujeta a una mayor fluctuación.

Este trabajo se centra sobre todo en las clases sociales como categorías surgidas de las relaciones de empleo. Se sigue de ahí que las clases han de entenderse como conjuntos de posiciones en la estructura ocupacional o, más simplemente, como agrupaciones de ocupaciones. El esquema con el que vamos a trabajar es la llamada Clasificación Socioeconómica Europea (ESeC, por sus siglas en inglés), que se compone de diez categorías básicas que se recogen en el cuadro 1.

La clase 1 incluye a los grandes empleadores, los altos directivos de las empresas y la Administración Pública y los profesionales de nivel alto. Los grandes empresarios (empresas de más de diez trabajadores) y los altos

[2] Ibídem.

Cuadro 1 – Clasificación Socioeconómica Europea (ESeC)

1	Grandes empleadores, directivos y profesionales de nivel alto
2	Directivos y profesionales de nivel bajo
3	Empleados de cuello blanco de nivel alto
4	Pequeños empleadores y trabajadores autónomos no agrícolas
5	Trabajadores autónomos agrícolas
6	Supervisores y técnicos de rango inferior
7	Trabajadores de los servicios y comercio de rango inferior
8	Trabajadores manuales cualificados
9	Trabajadores no cualificados
10	Excluidos del mercado de trabajo y parados de larga duración

directivos representan una parte relativamente pequeña de esta clase, que está numéricamente dominada por los profesionales de nivel alto. Incluye ocupaciones como las de abogado, médico o ingeniero. Cuando no se desempeñan bajo el modo del trabajo por cuenta propia, estas ocupaciones profesionales se atienen bien a lo que se suele dominar relaciones de servicio de los empleados a sus empleadores. La relación de servicio implica que la cualificación del empleado es muy específica y la capacidad de supervisión que tiene el empleador sobre su trabajo es muy limitada. A diferencia de la típica relación laboral de contrato (dinero a cambio de esfuerzo), las relaciones de servicio implican una forma difusa de intercambio en la que los empleados rinden un servicio a los empleadores a cambio de alguna compensación que suele incluir la perspectiva de promoción en el futuro. En la terminología anglosajona de los creadores del esquema se la suele denominar *higher salariat* o clase de servicio de nivel alto.

La clase 2 agrupa a los directivos y profesionales de nivel bajo, aunque también a los técnicos superiores. Incluye ocupaciones como las de maestro, trabajador social o personal de enfermería. También a los directivos y gerentes de nivel bajo (por ejemplo, los directores de departamento en las empresas) y a los llamados técnicos y profesionales de apoyo. Se supone que los miembros de esta clase mantienen con sus empleadores una relación de servicio atenuada en comparación con la que es característica de la clase 1: por un lado, estas ocupaciones implican también un grado relativamente alto de especificidad en la cualificación que requieren, pero las posibilidades de supervisión para el empleador son mayores que en el caso de los altos profesionales o directivos. Los anglosajones la suelen denominar *lower salariat* o clase de servicio de nivel bajo.

En la clase 3 se integran los empleados de cuello blanco de nivel alto. Las ocupaciones que componen esta clase, entre las que destacan sobre todo

los empleados administrativos, suponen una forma mixta de relación de empleo, con algunos elementos de la de servicio y otros de la de contrato. El grado de especificidad de sus cualificaciones es bajo, aunque esto no implica que los empleadores no tengan problemas de supervisión de sus empleados en estas categorías. En todo caso, tanto las retribuciones como las perspectivas de promoción de estas ocupaciones son claramente inferiores a las de los profesionales.

Con las clases 4 y 5 (formadas por los pequeños empleadores y por los trabajadores autónomos no profesionales) se entra en el mundo de la pequeña burguesía tradicional. Sus relaciones de empleo son peculiares. Los pequeños empleadores (menos de diez trabajadores) compran trabajo a sus empleados, sobre los que ejercen autoridad y control. Los trabajadores autónomos trabajan por cuenta propia, es decir, no compran ni venden trabajo. Aunque a menudo se funden en una sola categoría, la clase 4 incluye a los pequeños empresarios y autónomos en ocupaciones no profesionales no agrícolas. Si ejercen sus ocupaciones en la agricultura y la pesca forman la clase 5.

En la clase 6 se ubican los supervisores y técnicos de rango inferior. Esta clase incluye ocupaciones que implican trabajo manual cualificado con ejercicio de la función de supervisión sobre otros trabajadores, como los encargados, jefes o capataces. Puesto que de alguna manera las relaciones de empleo en estas ocupaciones tienen elementos mixtos (servicio y contrato) y dado que se trata de una clase muy poco numerosa, se la suele unir a la clase 3 para formar la llamada clase de las ocupaciones intermedias.

La clase 7 incluye a los trabajadores del comercio y los servicios de rango inferior. Sus miembros realizan trabajo no manual y sus relaciones de empleo se regulan mediante contratos de trabajo. Constituyen el mundo de los empleados de cuello blanco de nivel bajo. Además de los dependientes de comercio, agrupa a los trabajadores en los servicios personales. Se trata de una clase con una composición fundamentalmente femenina.

Pertenecen a la clase 8 los trabajadores manuales cualificados. Aunque sus relaciones de empleo se rigen por contratos laborales típicos, en las ocupaciones que se sitúan en esta clase, la especificidad de las cualificaciones requeridas es relativamente alta y los empleadores tienen ciertos problemas de supervisión de la calidad del trabajo. Compuesta fundamentalmente de hombres, incluye a los trabajadores cualificados de las industrias manufactureras, la construcción y la minería. Son ocupaciones muy representativas de esta clase los electricistas, moldeadores, soldadores y mecánicos.

La clase 9 está integrada por los trabajadores no cualificados. Pertenecen a esta clase quienes desempeñan las denominadas ocupaciones elementales, a veces también llamadas de rutina. Se trata de trabajos que exigen poca cualificación para su desempeño –lo que hace que estos trabajadores

sean fácilmente sustituibles– y en los que los empleadores no tienen especiales problemas para ejercer la función supervisora, por lo que el contrato de trabajo prevalece como relación de empleo dominante. Los peones en la industria, la agricultura y la construcción forman parte de esta clase, al igual que los trabajadores no cualificados de los servicios, como limpiadores, ordenanzas y empleados domésticos.

Por último, la clasificación contempla la posibilidad de distinguir una décima clase formada por los involuntariamente excluidos del mercado de trabajo, básicamente buscadores de empleo sin previa experiencia laboral y parados de larga duración.

El esquema de la ESeC[3] se deriva de los trabajos teóricos y empíricos de John Goldthorpe –profesor emérito de la Universidad de Oxford y uno de los mayores expertos contemporáneos en estratificación y movilidad social–, respecto a cuyo esquema original supone un producto más evolucionado con más capacidad comparativa que su antecesor. Se forma agrupando aquellas ocupaciones codificadas con tres dígitos en la variante europea de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones 1988 (CIUO-88 o ISCO-88, en sus siglas en inglés), que, por sus características (estatus de empleo, tipo de contrato, etc.), mantienen una posición similar en el mercado de trabajo. Una vez establecidas las diez categorías básicas, la clasificación permite ulteriores agrupaciones, más sintéticas, que reducen el número de clases.

En parte, el esquema de la ESeC responde a los importantes desafíos a los que se han enfrentado los estudios de estratificación social desde los años setenta. Esos retos han obligado a adaptar el aparato analítico de la sociología de la estratificación para poder reflejar los cambios sociales y económicos que se han ido produciendo a un ritmo cada vez más acelerado en las sociedades posindustriales. Esquemas como el de la ESeC permiten a la teoría de la estratificación social dar respuesta a algunos autores que han proclamado la desaparición de las clases como consecuencia de que los trabajadores de cuello azul han dejado de ser el grupo mayoritario de la estructura ocupacional[4]. Por otro lado, los ajustes del aparato analítico también han servido para reconciliar el análisis de clase con la teoría feminista que había criticado que el enfoque convencional, y el esquema de J. Goldthorpe en particular, representaba una perspectiva indebida y exclusivamente masculina de la sociedad al no prestar mucha atención a las condiciones de empleo de la mayoría de las mujeres[5].

---

[3] Rose, D. y Harrison, E. (eds.) (2009): *Social Class in Europe. An introduction to the European Socio-economic Classification*. Abingdon: Routledge.

[4] Beck, U. (1983): "Jenseits von Stand und Klasse?", en Kreckel, R. (ed.): *Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt*. Göttingen: Sonderband, p. 35–74.

[5] Crompton, R. (1989): "Class Theory and Gender", en *The British Journal of Sociology*, 40 (4), p. 565-587.

La clasificación, como su propio nombre indica, ha sido diseñada en el contexto europeo. Hasta ahora ha demostrado un más que aceptable grado de validez y es apropiada para hacer comparaciones internacionales. Por todo ello, será nuestro instrumento básico para dibujar el mapa de las clases sociales en España, estudiar su evolución en el tiempo y cotejarlo con el de otros países europeos.

El esquema clasificatorio que estamos utilizando no identifica específicamente como *media* a ninguna de las clases que lo componen. De hecho, la teorización contemporánea en este campo no considera que haya elementos analíticos suficientes que permitan y justifiquen construir la categoría de las *clases medias*. Sin embargo, dada la generalizada aceptación del término en el espacio público y en los discursos populares, proponemos, a efectos puramente heurísticos, considerar que las clases medias las integran, por un lado, los profesionales de todos los niveles (clases 1 y 2), las ocupaciones intermedias o trabajadores de cuello blanco de nivel alto (clases 3 y 6) y, por otro, los pequeños empleadores y autónomos tanto agrarios como no agrarios (clases 4 y 5). Claramente, las tres primeras clases constituirían las *nuevas clases medias*, cuya posición en el sistema de estratificación se basa en el trabajo técnico cualificado y en una relación laboral de servicio a los empleadores, frente a la relación puramente contractual de intercambio de trabajo por salario propia de las clases trabajadoras. Las dos últimas se corresponden con la idea convencional de las *viejas clases medias* (la pequeña burguesía tradicional) y basan su posición en la propiedad de los recursos productivos que utilizan.

Incluso en términos puramente prácticos, esta solución no está sin embargo exenta de problemas. Tal vez el más importante sea que, si las clases medias se agrupan de la forma propuesta, no tienen un referente por encima de ellas en la propia estructura con el que compararse. Por así decirlo, no hay *clase alta* en esta representación de la estructura social y, por lo tanto, no termina de estar claro en *medio* de qué clases se sitúan las clases medias. Una posible solución sería considerar como clase alta a los directivos y profesionales de nivel alto (clase 1), al menos en la medida en que parte de sus miembros son grandes empleadores y altos directivos de grandes empresas. Pero las encuestas por muestreo –que son nuestra principal fuente de información para estudiar la estructura social– plantean serios problemas de acceso a esos segmentos sociales, por lo que su presencia y tamaño en estos dispositivos de recogida de datos son siempre muy reducidos, por no decir insignificantes. La clase 1 incluye de facto a un número muchísimo mayor de altos profesionales en los sectores privado y público, cuya pertenencia a la clase alta es en principio discutible y a los que cabría situar más bien en la zona alta de las nuevas clases medias. En suma, las limitaciones de nuestra definición práctica de las clases medias son importantes en la medida en que no quedan bien determinadas sus fronteras superiores y habrán de tenerse muy en cuenta cada vez que hablemos de ellas.

2. Desarrollo económico, modernización social y cambio en la estructura de clases

Durante las últimas décadas, la sociedad española ha experimentado cambios transcendentales que han afectado a prácticamente todos los ámbitos de su vida social, política, económica y cultural[6]. Una de las consecuencias más destacadas de estos cambios ha sido la mejora constante de las condiciones materiales de vida de los españoles, ya se midan éstas en cantidades de renta o riqueza, pautas de consumo, niveles de cualificación, acceso a servicios y beneficios sociales o condiciones de salud y esperanza de vida. Como se ha señalado, la historia económica de las últimas décadas en España puede considerarse como un gran éxito colectivo[7]. Señalar en estos momentos las dimensiones positivas del cambio socioeconómico puede parecer un ingenuo ejercicio de optimismo. Todos somos ahora muy conscientes de que el país está atravesando una gravísima crisis económica cuya salida no se divisa, por desgracia, a la hora de escribir este capítulo. En todo caso, y por penosas que estén resultando las actuales adversidades, si se mira la realidad con una perspectiva temporal algo más amplia se impone la conclusión de que la sociedad española se ha ido haciendo cada vez más próspera a lo largo de las últimas décadas. Incluso teniendo en cuenta la posibilidad de un continuado estancamiento económico durante los próximos años, no cabe duda de que las condiciones de vida de los españoles seguirán siendo considerablemente más favorables que hace veinte años.

Ahora bien, que la reciente trayectoria económica del país sólo pueda calificarse de éxito colectivo hasta la llegada de la crisis dice poco –o al menos no dice lo suficiente– de las transformaciones específicas de su estructura social. El problema es, simplemente, que las meras cifras de crecimiento del PIB no trasmiten información precisa sobre el cambio social que ha acompañado a ese crecimiento. Dicho en otros términos, la indudable mejora agregada del nivel y las condiciones de vida en España puede, en principio, asociarse a diferentes formas de cambio de la estructura social y a distintas evoluciones de su distribución de clases. Lo mismo cabe decir de las dificultades asociadas a la crisis económica, cuyo impacto diferencial en la estructura social interesa igualmente conocer.

Por eso, para entender mejor cómo se han distribuido la prosperidad y la adversidad en los distintos estratos socioeconómicos que componen la sociedad española, en este epígrafe se analizará con cierto detenimiento la

---

[6] González, J. J. y Requena, M. (eds.) (2008): *Tres décadas de cambio social en España*. Madrid: Alianza; Requena, M. (2011): "España en la Unión Europea: cambios sociales y dinámicas demográficas", en Ferreira, T. y García Pérez, R. (coord.): *Portugal e Espanha. Crise e convergência na União Europeia*. Parede: Tribuna de História, p. 49-73.

[7] Chislett, W. (2009): *Spain Going Places. Economic, Political and Social Progress, 1975-2008*. Madrid: Telefónica.

transformación de la estructura de clases en España en los últimos quince años. ¿Cómo ha cambiado el patrón de estratificación social en España a lo largo de esos años? ¿Qué zonas de la estructura de clases han crecido y se han desarrollado más? ¿Qué sectores sociales han aumentado su tamaño y ganado importancia en ese período? ¿Qué otros segmentos se han contraído y han perdido peso en el curso del cambio? ¿Qué han supuesto los cambios para las clases medias? ¿Ha implicado el cambio en la distribución de las clases, como sugieren algunos analistas, una polarización de la estructura social?

A estas preguntas se dará respuesta en las páginas que siguen. Para ello, se examinará el impacto de las transformaciones sociales y económicas en la estructura de clases, su distribución en España y la evolución de las distintas clases sociales en estos últimos quince años. Como se ha señalado antes, la teoría contemporánea de las clases sociales las concibe como conjuntos de ocupaciones que, por una parte, son coherentes debido a que comparten una misma posición en el mercado de trabajo y un mismo estatus de empleo y, por otra, tienen una apreciable influencia en las oportunidades vitales de quienes las ocupan. Así, la transformación de la estructura de clases de un país depende necesariamente del cambio en su estructura ocupacional.

Por lo tanto, para contextualizar la reciente evolución de la estructura social y precisar los factores que la han dirigido, hay que comenzar por destacar los cambios que se han producido en la estructura económica del país y en su distribución sectorial, la correspondiente transformación de la estructura ocupacional, la tremenda expansión del mercado de trabajo hasta el estallido de la crisis económica, el aumento del nivel formativo de las nuevas generaciones de españoles, el acceso generalizado de las mujeres al empleo o la masiva incorporación a nuestra fuerza de trabajo de un volumen muy considerable de inmigrantes. Esos cambios están de una u otra forma relacionados entre sí y –como vamos a detallar en las páginas que siguen– todos ellos han dejado su impronta en la estructura social del país: al hilo de los mismos, la distribución de las clases sociales ha cambiado de forma gradual, pero claramente perceptible, y lo ha hecho, además, en una dirección relativamente convergente con lo que ha sucedido en otros países desarrollados de nuestro entorno.

2.1 Crecimiento económico y cambio sectorial

Se mire como se mire, el balance económico español del período 1995-2008 es muy positivo. En esos años, la economía española creció a un ritmo medio anual del 3,6%, alcanzando picos próximos al 5% en el entorno del año 2000; el PIB a precios de mercado se multiplicó por un factor de 2,4; el país se convirtió en una de las economías más abiertas del mundo, con una

participación relevante en el comercio mundial y un papel destacado como inversor exterior gracias a la pujante actividad de sus compañías multinacionales. Mientras sucedía todo esto, la sociedad española fue capaz de recibir y dar empleo a un contingente de inmigrantes muy voluminoso. Durante gran parte de estos años predominaron las sensaciones de opulencia, optimismo y confianza en el futuro: la prolongada bonanza había convertido a España en el octavo país del mundo por el tamaño de su economía (o, excluyendo a China, en el séptimo de los desarrollados). Nuestro país parecía, en suma, consolidarse como una próspera economía desarrollada a la que correspondía una no menos desarrollada sociedad del bienestar.

¿Qué tipo de desarrollo sectorial permitió alcanzar y mantener ese ritmo de crecimiento económico? El patrón de crecimiento de la economía española es bien conocido: contracción de la agricultura y desarrollo de los servicios, con una presencia considerable, aunque muy dependiente del ciclo económico, de la construcción. En efecto, desde los años sesenta del siglo pasado España ha experimentado una transición continua desde una economía basada en la agricultura, con un desarrollo industrial retrasado en relación con otros países europeos, hasta la expansión posindustrial de una moderna economía de servicios[8]. En gran medida, los últimos quince años han prolongado esa tendencia y acentuado los procesos de modernización económica que se habían puesto en marcha durante las décadas anteriores. La información sobre la distribución sectorial del PIB es clara: según los datos del INE, entre 1995 y 2008, el peso del sector primario en la economía española, medido por su contribución al PIB, se redujo de forma importante (desde un 4,2% hasta un 2,4%) y retrocedió también el de la industria (desde un 16,6% hasta un 13%), mientras crecían el del sector terciario, es decir, el sector de los servicios (desde un 60,9% hasta un 63,1%) y, sobre todo, el de la construcción (desde un 6,9% a un 10,4%).

De particular interés respecto a los efectos de su implicación para la distribución de las clases es analizar el cambio económico en términos de empleo[9]. En el período considerado, el crecimiento de la economía española ha supuesto, en primer lugar, una tremenda expansión del mercado de trabajo que ha hecho aumentar nuestra fuerza laboral desde los más de 12,6 millones de ocupados de comienzos de 1996 hasta los 20,4 millones de principios de 2008 (tabla 1). Los cerca de ocho millones de nuevos puestos de

---

[8] Garrido, L. y González, J. J. (2008): "Mercado de trabajo, ocupación y clases sociales", en González, J. J. y Requena, M. (eds.), p. 89-134.

[9] La estructura del mercado laboral es una realidad compleja con, al menos, tres elementos fundamentales: la demanda de trabajo derivada del cambio en los sectores económicos y la estructura ocupacional, la oferta que proporciona la mano de obra potencial con sus diferentes niveles de cualificación y la regulación institucional de las relaciones laborales. Los tres elementos son obviamente importantes para la formación de las clases y el cambio en su distribución, aunque aquí nos centraremos sobre todo en los relativos a la demanda.

Tabla 1 – Evolución de los ocupados por sectores. Valor absoluto en miles y porcentaje. 1996-2011

	Valor absoluto					Porcentaje				
	Agricultura	**Industria**	**Construcción**	**Servicios**	**Total**	**Agricultura**	**Industria**	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
1996	1.130,0	2.553,9	1.166,5	7.776,3	**12.626,7**	8,9	20,2	9,2	61,6	**100**
1997	1.135,4	2.610,0	1.283,3	8.097,9	**13.126,6**	8,6	19,9	9,8	61,7	**100**
1998	1.158,7	2.766,2	1.309,1	8.398,9	**13.632,9**	8,5	20,3	9,6	61,6	**100**
1999	1.073,4	2.918,5	1.481,9	8.850,4	**14.324,2**	7,5	20,4	10,3	61,8	**100**
2000	1.041,1	3.004,4	1.656,6	9.417,1	**15.119,2**	6,9	19,9	11,0	62,3	**100**
2001	1.092,7	3.167,5	1.803,6	9.802,5	**15.866,3**	6,9	20,0	11,4	61,8	**100**
2002	1.069,9	3.099,9	1.951,7	10.214,0	**16.335,5**	6,5	19,0	11,9	62,5	**100**
2003	1.005,2	3.208,8	2.042,9	10.666,6	**16.923,5**	5,9	19,0	12,1	63,0	**100**
2004	1.031,8	3.173,6	2.161,0	11.233,9	**17.600,3**	5,9	18,0	12,3	63,8	**100**
2005	1.017,3	3.257,5	2.270,5	11.947,3	**18.492,6**	5,5	17,6	12,3	64,6	**100**
2006	984,8	3.273,6	2.436,7	12.705,0	**19.400,1**	5,1	16,9	12,6	65,5	**100**
2007	990,0	3.265,3	2.664,7	13.149,3	**20.069,3**	4,9	16,3	13,3	65,5	**100**
2008	863,7	3.313,4	2.670,3	13.554,8	**20.402,2**	4,2	16,2	13,1	66,4	**100**
2009	837,8	2.900,1	1.978,0	13.374,9	**19.090,8**	4,4	15,2	10,4	70,1	**100**
2010	835,2	2.599,8	1.663,0	13.296,1	**18.394,1**	4,5	14,1	9,0	72,3	**100**
2011	783,2	2.540,8	1.494,0	13.333,7	**18.151,7**	4,3	14,0	8,2	73,5	**100**
Variación 1996-2008	–266,3	759,5	1.503,8	5.778,5	**7.775,5**	–23,6	29,7	128,9	74,3	**61,6**
Variación 2008-2011	–80,5	–772,6	–1.176,3	–221,1	**–2.250,5**	–9,3	–23,3	–44,1	–1,6	**–11,0**

Nota: Datos de los primeros trimestres de cada año. Desde 2008 los datos están desagregados de acuerdo a la CNAE 2009.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

trabajo suponen que el ritmo de creación de empleo en España (un 61,6% en el período) fue claramente superior al promedio europeo durante esos años. La mayor parte de esos nuevos empleos (casi 5,8 millones) se crearon en los servicios, sector que acumula casi las tres cuartas partes (74,3%) del crecimiento total del período, aunque hay que considerar también la importante contribución de los sectores de la construcción y la industria y las no menos significativas pérdidas del sector primario. Al cambiar el ciclo económico, la crisis ha supuesto la destrucción de más de 2,2 millones de empleos en el trienio 2008-2011, algo más de una cuarta parte (28,9%) de los generados en los años anteriores.

Comenzando por el sector primario, a mediados de los años noventa la agricultura tenía todavía un peso relativamente grande (en comparación con otros países desarrollados) en la economía española, ya que casi uno de cada diez ocupados (8,9%) trabajaba en este sector. En los quince años siguientes se puede observar una disminución considerable y continua del número de trabajadores y la proporción de población ocupada en el sector agrario. De manera que, al finalizar la primera década del nuevo siglo, el sector agrario español proporcionaba empleo sólo a uno de cada veinticinco ocupados (4,3%). En otras palabras, la agricultura había perdido al final del período a casi uno de cada cuatro ocupados del comienzo. La casi continua pérdida de empleo en el sector agrario obedece a la propia transformación estructural de la economía española, es relativamente independiente del ciclo económico y, como veremos, constituye uno de los factores fundamentales que explica el retroceso de las clases medias tradicionales de pequeños propietarios en España.

Aunque la construcción sea un sector de tamaño relativamente pequeño, el mayor crecimiento del empleo en el período, en términos relativos a su volumen inicial, se ha producido en este sector como uno de los efectos de la llamada "burbuja inmobiliaria"[10]. Se ha registrado un crecimiento constante del empleo en el sector desde 1996 hasta 2008. En dicho período los empleos del sector crecieron en 1,5 millones de empleos, un 128,9%, un ritmo muy superior tanto al del conjunto como al de cualquiera de los otros tres sectores. Visto de otro modo, la proporción de trabajadores ocupados en el sector de la construcción se incrementó desde un 9,2% hasta un 13,1%. Sin embargo, es necesario insistir en que, de los cuatro sectores analizados, la construcción es el que más sensibilidad presenta a los cambios del ciclo económico, lo que se ha puesto de manifiesto tanto en la expansión del empleo correspondiente a los años que enmarcan el cambio de siglo, como en la fuerte contracción de los tres últimos años, en los que el sector ha perdido casi 1,2 millones de empleos (un 44,1% de los puestos que existían en el sector en 2008). La magnitud de la pérdida de empleo en la construcción es de

[10] García Montalvo, J. (2008): *De la quimera inmobiliaria al colapso financiero. Crónica de un desenlace anunciado*. Barcelona: Antoni Bosch.

tal calibre que en sólo esos tres años de crisis han desaparecido ocho de cada diez empleos (78,2%) creados en los trece años previos. En general, el sector de la construcción incluye empleos con un variado perfil de clase: desde peones y trabajadores cualificados a pequeños empleadores. En todo caso, las fluctuaciones del empleo en la construcción repercuten en la estructura de clases en el sentido de que no sólo hacen variar de forma significativa el tamaño de las clases trabajadoras, sino también (aunque en menor medida que la agricultura) el número de pequeños empleadores y trabajadores autónomos, que tienen una presencia notable en el sector.

También la industria ha perdido durante estos años peso en la estructura sectorial española, como corresponde al cambio esperable de una economía posindustrial crecientemente volcada hacia los servicios. Así, en 1996 trabajaban en el sector secundario alrededor de 2,6 millones de españoles, la quinta parte de la fuerza de trabajo ocupada. Quince años después, en el primer trimestre de 2011, la industria empleaba a una cantidad muy parecida de personas, que sin embargo representaba sólo el 14% de la fuerza laboral. Esto significa que la ganancia de empleos industriales del período 1996-2008 se anuló con las pérdidas derivadas de la crisis. Pero, incluso si no se tiene en cuenta el efecto de la crisis más reciente, se puede afirmar que a comienzos de 2008 la industria era capaz de dar empleo a una proporción de españoles (16,2%) menor que a principios del período; de hecho, el porcentaje de población española ocupada en la industria no ha dejado de menguar desde, al menos, mediados de los años ochenta. La pérdida de peso del empleo en el sector industrial es obviamente relevante para la evolución de la estructura de clases, en la medida en que constituye uno de los nichos fundamentales de las clases trabajadoras, tanto cualificadas como no cualificadas.

El sector de los servicios es, globalmente considerado, el que mejor ilustra la transformación de la economía española y, en particular, de su mercado laboral. En primer lugar, porque es el que más aporta al crecimiento del empleo y aquel cuyo peso en la población ocupada ha crecido más. Así, entre 1996 y 2011, los empleos en los servicios pasaron de 7,8 a 13,3 millones y la participación de los trabajadores en el sector pasó del 61,6% al 73,5% del conjunto de la población ocupada. Al mismo tiempo, también es el sector que mejor ha soportado el peso de la crisis, pues de los casi 5,8 millones de nuevos empleos creados entre 1996 y 2008, cuando el sector alcanzó la cifra récord de 13,6 millones, sólo se han perdido 221.100 en los tres años siguientes de crisis. En segundo lugar, porque, como es común a todas las economías posindustriales, se trata de un sector muy feminizado, a decir verdad, el más feminizado de la economía: en 2011, había 1,2 ocupadas por cada ocupado. El grado de feminización del sector es, además, creciente, pues en 1998 sólo había 0,8 mujeres ocupadas en el sector por cada hombre.

En realidad, los empleos en los servicios se han convertido en el destino usual de las mujeres que desean y consiguen incorporarse al empleo re-

munerado, hasta el punto de que se puede decir que la masiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo y la feminización de la fuerza laboral son indisociables de la expansión del sector. En las economías desarrolladas, las variaciones de los empleos en los servicios son altamente relevantes para entender el cambio de la estructura de clases debido al tamaño y al dinamismo del sector. De hecho, el crecimiento de este tipo de empleos es el que le da su perfil característico a las estructuras de clase típicamente posindustriales, en la medida en que los servicios son el semillero de las clases medias profesionales, de las ocupaciones intermedias y de los trabajadores de cuello blanco de nivel bajo, así como de aquella parte de los trabajadores no cualificados –el llamado proletariado de los servicios– que no desempeña su trabajo en la agricultura, la industria o la construcción.

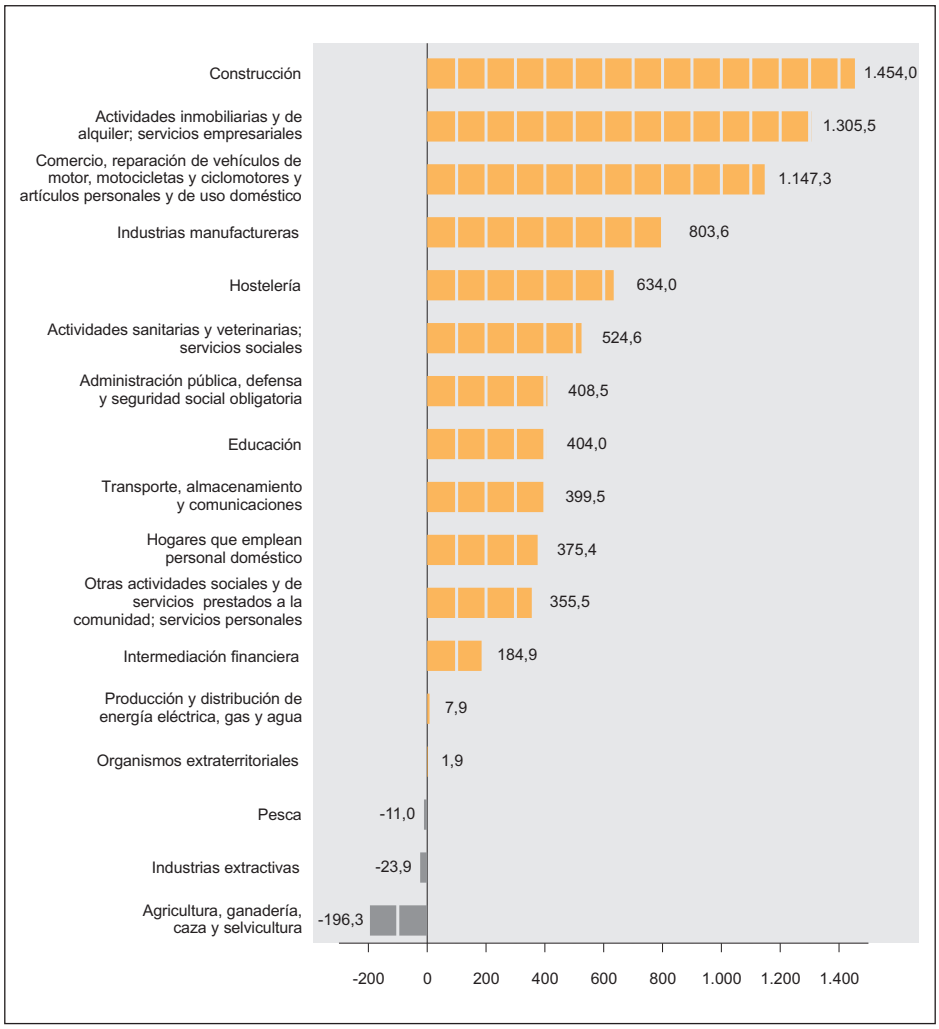
2.2 Actividades económicas y estructura ocupacional

Dado el tamaño y la importancia creciente del sector de los servicios en el mercado de trabajo español no estará de más comprobar en qué actividades económicas y con qué intensidad ha variado el empleo durante el período considerado hasta el comienzo de la crisis. Al margen de las pérdidas de empleo ya reseñadas en agricultura –a las cuales hay que añadir las de la pesca y de las industrias extractivas– y del aumento en la construcción, si se observa la evolución del sector de los servicios con cierto detalle se comprueba la expansión en todas y cada una de sus ramas de actividad (gráfico 1). Sin embargo, dos actividades han sido capaces de generar un volumen muy considerable de puestos de trabajo hasta el comienzo de la crisis: de un lado, el comercio y las reparaciones (con más de un millón de nuevos empleos creados) y, de otro, los servicios a las empresas y las actividades inmobiliarias y de alquiler (que generaron más de 1,3 millones de empleos). Hay que destacar especialmente el crecimiento de esta segunda actividad, no sólo por ser más importante en términos absolutos, sino también relativos. De hecho, el número de ocupados en los servicios a las empresas y las actividades inmobiliarias y de alquiler creció nada menos que un 173,8%, hasta casi triplicarse desde un tamaño inicial de 751.100 empleos, con lo que pasó de representar un 5,9% del empleo total a un 10,1%[11]. El comercio y las actividades de reparación dan empleo a un número de trabajadores superior al de los servicios a las empresas, pero su crecimiento relativo (54,8%) no alcanzó el del conjunto de la población ocupada, por lo que estas actividades han perdido algo de su peso en la economía española.

Otras actividades de servicios merecen asimismo destacarse por haber crecido entre 1996 y 2008 por encima del promedio general (61,6%), aunque

[11] El crecimiento de estas actividades durante la última década y media ha estado ligado principalmente al auge de la construcción.

Gráfico 1 – Variación de los ocupados por rama de actividad. En miles. 1996-2008



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

individualmente consideradas dan empleo a un número menor de ocupados que el comercio y las actividades de reparación y que los servicios a las empresas y las actividades inmobiliarias y de alquiler. Se trata de la hostelería (que creció un 83,2%), las actividades sanitarias (77,9%), las actividades sociales y servicios personales (76,9%) y el servicio doméstico a los hogares (que, aun siendo relativamente pequeño, dobló su tamaño). Las cuatro generaron, conjuntamente, casi dos millones de empleos. El transporte, almacenamiento y comunicaciones (51,9%), la intermediación financiera (55,7%), la Administración Pública incluidas la defensa y la seguridad (50%) y la

educación (54,7%) crecieron también hasta crear 1,4 millones de nuevos empleos, pero lo hicieron por debajo del promedio.

Observando la paulatina transformación del sector de los servicios en esta prolongada fase de crecimiento económico de finales de los años noventa y primeros años del actual siglo, se puede destacar una diferencia y una similitud con lo sucedido en los diez años previos. Por una parte, mientras durante los años ochenta y principios de los años noventa con los primeros gobiernos socialistas la expansión del sector vino marcada por el crecimiento de los servicios públicos –propulsado, a su vez, por la descentralización territorial de la Administración Pública y por la creciente provisión de servicios públicos de bienestar[12]–, durante el período más reciente han sido los servicios privados los que han liderado el proceso de creación de empleo en el comercio, la hostelería y la sanidad. Por otra, estas actividades han continuado dando empleo a un número creciente de mujeres y contribuyendo decisivamente a la feminización del sector. No es por ello exagerado decir que la expansión de la actividad económica en el sector de los servicios se ha convertido así en la condición estructural que ha permitido la continua incorporación de las mujeres al mercado de trabajo en España.

En estrecha asociación con el cambio sectorial, la distribución de los diferentes tipos de ocupaciones en el mercado de trabajo español ha experimentado considerables transformaciones que apuntan, en primer lugar, a una gradual modernización de la estructura ocupacional por la vía de la profesionalización. La profesionalización creciente de la estructura ocupacional española no es un fenómeno nuevo que haya surgido en los últimos quince años, sino la continuación de una tendencia con varias décadas de existencia. En todo caso, la profesionalización de la fuerza de trabajo española es coherente con su cada vez mayor nivel formativo[13] y tiene implicaciones muy importantes para la evolución de la estructura de clases. Si se toman como extremos temporales de la comparación los años 1996 y 2008, se puede decir que el cambio en la estructura ocupacional en España ha estado dominado en muy buena medida por el auge de los profesionales (tabla 2). En particular, ninguna categoría ocupacional aumentó más su tamaño que los llamados técnicos y profesionales de apoyo, que crecieron un 144% (220,5% en el caso de las mujeres). A este dato hay que añadir que se trata de una categoría relativamente numerosa de la fuerza de trabajo española, pues con casi 2,5 millones de efectivos representaba un 12% de

[12] Garrido, L. y González, J. J. (2008).

[13] Requena, M. y Bernardi, F. (2008) "El sistema educativo", en González, J. J. y Requena, M. (eds.), p. 229-252. La cualificación creciente de la fuerza de trabajo es un requisito estructural del desarrollo económico en las modernas economías posindustriales de servicios. De hecho, en países como España, con un gran número de titulados universitarios, se plantea a veces el problema de la sobrecualificación de la fuerza de trabajo y la correspondiente devaluación de los títulos.

Tabla 2 – Variación de los ocupados por sexo y ocupación. Valor absoluto en miles y porcentaje. 1996-2008

	Absoluta			Porcentual		
	Hombres	**Mujeres**	**Total**	**Hombres**	**Mujeres**	**Total**
Dirección de las empresas y de la Administración Pública	353,8	162,4	516,1	49,9	49,3	49,7
Técnicos y profesionales científicos e intelectuales	470,8	668,4	1.139,2	66,9	97,3	81,9
Técnicos y profesionales de apoyo	680,1	765,1	1.445,4	103,5	220,5	144,0
Empleados de tipo administrativo	53,2	529,5	582,7	9,3	78,8	46,9
Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores de comercio	326,8	1.110,1	1.437,0	39,9	120,8	82,7
Trabajadores cualificados en agricultura y pesca	–223,6	–105,7	–329,4	–36,7	–47,6	–39,6
Artesanos y trabajadores cualificados de industrias manufactureras, construcción y minería, excepto operadores	1.144,9	24,7	1.169,5	57,8	14,3	54,3
Operadores de instalaciones y maquinaria montadores	495,4	93,4	588,9	42,4	51,9	43,6
Trabajadores no cualificados	332,8	858,6	1.191,4	33,6	103,1	65,3
Fuerzas Armadas	27,0	7,9	34,8	48,4	877,8	61,3
Total	**3.661,1**	**4.114,5**	**7.775,6**	**44,3**	**94,3**	**61,6**

Nota: Datos de los primeros trimestres de cada año.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

la población ocupada en 2008. Paralelamente, se ha producido en el mismo período un incremento también muy notable, aunque menor (81,9%), de los ocupados que trabajan como profesionales científicos e intelectuales (97,3% en el caso de las mujeres).

La importancia de estas dos categorías de profesionales es decisiva para entender el peso creciente de las clases medias de profesionales y técnicos[14] en la estructura de clases española: en 2008, ambas categorías suponían la cuarta parte de la población ocupada. Si a estas dos categorías se les suman los directivos, entre los tres grupos representaban un tercio de la población ocupada.

En concordancia con la expansión de los servicios, hay que destacar también el crecimiento de los trabajadores en la restauración, los servicios

[14] A los efectos del esquema de clases utilizado en este trabajo (ESeC), buena parte de los llamados profesionales de apoyo se clasifica entre las llamadas clases intermedias, esto es, trabajadores de cuello blanco de nivel superior que realizan trabajos no manuales de carácter no rutinario.

personales, la protección y las ventas, con más de 1,4 millones de nuevos empleados. Como se ha señalado, estas ocupaciones han aumentado particularmente entre las mujeres, entre las que han crecido un 120,8%, frente a sólo un 39,9% entre los hombres. También el relevante crecimiento de los empleados de tipo administrativo corresponde sobre todo a las mujeres (78,8%) durante este período. Se trata de empleos que no requieren un gran nivel de cualificación, que básicamente consisten en la realización de tareas rutinarias y que nutren en gran medida la clase de los ocupados en el comercio y los servicios de nivel bajo, también llamada clase de cuello blanco de nivel bajo –aunque tal vez convenga más la etiqueta de cuello rosa, por el acusado grado de feminización que caracteriza a estos empleos–.

Estas mismas dos tendencias, crecimiento considerable más feminización, han caracterizado la evolución de los trabajadores no cualificados. El saldo neto del período para estas ocupaciones que se sitúan en la zona más baja del sistema de estratificación supone la creación de casi 1,2 millones de nuevos empleos de este tipo, pero mientras las mujeres (con un crecimiento de un 103,1%) llegaron a duplicar su número, los empleos masculinos experimentaron un aumento mucho más modesto (un 33,6%). Por lo que se refiere a las mujeres, la demanda de trabajo en el servicio doméstico y en el sector de la limpieza –cubierta en gran medida por trabajadoras inmigrantes– es sin duda una de las claves del aumento. En cuanto a los hombres, hay que referirse a las ocupaciones de porteros, vigilantes, ordenanzas y peones en la industria, la construcción, el transporte y la agricultura, nichos de empleo que han atraído asimismo a un gran número de inmigrantes.

Finalmente, también se ha incrementado la proporción de ocupados (casi todos hombres) en la categoría de los artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras, la construcción y la minería (excepto operadores), debido principalmente al continuo incremento de la demanda de mano de obra en la construcción hasta finales de 2007. Por otra parte, la bien documentada transformación de las estructuras de producción agraria en nuestro país y, en consecuencia, la transferencia de una parte importante de la población rural a otros sectores económicos ha sido la principal causa de la notable disminución del peso de los trabajadores cualificados en la agricultura y la pesca en la población ocupada total. Entre 1996 y 2008, los trabajadores agrícolas cualificados disminuyeron un 36,7% entre los hombres y un 47,6% entre las mujeres. Con 501.600 ocupados en 2008, es el grupo ocupacional menos numeroso de la fuerza de trabajo española[15].

[15] Excepción hecha del grupo Fuerzas Armadas, que es residual en el conjunto de las diez categorías de dos dígitos en las que la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO-94) divide la fuerza de trabajo.

2.3 La distribución de las clases en España

Como se ha explicado, la distribución y la estructura de clases dependen básicamente de la distribución y la estructura ocupacional. En este sentido, y dada la distribución de las ocupaciones en la sociedad española que se acaba de presentar, se puede decir que su estructura de clases se caracteriza por tres rasgos principales:

— Un peso agregado ciertamente importante de lo que hemos considerado clases medias, que incluyen a casi la mitad de la población ocupada.

— Una presencia considerable y creciente de los trabajadores de cuello blanco de nivel bajo (trabajadores de los servicios y de comercio de rango inferior).

— Una clase trabajadora compuesta sobre todo por trabajadores no cualificados.

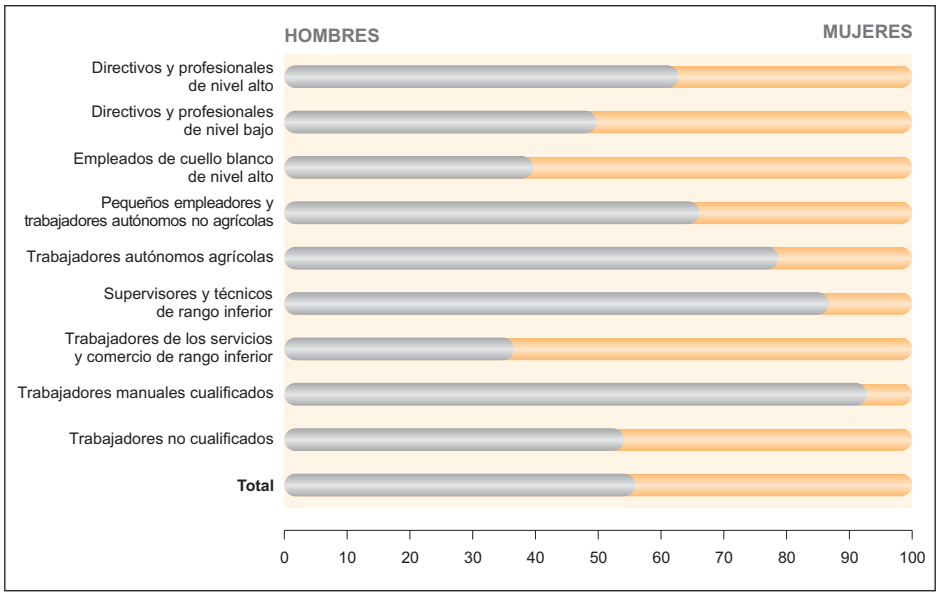
En 2010 había en España 1,8 millones de directivos y profesionales de nivel alto (clase 1), 2,6 millones de directivos y profesionales de nivel bajo (clase 2) y 2,5 millones de trabajadores en ocupaciones de cuello blanco de nivel alto (clase 3). Constituyen el grueso de las nuevas clases medias (profesionales y técnicos) y, en conjunto, representan un 37,3% de la población ocupada en España en esa fecha (tabla 3). Agrupan a las ocupaciones que exigen un mayor nivel de cualificación y, en el caso de los profesionales, se caracterizan por mantener una relación laboral de servicio a los empleadores (distinta a la relación contractual). La clase de los empleados de cuello

Tabla 3 – Estructura de clases de la población ocupada por sexo. Valor absoluto y porcentaje. 2010

	Valor absoluto			Porcentaje		
	Total	**Hombres**	**Mujeres**	**Total**	**Hombres**	**Mujeres**
Directivos y profesionales de nivel alto	1.817.519	1.141.137	676.382	9,8	11,0	8,3
Directivos y profesionales de nivel bajo	2.631.127	1.308.455	1.322.671	14,2	12,7	16,2
Empleados de cuello blanco de nivel alto	2.457.692	973.666	1.484.027	13,3	9,4	18,2
Pequeños empleadores y trabajadores autónomos no agrícolas	1.778.412	1.174.833	603.580	9,6	11,4	7,4
Trabajadores autónomos agrícolas	456.139	359.044	97.095	2,5	3,5	1,2
Supervisores y técnicos de rango inferior	235.380	204.079	31.301	1,3	2,0	0,4
Trabajadores de los servicios y comercio de rango inferior	2.723.598	996.327	1.727.271	14,7	9,6	21,2
Trabajadores manuales cualificados	1.873.536	1.738.961	134.575	10,1	16,8	1,7
Trabajadores no cualificados	4.503.456	2.437.422	2.066.034	24,4	23,6	25,4
Total	**18.476.860**	**10.333.924**	**8.142.936**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, segundo trimestre de 2010.

Gráfico 2 – Distribución de la estructura de clases de la población ocupada por sexo. En porcentaje. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, segundo trimestre de 2010.

blanco de nivel alto (clase 3) está compuesta por los técnicos y profesionales de apoyo y por algunos de los empleados de tipo administrativo.

En cuanto a su composición por sexo (gráfico 2), mientras que entre los directivos y profesionales de nivel alto son más los hombres que las mujeres (1,7 a 1), las mujeres superan a los hombres entre los trabajadores de cuello alto de nivel alto (1,5 a 1). La composición de los profesionales de nivel bajo, en cambio, está muy equilibrada.

Lo que se podrían considerar viejas clases medias, compuestas por los pequeños empleadores y los autónomos no profesionales (clases 4 y 5), suponen 2,2 millones de ocupados (dos de cada diez se encuadran en el sector agrario) y representan un 12,1% de la fuerza laboral. Se trata de unos estratos sociales fundamentalmente masculinos, en particular en la agricultura (3,7 hombres por cada mujer), a los que se puede identificar como la pequeña burguesía tradicional. Dado el pequeño tamaño del sector agrario y su prolongado declive en las últimas décadas, siguiendo un criterio muy consolidado[16], agruparemos en lo que sigue estas dos clases en una única categoría: los pequeños empleadores y trabajadores autónomos.

[16] Rose, D. y Harrison, E. (2009).

Los supervisores y técnicos de nivel inferior (clase 6) conforman un segmento muy pequeño de la estructura de clases (poco más de un 1,3% de la fuerza laboral), muy masculinizado (6,5 hombres por cada mujer). Puesto que su relación laboral es, característicamente, la que estipula el contrato laboral típico y venden su trabajo a cambio de un salario, deberían encuadrarse entre las clases trabajadoras; pero como ejercen tareas de supervisión y control en su lugar de trabajo, se sitúan en una posición laboral peculiar de mediación entre los empleadores y los empleados que justifica su tratamiento separado del resto de los trabajadores. Al objeto de simplificar la clasificación, y debido a los pocos miembros que pertenecen a este estrato, se les suele unir a los empleados de cuello blanco de nivel alto para formar con ellos la clase de las ocupaciones intermedias.

En torno a 2,7 millones de trabajadores se ocupan en empleos de cuello blanco de nivel bajo (clase 7); es decir, en ocupaciones de baja cualificación y carácter rutinario en el comercio y otros servicios, a los que se distingue de los trabajadores no cualificados (clase 9) por sus ventajosas condiciones contractuales (derivadas de que muchas veces el trabajo se realiza en grandes organizaciones públicas y privadas) y sus mejores perspectivas de promoción ocupacional. Representan un 14,7% de la fuerza laboral, con un tamaño muy parecido al de los profesionales de nivel inferior y al de los empleados de cuello blanco de nivel alto. Como estos últimos, son un segmento social con una presencia muy destacada de mujeres (1,7 por cada hombre).

Los trabajadores cualificados (clase 8) representan a uno de cada diez ocupados en España, suman casi 1,9 millones de personas y conforman los estratos superiores de la clase trabajadora tradicional. Muy vinculados al sector industrial y a la construcción, los integran ocupaciones como los trabajadores de acabado en la construcción, los soldadores, montadores y mecánicos. Son, definitivamente, la clase social con un mayor sesgo masculino, hasta el punto de que la componen 12,9 hombres por cada mujer (es decir, más del 90% de sus miembros son hombres).

Finalmente, los trabajadores no cualificados (clase 9) son 4,5 millones de ocupados. Constituyen la clase más numerosa de las nueve que distingue el esquema ESeC y agrupaban a casi la cuarta parte de la fuerza de trabajo española en 2010. Integrada por ocupaciones rutinarias que no exigen ninguna preparación específica, esta clase aglutina los empleos de peor calidad en términos de salario, condiciones de trabajo, estabilidad laboral y perspectivas de promoción. Dado su gran tamaño, reúne una amplia variedad de ocupaciones en todos los sectores, desde operadores de maquinaria y diferentes tipos de peones (en la agricultura, la minería y la industria) hasta empleos no cualificados en los servicios como limpiadores, vigilantes, conserjes y trabajadores del servicio doméstico. Los hombres predominan ligeramente sobre las mujeres (1,2 a 1, 54,1% de hombres y 45,9% de mujeres), aunque también es cierto que los trabajos no cualificados representan una

proporción relativamente mayor entre las mujeres que entre los hombres. Hay que señalar además que, dada su naturaleza, en su composición han adquirido un peso decisivo los inmigrantes llegados a España durante los primeros años del siglo.

Antes de dar por concluida esta presentación de la estructura de clases en España y abordar su reciente evolución conviene hacer una precisión sobre la fracción de la población española que ha quedado incluida en este análisis. Normalmente la descripción de la estructura de clases de un determinado país se suele basar en la población ocupada, aquella que tiene empleo y desempeña efectivamente una ocupación en el momento de recoger la información pertinente y a la que, por lo tanto, se le puede atribuir una posición en el mercado de trabajo y asignar un estatus de empleo. Ésta suele ser la perspectiva que se adopta usualmente en el análisis contemporáneo de clase, en particular cuando se desean hacer comparaciones entre países, y es la que hemos adoptado en este trabajo. Ahora bien, una visión más inclusiva de las clases sociales también es posible, utilizando, a partir del mismo esquema básico, tres recursos clasificatorios para agregar a los ocupados aquella parte de la población que es ajena al mercado de trabajo.

El primero contempla la inclusión de una décima clase social formada por los involuntariamente excluidos del mercado de trabajo: parados de larga duración con más de seis meses en situación de desempleo y personas sin previa experiencia laboral. En el caso español, en el segundo trimestre de 2010 había prácticamente tres millones de parados en busca del primer empleo o con más de seis meses en situación de desempleo. De ellos, 1,6 millones eran hombres y 1,4 mujeres. Con datos del segundo trimestre de 2011, el proceso de destrucción de empleo asociado a la crisis económica ha producido 300.000 parados más en estas categorías durante 2010, elevando el monto de esta décima clase a los casi 3,3 millones de excluidos del mercado de trabajo.

El segundo procedimiento consiste en recurrir a la última ocupación conocida de aquellos que se encuentran fuera del mercado de trabajo (jubilados, amas de casa con experiencia laboral previa y parados de corta duración que han trabajado antes[17]). Si se opta por esta solución, la distribución de clases refleja no sólo el estado de la estructura ocupacional en el momento de la medición, sino que también incorpora elementos del pasado reciente de la misma, ya que se toma en cuenta a quienes formaron parte de la fuerza laboral pero ya no lo siguen haciendo. Esta solución, aunque perfectamente legítima para algunos objetivos de investigación, tiene el inconveniente de las dificultades que surgen para ubicar en la estructura de clases a las que en

[17] A los estudiantes se les suele asignar la posición de clase del cabeza de familia (o persona de referencia de sus hogares) bajo el supuesto de que carecen de independencia económica.

España solemos denominar clases pasivas –fundamentalmente, jubilados y pensionistas–, un segmento social cada vez más amplio que, por definición, carece de relaciones sociales en el mercado de trabajo y de estatus de empleo y previsiblemente no es susceptible de tenerlos en el resto de sus vidas. En países como España, la fuente fundamental de ingresos de las clases pasivas no depende de las fluctuaciones de los mercados laboral, de capital o financieros, sino sobre todo de las provisiones públicas del Estado de bienestar y de la cuantía de las pensiones que se conceden a los beneficiarios.

El tercer recurso clasificatorio atribuye a toda la unidad familiar la posición de clase del cabeza de familia (o persona de referencia del hogar). El supuesto, en este caso, es que son las familias, no los individuos, las unidades fundamentales que componen las clases sociales. Este procedimiento parece el más adecuado para clasificar a toda la población en aquellas sociedades o economías –típicamente industriales– con una escasa participación de las mujeres en el mercado de trabajo y, de hecho, tiene una larga y bien consolidada tradición en el estudio sociológico de las clases sociales. No obstante, cuando las mujeres son una parte fundamental y permanente de la fuerza de trabajo –caso de todas las economías posindustriales–, muy a menudo se plantea la cuestión de la atribución de la posición de clase a aquellas familias en las que ambos miembros de la pareja trabajan y no hay coincidencia entre la clase del marido y la mujer. Aunque es posible arbitrar criterios de dominancia para estos casos, no faltan analistas que discuten la pertinencia de esta solución a la vista de la creciente inestabilidad de las familias y de la no menos creciente volatilidad de su ciclo vital. Por eso, en este análisis hemos preferido presentar la doble dimensión, dividida por sexo, de la estructura de clases de la sociedad española y así lo seguiremos haciendo en el resto del capítulo.

2.4 Cambio en la estructura de clases

A estas alturas ha quedado claro que el cambio en la estructura de clases en España en estos últimos quince años ha estado dominado por la transformación sectorial de la economía española, de su mercado de trabajo y de su estructura ocupacional. En este sentido, el contexto en el que se ha producido el cambio de la estructura de clases viene dado por la prolongada contracción de la agricultura, la continua expansión de la actividad económica en el sector de los servicios, los vaivenes del sector de la construcción que acompañan al ciclo económico y la pérdida relativa, pero sostenida, de mano de obra en el sector industrial. Asimismo, datos muy relevantes para entender el cambio en la estructura de clases son: el aumento de los técnicos y profesionales de apoyo y de los profesionales científicos e intelectuales; la expansión, particularmente entre las mujeres, del empleo en los servicios de restauración, personales, de protección y ventas; el crecimiento entre los

Tabla 4 – Evolución de la estructura de clases de la población ocupada por sexo. En porcentaje de variación. 1995-2010

	Total	Hombres	Mujeres
Directivos y profesionales de nivel alto	114	83	204
Directivos y profesionales de nivel bajo	107	90	126
Ocupaciones intermedias	63	28	106
Pequeños empresarios y autónomos	–19	–18	–20
Trabajadores de los servicios y comercio de rango inferior	108	56	157
Trabajadores manuales cualificados	13	13	7
Trabajadores no cualificados	50	25	96
Total	**48**	**26**	**91**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

hombres de los empleos de trabajadores cualificados hasta 2008 y las pérdidas, a partir de esa fecha, provocadas por la crisis económica; el desarrollo, en su mayor parte femenino, de los empleos de los trabajadores no cualificados; y la continua desaparición de empleos en el sector agrícola.

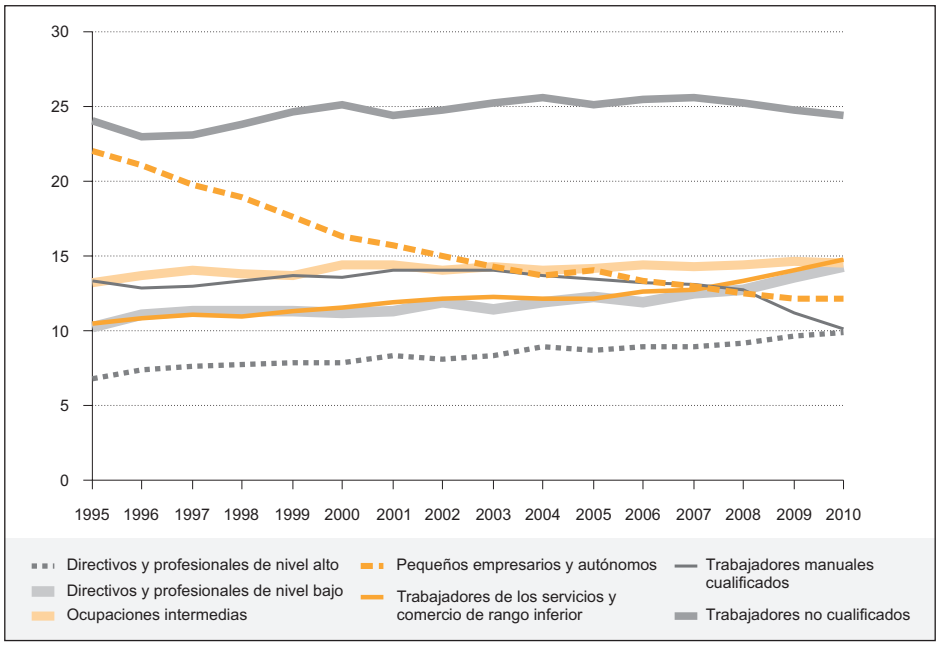
Todos esos procesos socioeconómicos han dado forma a la transformación de la estructura de clases en España que ahora vamos a presentar. Al objeto de conseguir una mayor simplicidad expositiva, se utilizará una variante de la clasificación original que distingue sólo siete categorías en lugar de las nueve originales. Las siete clases resultan de combinar la clase 3 (empleados de cuello blanco de nivel alto) y la clase 6 (supervisores y técnicos de nivel inferior) para formar una nueva clase que denominamos de ocupaciones intermedias; y de unir a los pequeños empleadores y autónomos de las clases 4 (no agrarios) y 5 (agrarios) en una única clase de pequeños empleadores y autónomos (la pequeña burguesía tradicional)[18]. La reducción a siete categorías permite subsumir segmentos muy reducidos (las clases 5 y 6 originales) en las clases sociales más amplias (la clase 4 y la clase 3) a las que más se asemejan por su posición estructural[19].

Para el período 1995-2010, la transformación de la estructura de clases en España (tabla 4) se puede descomponer en los siguientes cambios. Por una parte, se ha producido (1) un crecimiento de los profesionales, tanto de nivel alto como bajo y (2) un aumento de los trabajadores del comercio y otros servicios de nivel bajo. De las siete clases que ahora distinguimos, éstos son los tres segmentos que mayor crecimiento han experimentado en el período. Aunque también (3) han aumentado por encima del promedio ge-

[18] Para otras posibles combinaciones de clases sobre la clasificación original, véase Rose, D. y Harrison, E. (2009).

[19] El peso escaso, y decreciente en el tiempo, de estas dos clases justifica sobradamente la pérdida de información que supone incluirlas en categorías más amplias.

Gráfico 3 – Evolución de la estructura de clases de la población ocupada. En porcentaje. 1995-2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

neral las ocupaciones intermedias y (4) los trabajadores no cualificados han crecido como el conjunto de los ocupados, pero lo han hecho gracias sobre todo al empleo femenino. Por otra parte, frente a estas clases que en mayor o menor medida han aumentado de tamaño, (5) el crecimiento de los trabajadores cualificados ha sido muy escaso y claramente inferior al promedio, lo que ha hecho que termine perdiendo peso en la estructura. Finalmente, hay que constatar (6) el esperable e intenso declive de los pequeños empresarios y trabajadores autónomos.

El impacto de estos cambios en la transformación de la estructura de clases en España no es en absoluto desdeñable (gráfico 3). Como es obvio, las variaciones de tamaño en las distintas clases determinan el peso que en cada momento tienen y cambian así la forma de la distribución. Es interesante, a este respecto, observar que son las clases sociales que en 1995 tenían un tamaño menor, es decir, los profesionales de nivel alto y bajo y los trabajadores de los servicios y del comercio de nivel bajo, las que más han crecido. Al mismo tiempo, clases con un peso importante entonces, como los pequeños empleadores y autónomos, han disminuido de forma muy considerable, un proceso que se viene produciendo desde hace varias décadas y que está asociado al declive de la agricultura y, más en general, al de las formas de producción doméstica. Paralelamente, los trabajadores cualificados también

han perdido en el período parte de su tamaño relativo, que han mantenido sin embargo tanto los trabajadores no cualificados como las ocupaciones intermedias. El resultado de esos cambios es que, al margen de los trabajadores no cualificados –la clase más numerosa, que al comienzo y al final del período prácticamente no ha variado su volumen relativo–, se ha producido en estos quince años una considerable reducción de las diferencias de tamaño entre las seis clases restantes.

La transformación de la estructura de clases se puede sintetizar en las siguientes grandes tendencias, que ofrecen un panorama general del cambio y del sentido de su evolución en el comienzo del nuevo siglo y que afectan a todas las zonas de la distribución.

1. Mientras el tamaño de lo que aquí venimos considerando clases medias en sentido amplio no ha cambiado sustancialmente, se ha producido una alteración radical en su composición en virtud de la cual los profesionales han ganado importancia a costa de los pequeños empleadores y los trabajadores autónomos: si en 1995 había en España 0,8 profesionales por cada pequeño empleador y autónomo, en 2010 eran 2. La tendencia no es desde luego nueva, pero sí muy notable, y se debe a la profesionalización creciente de la estructura ocupacional española y al aumento generalizado del nivel de cualificación de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, a la vista de estos datos y del cambio en el tiempo que reflejan, parece plenamente justificado aplicar la denominación de nuevas clases medias a los profesionales y la de viejas clases medias a los pequeños empresarios y autónomos. En todo caso, hay que resaltar que el ritmo de caída de los pequeños empleadores y autónomos se ha atenuado a partir del estallido de la crisis. Esto sugiere que en algunas ocupaciones el trabajo autónomo puede convertirse en un refugio ante las adversidades de la crisis.

2. En conexión con la expansión del sector de los servicios, el balance entre trabajadores manuales y no manuales se ha decantado claramente a favor de los segundos: en 1995 había en España 0,8 trabajadores de los servicios y del comercio de nivel bajo por cada trabajador manual cualificado, mientras que en 2010 eran 1,5. No hay en estos datos sorpresa alguna: que el trabajo no manual (de cuello blanco) crezca a mayor ritmo que el trabajo manual no es sino un resultado estructural más de las transformaciones productivas que cabe esperar de las economías posindustriales.

3. Los trabajadores no cualificados han crecido a expensas de los cualificados: 0,6 trabajadores cualificados por cada trabajador no cualificado en 1995, frente a 0,4 en 2010. Entre los empleados de cuello blanco, los de rango inferior (comercio y otros servicios) han crecido bastante más que los de rango superior: si en 1995 había 1,3 empleados de cuello blanco de nivel alto por cada uno de nivel bajo, en 2010 casi se había invertido esa relación al situarse en 0,9. Aunque esta tercera tendencia es de menor intensidad que las dos primeras y puede interpretarse en parte como un efecto de la pérdida

de empleo en la industria y en la construcción derivada de la crisis, es importante en la medida en que apunta también a la posible formación de un *proletariado de los servicios* integrado por trabajadores de escasa cualificación y pocas perspectivas de movilidad ocupacional ascendente. Su tamaño en España es grande en comparación con otros países y su composición es muy heterogénea (mujeres, jóvenes e inmigrantes), pero relativamente estable[20].

¿Han supuesto estos cambios en la distribución de las clases una polarización de la estructura social española durante estos últimos años? La pregunta es pertinente porque diversos autores han señalado que las estructuras ocupacionales de algunas sociedades desarrolladas se han polarizado durante estos últimos años, ya se mida la polarización por medio de los ingresos[21] o de la calidad de los empleos[22]. Aunque las explicaciones del cambio de la estructura ocupacional son necesariamente muy complejas, factores como el progreso tecnológico[23] parecen estar detrás de estos fenómenos de polarización. Está claro que las innovaciones tecnológicas exigen trabajadores más cualificados y mejor retribuidos, de ahí la creciente profesionalización de la fuerza de trabajo y el crecimiento de las clases integradas por profesionales. Pero, a la vez, la tecnología sustituye también muchos empleos de rutina que se sitúan no en la parte baja sino en el centro de la jerarquía ocupacional[24]. De esta manera, los empleos de alta cualificación y gran calidad (directivos y profesionales) crecen junto a los trabajos de baja cualificación de mala calidad (típicamente en los servicios personales), despejando así la zona intermedia de la estructura.

Si por polarización entendemos simplemente concentración de población en los extremos de la distribución de las clases –es decir, si por el momento prescindimos de los recursos que caracterizan y establecen las oportunidades vitales de las diferentes clases (como ingresos, prestigio, educación, salud, etc.) y nos fijamos sólo en la forma de la distribu-

---

[20] Bernardi, F. y Garrido, L. (2008): "Is There a New Service Proletariat? Post-industrial Employment Growth and Social Inequality in Spain", en *European Sociological Review*, 24 (3), p. 299-313.

[21] Goos, M., Manning, A. y Salomons, A. (2009): "Job Polarization in Europe", en *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 99 (2), p. 58-63.

[22] Oesch, D. y Rodríguez Menés, J. (2011): "Upgrading or polarization? Occupational change in Britain, Germany, Spain and Switzerland, 1990-2008", en *Socio-Economic Review*, 9, p. 503-531.

[23] Otros factores como la creciente deslocalización de los procesos productivos hacia países con menores costes laborales o incluso una mayor demanda de servicios de bajo coste por parte de los segmentos con más capacidad económica parece que desempeñan un papel menor en la polarización del empleo en los países europeos.

[24] La innovación tecnológica difícilmente puede sustituir al trabajo humano en los servicios de baja cualificación y escasa retribución que están en la zona inferior de la estructura ocupacional.

ción[25]–, hay que concluir que en España la estructura de clases se ha polarizado en muy escasa medida durante estos últimos quince años. La proporción de la población ocupada como profesionales y directivos o como trabajadores cualificados y no cualificados (es decir, que pertenece a las clases 1, 2, 8 y 9) aumentó en España desde un 54,3% en 1995 hasta un 58,6% en 2010. Por lo tanto, de nuestros datos sobre la evolución de la estructura de clases no se concluye que el cambio se deba a un crecimiento paralelo de los dos extremos de la estructura, sino sobre todo a la expansión de su zona superior: las clases directivas y profesionales han aumentado de forma importante en esos años, los trabajadores cualificados han disminuido, al tiempo que los no cualificados han crecido al mismo ritmo que el conjunto de las clases.

Es indudable que se ha producido una mejora (*upgrading*) en la estructura ocupacional, que se puede interpretar como un resultado del proceso de sustitución de las viejas clases medias por las nuevas clases medias profesionales y directivas. Esta mejora se inscribe en la pauta de modernización de la economía española, caracterizada por una prolongada transición desde una economía agraria a una economía posindustrial sin pasar por una fase específicamente industrial.

A la vista de las diferencias de composición por sexo de las distintas clases sociales, para entender mejor el cambio conviene examinar por separado la evolución de la distribución entre los hombres y las mujeres.

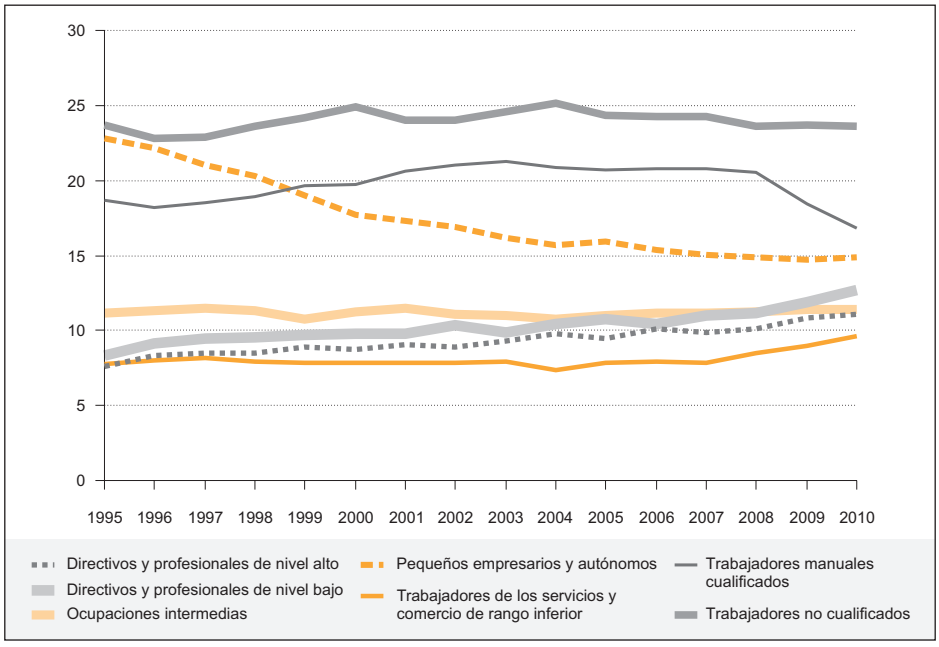
En cuanto a los hombres (gráfico 4), destacan dos tendencias de cambio que afectan tanto a los estratos superiores de la estructura (el mundo del trabajo no manual) como a los inferiores (el mundo del trabajo manual). En la zona alta de la estructura, hay que hacer notar que la expansión de las clases directivas y profesionales ha sido más intensa que la de los empleados de cuello blanco de nivel alto y bajo: en 1995 había 0,9 profesionales y directivos de nivel alto y bajo por cada empleado de cuello blanco de nivel alto y bajo; en 2010 eran 1,2. Esto significa que, después de estos quince años, los profesionales y directivos son más numerosos que los demás empleados de cuello blanco entre los hombres[26].

---

[25] Nótese que el cambio en la forma de la distribución de las clases no implica aumentos automáticos en la desigualdad de los recursos asociados a las clases. Un cambio en la forma de la distribución en el sentido de una mayor polarización es compatible con el aumento, la disminución o la estabilidad del diferencial de recursos asociados a las distintas clases. En nuestro caso, la concentración de la población en las categorías altas no necesariamente significa un aumento de la desigualdad de los recursos de que disponen esas clases. Es ésta una cuestión que hay que precisar empíricamente con más información que la que contiene el mero cambio en la forma de la distribución.

[26] En esta comparación se ha excluido a los supervisores y técnicos y se ha calculado la razón entre las clases 1 y 2 y las clases 3 y 7 originales. Es decir, hemos considerado sólo a los empleados de cuello blanco de nivel alto y a los empleados en el comercio y otros servicios de nivel bajo. Entre éstos, las ocupaciones de nivel bajo en el comercio y otros servicios

Gráfico 4 – Evolución de la estructura de clases de la población ocupada masculina. En porcentaje. 1995-2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

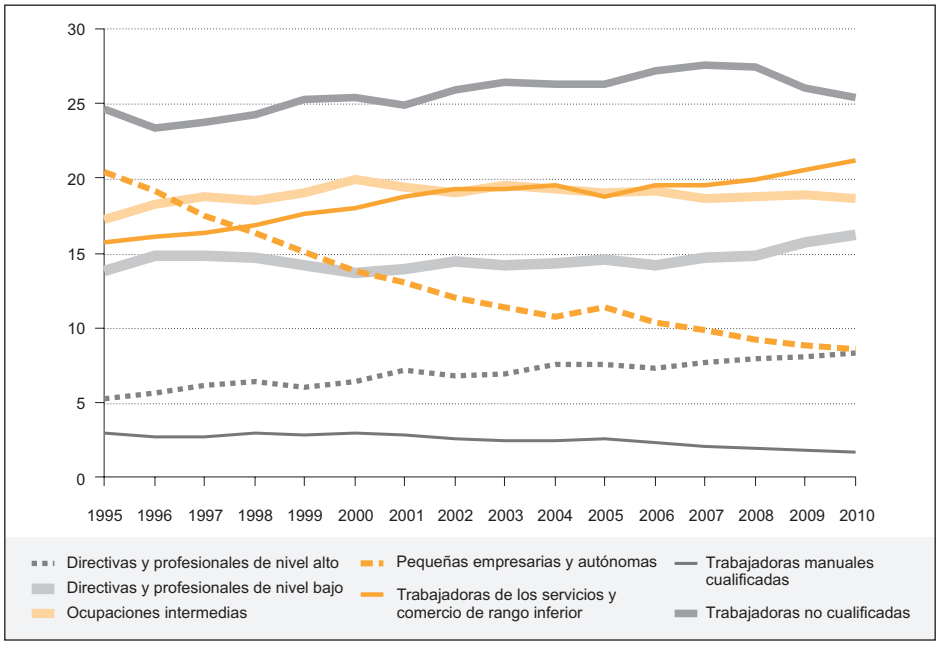
Por lo que se refiere al mundo del trabajo manual, tal vez lo más significativo sea el retroceso de los trabajadores manuales cualificados, una categoría compuesta mayoritariamente por hombres. Pero hay que hacer constar que la destrucción de empleo en esta clase social se concentra en el trienio 2008-2010 como consecuencia de la crisis económica. De hecho, la de los trabajadores manuales cualificados es la única de las clases que entre los hombres pierde una parte significativa de sus miembros a causa de la crisis (debido sobre todo a la caída del empleo en la construcción).

Ninguna de las otras clases pierde tamaño en términos relativos, ni siquiera los pequeños empleadores y autónomos. Éstos han conseguido detener la tendencia de los últimos años de los noventa y primeros del siglo. Han mantenido estable su peso en la estructura durante la crisis, porque en esta categoría la intensidad de la destrucción de empleo es similar a la del conjunto de las clases.

La evolución de la estructura de clases de las mujeres ocupadas (gráfico 5) se caracteriza, en primer lugar, por el retroceso, aún más acusado

han sido las que más han crecido. El peso de los empleados de cuello blanco de nivel alto ha permanecido estable.

Gráfico 5 – Evolución de la estructura de clases de la población ocupada femenina. En porcentaje. 1995-2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

que entre los hombres, de la clase de las pequeñas empresarias y autónomas: representaban un 20,4% de todas las ocupadas en 1995 y han disminuido hasta constituir menos de una décima parte (8,6%) en 2010. En segundo lugar, se ha producido, como entre los hombres, una expansión de las dos clases profesionales, que al final del período han llegado a representar una cuarta parte de la estructura (cuando al principio representaban menos de una quinta parte)[27]. En tercer lugar, la clase que más ha crecido en términos relativos a su tamaño en 1995 ha sido la de las empleadas en el comercio y otros servicios de nivel bajo (una de cada cinco ocupadas en 2010). Su crecimiento ha sido claramente superior al de las ocupaciones intermedias (sobre todo empleadas de la administración), al punto de que han terminado por superarlas en tamaño al final del período para convertirse en la segunda clase con más integrantes en 2010. Merece la pena, en cuarto lugar, mencionar también la evolución de la clase más numerosa entre las mujeres, la de las trabajadoras no cualificadas, quienes, tras experimentar un crecimiento relativo sostenido hasta 2008, han comenzado a sufrir una considerable pérdida de empleo como consecuencia de la crisis. De hecho, entre las mujeres

[27] Aunque las directivas y profesionales de nivel bajo doblan en tamaño a las de nivel alto, el crecimiento relativo de las últimas ha sido mayor que el de las primeras.

es la única de las clases que pierde peso relativo en la estructura entre 2008 y 2010. Por lo tanto, se puede decir que su pauta de cambio es en cierto sentido similar a la de los trabajadores cualificados hombres.

3. Inmigración y estructura de clases

Como se ha señalado, difícilmente se puede entender la evolución reciente de la estructura de clases en España o su distribución actual sin tener en cuenta el impacto que en ella ha demostrado tener la masiva afluencia de inmigrantes llegados al país en la primera década del siglo XXI. La mayoría de estos inmigrantes que se han establecido en España se ajustan bien a la definición del llamado inmigrante económico, alguien que cambia de país en busca de mejores empleos, condiciones de vida más favorables y más oportunidades de promoción social que las que él o sus familiares pueden conseguir en sus países de origen.

Una parte considerable de estos inmigrantes económicos, especialmente aquellos que provienen de países con bajos niveles de desarrollo, se ha integrado en los nuevos puestos de trabajo de baja calidad (escasos requisitos de cualificación, salarios bajos, desfavorables condiciones contractuales, poco prestigio social y reducidas posibilidades de movilidad ascendente) que el prolongado crecimiento económico de la economía española ha generado en sectores como la agricultura, la construcción, la hostelería o los servicios a los hogares. Dadas las características de los empleos que han ocupado, la ubicación de los inmigrantes en el mercado de trabajo español no es comparable a la de la fuerza de trabajo autóctona. En general, los inmigrantes desempeñan trabajos de calidad netamente inferior a los de los españoles y, en consecuencia, forman parte de las clases que se definen por las relaciones de empleo, las situaciones de trabajo y los estatus de empleo menos ventajosos. Por eso, el fenómeno de la inmigración no ha sido neutral para la distribución de las clases en España, sino que ha hecho aumentar –o ha impedido que disminuyan– las clases trabajadoras que se sitúan en los peldaños más bajos del sistema de estratificación.

En este apartado, tras revisar la magnitud y algunas características del reciente fenómeno migratorio, se examinarán los perfiles de clase de los inmigrantes llegados a España y se mostrara cómo la inmigración masiva ha transformado la estructura de clases española.

3.1 La oleada migratoria de la última década

En lo que se refiere a la inmigración, el cambio que ha experimentado España sólo puede calificarse de espectacular. Aunque las migraciones no

son un fenómeno nuevo en nuestro país, al menos en los dos últimos siglos la experiencia predominante ha sido la emigración. Las últimas migraciones internacionales importantes que conocieron los españoles arrancaron a finales de los años cincuenta, cobraron intensidad durante la segunda mitad de los años sesenta y disminuyeron rápidamente a partir de 1973-1975. El destino preferido fue Europa, donde los emigrantes españoles llegaron a ser muy numerosos, superando el millón en algunos momentos. La finalización abrupta de los flujos hacia Europa a raíz de la crisis económica de mediados de los años setenta dio paso, a comienzos de los años ochenta, a una situación básicamente estable caracterizada por unos saldos migratorios muy reducidos. Como consecuencia de ello, al filo del nuevo siglo, España era uno de los países europeos con menor proporción de inmigrantes, una situación que iba a cambiar radicalmente durante el decenio siguiente.

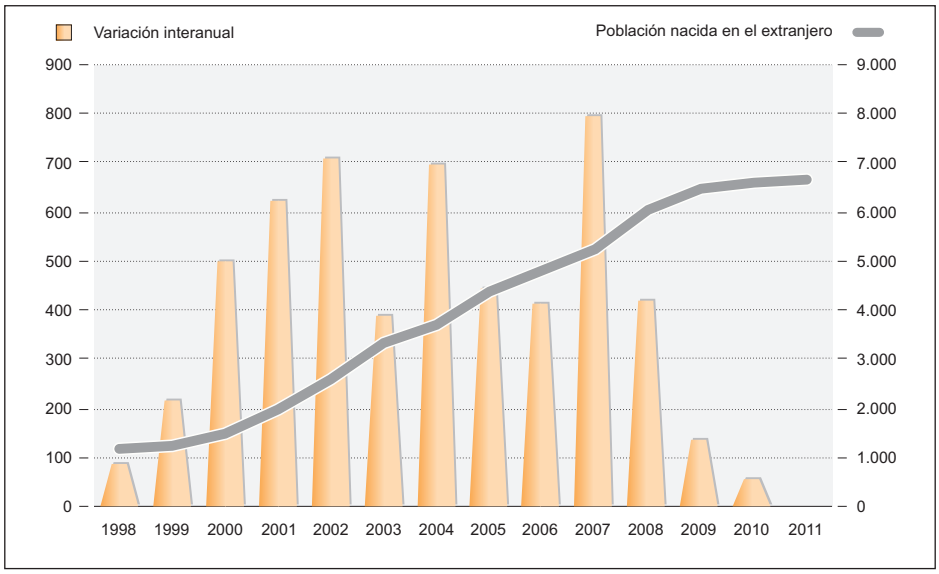
En efecto, al inicio del siglo XXI la situación cambió de forma tan súbita como drástica. Para hacernos una idea de la magnitud del fenómeno migratorio en España conviene examinar algunas cifras básicas. En 1998 vivían en España poco más de un millón de nacidos en el extranjero, junto a una población de 38,7 millones de nativos españoles[28]. Los nacidos en el extranjero –que, por tanto, eran de una u otra forma inmigrantes– constituían una fracción muy pequeña de la población total del país (2,9%), lo que situaba a España como uno de los países europeos con una de las tasas de inmigrantes más bajas, muy lejos de países de mucha mayor tradición inmigratoria como Alemania, Francia, Holanda o Reino Unido. Una década después, en España vivía una cifra muy próxima a los seis millones de nacidos en el extranjero, junto a cuarenta millones de nativos: la proporción de inmigrantes se había elevado desde aquel exiguo 2,9% hasta el 13,1%. El crecimiento de la población inmigrante, que aumentó en casi cinco millones de individuos entre 1998 y 2008 y que siguió creciendo, aunque a menor ritmo, en 2009 y 2010, sólo se puede calificar de impresionante (gráfico 6).

El impacto puramente demográfico del cambio pone de manifiesto de forma muy rotunda la importancia que ha adquirido el fenómeno migratorio en el país. Mientras que la población de los nacidos en España creció entre 1998 y 2008 un modesto 3,6% (es decir, una tasa anual del 0,35%), la población nacida fuera de España lo hizo un 511% (una explosiva tasa anual del 18%). Este ritmo de llegadas tuvo su punto culminante en los años 2000 y 2001, aunque en términos absolutos las entradas en 2007 fueron las más cuantiosas. En cualquier caso, el resultado es que las llegadas de inmigrantes dan cuenta del 78% del crecimiento de la población española en el período 1998-2008. Como consecuencia, España ha contribuido decisivamente al crecimiento de la población inmigrante en Europa durante estos años.

---

[28] Datos del Padrón municipal de habitantes a 1 de enero de 1998.

Gráfico 6 – Evolución de la población residente en España nacida en el extranjero. En miles. 1998-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE.

La capacidad de incorporar inmigrantes que España ha mostrado durante más de un decenio no es desde luego ajena al rápido crecimiento económico experimentado en estos años. La bonanza económica y el clima dominante de prosperidad multiplicaron el atractivo del país como destino migratorio para auténticas masas de población procedentes de países obligados a soportar presiones demográficas, malas condiciones materiales de vida y niveles de bienestar social muy inferiores al nuestro. Sin pretender agotar las causas de un fenómeno necesariamente muy complejo, y dejando a un lado los factores de expulsión en los países de origen, cabe mencionar entre los factores de atracción:

— Las realidades de una población española inmersa en un rápido proceso de envejecimiento y afectada ya por graves sesgos en su estructura por edad.

— Los requerimientos de unos mercados de trabajo heterogéneos que han venido demandando un número importante de empleos de baja cualificación, escasa retribución y reducido prestigio, que la oferta de mano de obra local no parecía satisfacer.

— Las generosas políticas de admisión migratoria que han venido practicando los sucesivos gobiernos y las diferentes administraciones.

Por esas y otras razones, al menos hasta 2008, la intensidad de los flujos migratorios en España se ha mantenido en unos niveles extraordinariamente altos. No obstante, las cosas se ven hoy desde un ángulo bien dife-

rente. Parece indudable que un ciclo migratorio tan explosivo como el que España ha experimentado estos últimos años difícilmente volverá a darse en el corto o medio plazo. A día de hoy, los flujos migratorios se han detenido como consecuencia fundamental de la gran destrucción de empleo que ha provocado la crisis económica y no es previsible que vayan a aumentar en el futuro próximo[29].

Desde 2007, el PIB español comenzó a experimentar tasas de crecimiento descendentes que condujeron a cifras negativas a partir del segundo trimestre de 2008. A partir de ese momento, la sociedad española, inmersa de lleno en una grave crisis económica de dimensiones desconocidas en las últimas décadas y de alcance internacional en los países desarrollados, parece encaminarse por la senda de la recesión. El resultado en el mercado de trabajo es patente: entre el otoño de 2007 y el invierno de 2010, la oferta total de puestos de trabajo se ha contraído y se han perdido más de 2,1 millones de empleos. Las consecuencias de la recesión económica para los inmigrantes establecidos en España –un elemento crucial de la explicación del cambio de ciclo migratorio– son la masiva destrucción de sus empleos y el consiguiente crecimiento de su tasa de paro, muy superior a la de la población autóctona[30].

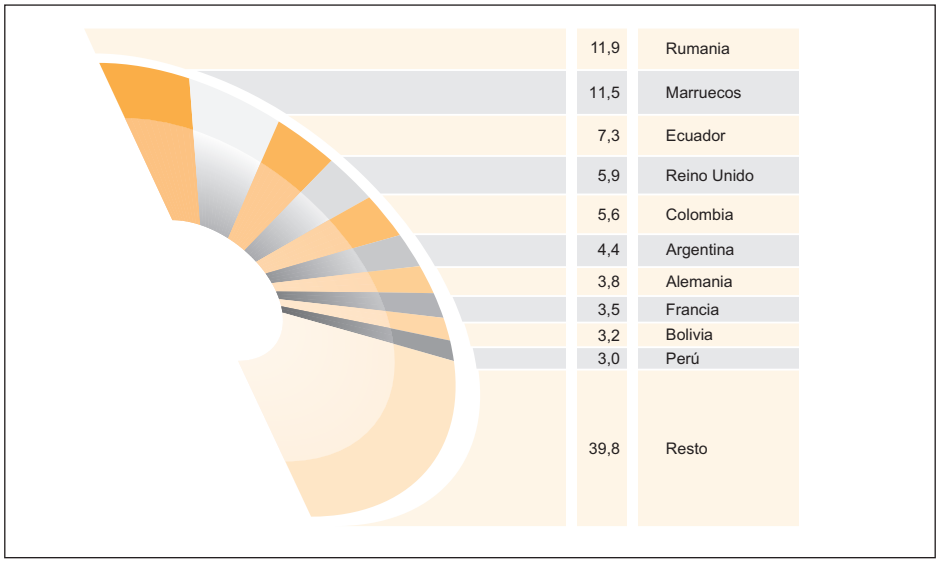
En todo caso, ¿qué se sabe del origen de los inmigrantes llegados a nuestro país en la primera década del siglo? Provienen de un número relativamente limitado de países, sobre todo si se compara con la inmigración de otras naciones europeas. El contingente procedente de América Latina es muy importante, así como el de Europa occidental (con una gran presencia de jubilados), Marruecos y el Este de Europa (en particular Rumania). Según los datos del Padrón municipal de habitantes a 1 de enero de 2010 había en España inmigrantes procedentes de más de 120 países. En torno al 80% procedía de 20 países; aproximadamente el 60% habían nacido en sólo 10 países; y marroquíes, rumanos y ecuatorianos constituían casi el 31% de todos los inmigrantes residentes en España en esa fecha (gráfico 7).

El cambio en la composición de los inmigrantes a lo largo de la oleada migratoria ha sido muy notable. En 1998, casi la mitad de todos los extranjeros en España procedía de países desarrollados. Eran sobre todo europeos que habían tomado la decisión de residir en España, por motivos de estudio, trabajo o jubilación. Les seguían en importancia los africanos, procedentes sobre todo de Marruecos. Durante el período del gran aluvión migratorio, la importancia relativa de estos dos colectivos se ha ido diluyendo, siendo reemplazados por los inmigrantes llegados de los países andinos, primero, y por los emigrados desde el resto del mundo (sobre todo desde Europa del

[29] Reher, D., Requena, M. y Sanz, A. (2011): "¿España en la encrucijada? Consideraciones sobre el cambio de ciclo migratorio", en *Revista Internacional de Sociología*, M1, p. 9-44.

[30] Posiblemente también una mayor participación en la economía sumergida.

Gráfico 7 – Población residente en España nacida en el extranjero por país de nacimiento. En porcentaje. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos INE.

Este), después. La llegada masiva de estos últimos ha caracterizado los últimos años en España. En todo ese período, el colectivo de peso más estable lo han constituido los inmigrantes procedentes de América Latina.

La procedencia de los inmigrantes –y, en particular, el nivel de desarrollo de sus países de origen– es un factor absolutamente relevante para entender sus oportunidades laborales en el país de destino. En el caso español, la información disponible[31] muestra que los inmigrantes se caracterizan por una gran variedad interna. Hay inmigrantes de muy distintos tipos: desde muy jóvenes a muy viejos, desde personas sin apenas educación a profesores de universidad, desde jornaleros hasta empresarios y desde personas que residen en viviendas de tamaño minúsculo y un alto grado de hacinamiento a personas que viven en barrios privilegiados o en residencias de lujo. Aun a riesgo de simplificar, se pueden distinguir dos grandes tipos migratorios. Por un lado, los inmigrantes procedentes de los países andinos, africanos, de Europa del Este y de Asia, que tienen todas las características de los inmigrantes económicos: jóvenes, llegados recientemente, ocupados en trabajos poco cualificados y miembros de redes migratorias (sobre todo, familiares) de apoyo muy cohesionadas. Por otro, los inmigrantes originarios de las

[31] Reher, D. y Requena, M. (eds.) (2009): *Las múltiples caras de la inmigración en España*. Madrid: Alianza.

sociedades más avanzadas, que muestran una cara muy diferente, con altos niveles de educación, un fuerte peso de individuos que han llegado a España a disfrutar de su jubilación y con trabajos –si es que trabajan– en los sectores de más alta cualificación profesional. Algunas comunidades de latinoamericanos, como los argentinos, parecen tener algunos rasgos en común con los inmigrantes de los países desarrollados, aunque sin tener del todo su nivel.

A efectos de este estudio, la procedencia de los inmigrantes tiene una importancia determinante porque hay una asociación nítida entre el origen migratorio y el perfil de clase de los inmigrantes: incluso si se deja al margen del análisis a todos los residentes foráneos que pertenecen a las clases pasivas por su condición de jubilados, los inmigrantes procedentes de los países con bajos niveles de desarrollo han tendido a situarse en las clases sociales menos favorecidas en dotación de recursos socioeconómicos y oportunidades vitales.

En suma, con la masiva afluencia de inmigrantes, España se ha incorporado, por lo menos durante un tiempo, al grupo de países desarrollados con un indudable atractivo como destino migratorio y ha pasado a ser una de las naciones europeas con más presencia de inmigrantes en su territorio. Como no podía ser de otro modo, las llegadas han supuesto un vuelco demográfico y social decisivo respecto a lo que había sido normal en los dos últimos siglos de nuestra historia, hasta el punto de que la conversión de España en un país de inmigrantes es uno de los procesos de cambio social con más implicaciones potenciales de los que ha experimentado en su pasado reciente. Entre esas implicaciones, la que aquí nos interesa destacar es la transformación de la distribución y la estructura de clases. Porque, aunque en la actualidad la llegada masiva de inmigrantes se ha detenido debido a la caída de las oportunidades laborales asociada a la crisis económica, todavía permanece en nuestro país una población foránea muy numerosa cuyo impacto en la estructura de clases se hace notar.

3.2 Actividad y ocupación de los inmigrantes

Según los datos del Padrón municipal de habitantes a 1 de enero de 2010, residían en España 6.604.181 personas nacidas fuera del país, que representaban el 14% de la población total. Por su parte, los datos del segundo trimestre de 2010 de la Encuesta de Población Activa indican que de los algo más de 5,7 millones de inmigrantes de 16 y más años, 4,4 eran económicamente activos –la tasa de actividad era del 76,6%–. Concretamente, 3,1 millones estaban ocupados –la tasa de ocupación era del 54,4%–, 1,3 millones parados –la tasa de paro estaba en 29%– y 1,3 millones eran inactivos. Estos simples datos dan ya una clara idea del comportamiento laboral de los inmigrantes. Primero, se trata de una población con niveles de actividad y empleo claramente superiores a los de la población autóctona, lo que en

Tabla 5 – Población de 16 y más años según su relación con la actividad y lugar de nacimiento. Valores absolutos en miles. 2010

	Total	Activos	Ocupados	Parados	Tasa de actividad	Tasa de ocupación	Tasa de paro
Nacidos en España	32.739,3	18.732,9	15.361,2	3.371,8	57,2	46,9	18,0
Nacidos en el extranjero	5.728,4	4.389,4	3.115,7	1.273,7	76,6	54,4	29,0
UE-15 (excepto España)	866,0	499,4	407,6	91,7	57,7	47,1	18,4
UE-25 (excepto UE-15)	76,9	61,7	44,7	17,0	80,3	58,2	27,5
Rumania y Bulgaria	759,6	655,3	460,8	194,5	86,3	60,7	29,7
Resto de Europa	255,9	182,6	131,7	51,0	71,4	51,5	27,9
África	1.001,1	709,4	380,8	328,6	70,9	38,0	46,3
América del Norte	20,6	11,6	9,9	1,7	56,1	47,8	14,8
América Central	315,0	248,2	172,3	75,8	78,8	54,7	30,6
América del Sur	2.213,7	1.856,6	1.367,3	489,3	83,9	61,8	26,4
Lejano Oriente	61,1	50,3	46,3	4,0	82,3	75,7	8,0
Próximo Oriente	15,4	10,5	7,8	2,6	68,0	51,1	24,9
Resto de Asia	136,6	100,6	84,0	16,6	73,7	61,5	16,5
Oceanía	6,6	3,3	2,4	0,9	49,7	36,9	25,8
Total	**38.467,8**	**23.122,3**	**18.476,9**	**4.645,5**	**60,1**	**48,0**	**20,1**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, segundo trimestre de 2010.

parte se debe a una estructura de edad más joven y al hecho de que la razón fundamental de su migración sea precisamente la búsqueda de trabajo. Segundo, su tasa de paro se sitúa once puntos porcentuales por encima de la de los españoles nativos, una indicación muy clara del tipo y la calidad de los empleos que ocupan. En síntesis, su perfil laboral es precisamente el que cabe esperar de un colectivo en el que hay un gran predominio de los inmigrantes económicos.

Ahora bien, la heterogeneidad interna de las comunidades de inmigrantes en España es muy acusada. Por ello, la comparación simple entre los nativos españoles y el conjunto de los inmigrantes no resulta suficientemente informativa. Una manera de abordar la diversidad es considerar las grandes zonas, regiones o áreas del mundo de las que proceden los inmigrantes. Los datos sobre actividad económica (tabla 5) muestran que mientras los inmigrantes procedentes de la UE-15 y de América del Norte –es decir, de países ricos– tienen un comportamiento laboral básico muy similar al de los nativos españoles, los del resto de países europeos[32] están más cerca del perfil del inmigrante económico típico, bien representado por los rumanos y búlgaros, con tasas de actividad, ocupación y paro más altas

[32] Los diez países de la UE no incluidos en la categoría de la UE-15 son Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Eslovaquia. Con Rumania y Bulgaria componen la UE-27.

que las de los españoles. También los africanos, los sudamericanos y gran parte de los asiáticos se comportan de forma similar. Por sus altas tasas de ocupación comparadas destacan los rumanos, búlgaros, sudamericanos y asiáticos orientales. En cambio, la mayor incidencia relativa del desempleo se produce entre los africanos (46,3%).

Esa heterogeneidad de los inmigrantes tiene efectos claros no sólo en sus comportamientos laborales básicos o en su mayor o menor propensión a incorporarse a los mercados laborales de destino. También la forma en la que los inmigrantes participan en la estructura ocupacional y se ubican en la estructura de clases depende de su procedencia. En particular, lo que en este capítulo nos interesa poner de manifiesto es la correspondencia entre los orígenes de los inmigrantes y su situación en el mercado de trabajo de destino, una relación bien conocida por los expertos en migraciones y ya sobradamente acreditada en el caso español[33].

La literatura académica sobre migraciones ha mostrado reiteradamente que los inmigrantes no se distribuyen por igual en el mercado de trabajo de destino en lo que se refiere a sectores, ramas de actividad u ocupaciones, lo que da lugar al bien conocido fenómeno de la concentración étnica y de la segmentación de los mercados laborales[34]. Además, sólo en raros casos coincide su distribución ocupacional con la de la población nativa que los recibe. La existencia de fronteras étnicas, o establecidas simplemente a partir de un mismo origen nacional, en los mercados de trabajo receptores de inmigración y los consiguientes fenómenos de segmentación responden a causas bien conocidas. Además de las características de la oferta de empleo en los destinos migratorios, diversos factores como la dotación diferencial de capital humano[35] respecto a los nativos o la desigual disponibilidad de capital social en forma de redes sociales terminan decidiendo la suerte laboral de los inmigrantes y, en consecuencia, también sus pautas de incorporación a la estructura de clases del país anfitrión.

---

[33] Cebolla, H. y González, A. (2008): *La inmigración en España (2000-2007): de la gestión a la integración de los inmigrantes*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales; Reher, D. *et al.* (2008): *Informe Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI-2007)*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística; Cachón, L. (2009): *La «España inmigrante»: marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración*. Barcelona: Anthropos; Reher, D. y Requena, M. (2009); Pajares, M. (2010): *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2010*. Ministerio de Trabajo e Inmigración; Connor, P. y Massey, D. (2011): "La inserción en el mercado laboral de los inmigrantes latinos en España y los Estados Unidos. Diferencias por país de origen y estatus legal", en *Revista Internacional de Sociología,* M1, p. 189-218.

[34] Véase Veira, A., Stanek, M. y Cachón, L. (2011): "Los determinantes de la concentración étnica en el mercado laboral español", en *Revista Internacional de Sociología*, M1, p. 219-242.

[35] Incluyendo no sólo la preparación ocupacional genérica, sino también las posibilidades de transferir sus cualificaciones, el conocimiento del idioma del país de destino o la compatibilidad y equivalencia de las titulaciones educativas.

Tabla 6 – Ocupados por rama de actividad y país de nacimiento. En porcentaje. 2010

	España	Países ricos (*)	Resto de Europa	África	América Central y del Sur	Asia
Agricultura	4,0	1,1	7,9	15,5	3,3	2,9
Industria alimentaria, textil, cuero, madera, papel	4,6	3,0	5,8	5,2	3,2	0,9
Industrias extractivas	5,9	4,4	4,0	6,0	2,6	1,2
Construcción de maquinaria, instalación industrial	4,6	4,6	2,5	1,6	2,1	0,4
Construcción	8,5	9,0	18,2	15,2	11,2	3,8
Comercio	22,1	27,5	25,3	28,8	26,4	63,0
Transporte, información	7,7	11,2	5,9	5,0	6,3	4,1
Servicios a empresas	12,9	17,0	7,8	8,0	10,6	6,5
Administración Pública, educación y sanidad	23,9	17,1	3,7	6,9	8,9	4,4
Otros servicios	5,8	5,2	18,8	7,9	25,4	12,8
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

(*) UE-15 (excepto España), América del Norte y Oceanía.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, segundo trimestre de 2010.

Una primera perspectiva de las formas de integración de los inmigrantes en el mercado de trabajo español la ofrece su distribución en las distintas ramas de actividad económica (tabla 6). Los inmigrantes laboralmente activos procedentes de países ricos (nacidos en la UE-15, Estados Unidos, Canadá y Oceanía) tienen más presencia que los españoles en algunas actividades del sector de los servicios (Comercio y reparaciones, Transporte y almacenamiento, información y comunicación y Servicios a las empresas, como Intermediación financiera, Seguros, Actividades inmobiliarias, Servicios profesionales, científicos, administrativos y otros) y menos en Agricultura, Industrias manufactureras e Industrias extractivas. Como era de esperar, los inmigrantes procedentes de países desarrollados se concentran en los sectores económicos de alta productividad que exigen profesionales[36] y en los que se ofrecen puestos de trabajo de gran calidad en términos de cualificación, ingresos y prestigio[37].

De todos los orígenes considerados, los inmigrantes procedentes de los países ricos son los que más se asemejan a los nativos por la forma en la que se distribuyen en las ramas de actividad económica en las que trabajan en España.

[36] Nótese que el peso de los inmigrantes procedentes de los países desarrollados en la Administración Pública, la sanidad y la educación se aproxima incluso al de los españoles nativos, algo en lo que difieren radicalmente del resto de los inmigrantes.

[37] Kuehn, R. A. (2009): "No sólo turistas y jubilados. Acerca de la (invisible) presencia de inmigrantes de Europa occidental en España", en Reher, D. y Requena, M. (eds.), p. 21-75.

Tabla 7 – Razones de ventaja/desventaja de los nacidos en el extranjero respecto a los nacidos en España por ocupaciones y país de nacimiento. 2010

	Países ricos (*)	Resto de Europa	África	América Central y del Sur	Asia
Directivos y gerentes	1,5	0,2	0,7	0,4	2,3
Técnicos y profesionales científicos	1,4	0,1	0,2	0,4	0,2
Técnicos y profesionales de apoyo	1,1	0,3	0,2	0,4	0,5
Empleados administrativos	1,0	0,3	0,3	0,5	0,3
Trabajadores de servicios	1,0	1,1	0,8	1,5	2,3
Trabajadores cualificados en el sector agrícola	0,2	0,7	1,7	0,5	0,8
Trabajadores cualificados	0,9	1,7	1,3	1,0	0,2
Operadores	0,6	1,2	1,0	0,7	0,3
Ocupaciones elementales	0,6	3,5	3,9	3,3	2,0

Nota: La razón de ventaja/desventaja se ha calculado dividiendo el porcentaje de nacidos en el extranjero en una ocupación entre el porcentaje de nacidos en España en esa misma ocupación. (*) UE-15 (excepto España), América del Norte y Oceanía.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, segundo trimestre de 2010.

El resto de los inmigrantes muestra un perfil muy diferente. Los demás europeos (entre los que predominan rumanos y búlgaros) se concentran más que los ocupados autóctonos en Agricultura, Construcción y Otros servicios (servicios personales), pero menos en los servicios de alta productividad. Los africanos, con una representación muy importante de marroquíes, destacan sobre todo en Agricultura. Su porcentaje también es mayor que el de los españoles en Construcción, Comercio y Otros servicios, y menor en Servicios a las empresas. Los latinoamericanos[38], con poca representación en Agricultura e Industrias extractivas y manufactureras, se concentran en Comercio y, sobre todo, en Otros servicios, sectores en los que el dominio del idioma constituye una ventaja sobre otros inmigrantes. Finalmente, los asiáticos sobresalen por su gran concentración en el Comercio, donde se emplean más de seis de cada diez.

La estructura ocupacional de los inmigrantes ofrece un panorama semejante. La tabla 7 muestra las razones de ventaja/desventaja de los inmigrantes respecto a los nativos españoles en diferentes categorías ocupacionales. Los inmigrantes de los países desarrollados aventajan relativamente a los españoles en las ocupaciones de Directivos y gerentes, de Técnicos y profesionales científicos y, en menor medida, en la de Técnicos y profesionales de apoyo. Los igualan en las ocupaciones de Empleados administrativos y Trabajadores de servicios (restauración, servicios personales y comercio).

[38] Entre ellos, las mujeres predominan sobre los hombres (1,2 a 1) y ecuatorianos, colombianos y peruanos constituyen un 44% del total, aunque también son numerosos los argentinos, bolivianos y venezolanos.

Por último, presentan déficits acusados entre Operadores, Ocupaciones elementales y Trabajadores del sector agrícola. Por lo tanto, el perfil ocupacional de los inmigrantes procedentes de los países desarrollados apunta, en consonancia con su distribución sectorial, a un predominio muy marcado de los profesionales en ocupaciones bien remuneradas, que exigen un alto nivel educativo y que se caracterizan por su elevado grado de deseabilidad social.

Muy diferente es el mundo laboral al que se han incorporado los inmigrantes de los países menos desarrollados. Si la ventaja relativa de los inmigrantes de los países ricos se expresa claramente en su concentración en las ocupaciones de más calidad por cualificación, ingresos y prestigio, el resto de los europeos, los africanos y los latinoamericanos se caracterizan en cambio por situarse desproporcionadamente respecto a los españoles en las ocupaciones de menor calidad (en términos relativos, hay entre tres y cuatro inmigrantes de estos orígenes por cada español en las ocupaciones elementales, es decir, ocupados como trabajadores no cualificados) y por sus déficits relativos en comparación con los españoles en las ocupaciones de Directivos y gerentes, Técnicos y profesionales científicos y de apoyo y Empleados administrativos.

Hay que hacer constar también que los europeos que no pertenecen a la UE-15 se encuentran relativamente más concentrados que los españoles en las ocupaciones que corresponden a los trabajadores cualificados, los africanos en las ocupaciones agrícolas y los latinoamericanos en los servicios de restauración, personales y comercio.

Por otra parte, la distribución ocupacional de los inmigrantes asiáticos es peculiar. Es muy diferente no sólo de la de los españoles, sino también de la del resto de los inmigrantes, ya que se encuentra hasta cierto punto polarizada: doblan relativamente a los españoles nativos tanto en las ocupaciones de Directivos y gerentes como en las Ocupaciones elementales. No hay que olvidar su gran presencia en los servicios, sobre todo en el comercio.

3.3 La clase social de los inmigrantes

Numerosos estudios sobre los logros ocupacionales de los inmigrantes económicos en los países desarrollados han señalado una y otra vez las escasas posibilidades que tienen de acceder a empleos bien retribuidos y de situarse en la zona alta de la estructura ocupacional o en las clases más aventajadas[39]. Antes bien, una serie de factores complejos, como los déficits de capital humano respecto a la población anfitriona, el funcionamiento de sus propias redes sociales o el escaso tiempo de permanencia en el país de

[39] Kogan, I. (2006): "Labor Markets and Economic Incorporation among Recent Immigrants in Europe", en *Social Forces*, 85(2), p. 697-721.

destino, llevan a los inmigrantes a ocuparse ampliamente en los empleos que, por sus bajos requisitos de cualificación y los escasos ingresos que proporcionan, se sitúan en el fondo de la estructura ocupacional. Es más, incluso cuando esos factores se controlan en los modelos estadísticos, las oportunidades laborales de los inmigrantes económicos aparecen lastradas por lo que se ha dado en llamar la *penalización étnica*[40], una suerte de castigo socioeconómico asociado a su origen y a su condición de inmigrantes que los sitúa en clara desventaja ocupacional frente a los nativos. El resultado agregado habitual de esta adversa estructura de oportunidades laborales de los inmigrantes económicos es su masiva concentración en empleos mal pagados y con pocas perspectivas de promoción laboral y, en consecuencia, su incorporación a las clases menos favorecidas del país de destino.

El modelo de crecimiento español durante gran parte de la primera década del siglo XXI ha generado una elevada demanda de este tipo de empleos de baja calidad en los sectores de la construcción y los servicios a los consumidores. Y, siguiendo la pauta que tantos otros inmigrantes económicos han seguido antes que ellos, los extranjeros llegados a España durante dicho período se han incorporado profusamente a este tipo de empleos en esos y otros sectores, como la agricultura. Como ya se ha visto, una cantidad muy importante de los inmigrantes económicos procedentes de los países no desarrollados de Europa, África y América Latina se han encuadrado en las ocupaciones elementales. Paralelamente, muy pocos han conseguido acceder a empleos de calidad en el sector profesional. Su comportamiento en el mercado de trabajo español contrasta fuertemente con el del reducido grupo de inmigrantes procedentes de los países desarrollados, cuya pauta de logro ocupacional se asemeja mucho a la de los españoles nativos. Diversos trabajos[41] confirman estos patrones de logro ocupacional de los inmigrantes económicos y sugieren tanto una presencia en las clases trabajadoras como una ausencia en las clases más favorecidas desproporcionada en relación con la de la población autóctona.

¿Cómo se distribuyen por clase los inmigrantes en España? ¿Qué diferencia su perfil de clase del de los nativos españoles? Con objeto de controlar la gran variedad interna de los inmigrantes, evitaremos tratarlos conjuntamente como si fueran un colectivo homogéneo. Proponemos, en cambio, prescindir de los inmigrantes procedentes de los países desarrollados[42] y proceder a examinar las distribuciones de clase de los españoles autóctonos y las de las tres comunidades más numerosas de inmigrantes: rumanos, ma-

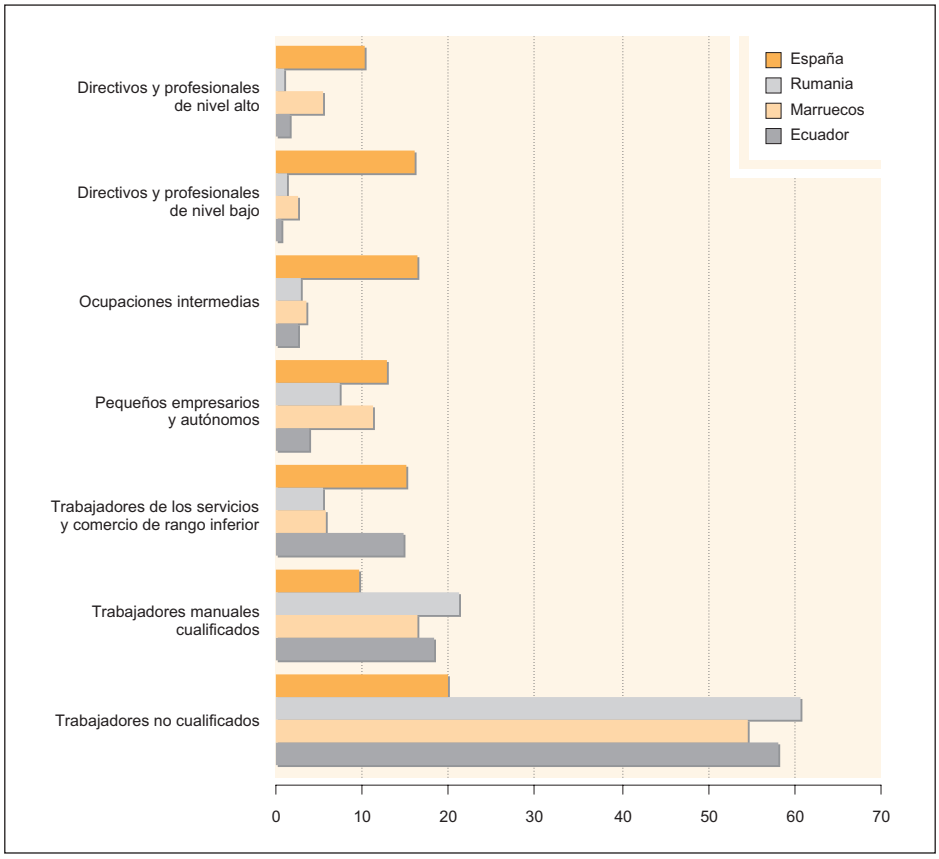
---

[40] Heath, A. y Cheung, S-Y. (eds.) (2007): *Unequal Chances: Ethnic Minorities in Western Labour Markets*. Oxford: Oxford University Press.

[41] Por ejemplo, Bernardi, F., Garrido, L. y Miyar. M. (2010): "The Recent Fast Upsurge of Immigrants in Spain and their Employment Patterns and Occupational Attainment", en *International Migration*, 49 (1), p. 148-169; y Veira, A., Stanek, M. y Cachón, L. (2011).

[42] Representan alrededor del 15% de todos los inmigrantes en España.

Gráfico 8 – Estructura de clases de la población ocupada residente en España por país de nacimiento. En porcentaje. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, segundo trimestre de 2010.

rroquíes y ecuatorianos. Estas tres comunidades constituyen casi la tercera parte de todos los inmigrantes que residen en España, son muy representativas del conjunto de los inmigrantes económicos y proceden de tres regiones del mundo tan diferentes como África, Europa del Este y América Latina, pero en todo caso de países con un nivel de desarrollo inferior al español.

Pese a todas las diferencias que puedan presentar estas tres comunidades de inmigrantes[43], su perfil de clase es básicamente similar (gráfico 8). Lo es, al menos, en varios sentidos. En primer lugar, la mayoría de los rumanos (60,8%), marroquíes (54,6%) y ecuatorianos (58,1%) se sitúa en la clase de los trabajadores no cualificados. Contrastan así claramente con los

[43] Reher, D. y Requena, M. (2009).

españoles y con los inmigrantes de los países desarrollados en una razón de aproximadamente 3 a 1. En segundo lugar, las tres comunidades tienen también una presencia relativamente mayor en la clase de los trabajadores cualificados, en esta ocasión en una razón de aproximadamente 2 a 1 respecto a los nacidos en España[44]. Por último, las tres comunidades se encuentran manifiestamente infrarrepresentadas en el mundo del trabajo de cuello blanco (es decir, directivos y profesionales de nivel alto y bajo y ocupaciones intermedias). Merece la pena reseñar también algunas peculiaridades de las tres comunidades. Por ejemplo, aunque muy pocos rumanos y ecuatorianos se sitúan en la clase de los pequeños empleadores y autónomos, los marroquíes tienen una presencia relativamente próxima a la de los españoles. Y, aunque muy pocos rumanos y marroquíes se encuadran en la clase de los empleados de comercio y de los servicios de nivel bajo, los ecuatorianos se aproximan relativamente a los españoles[45].

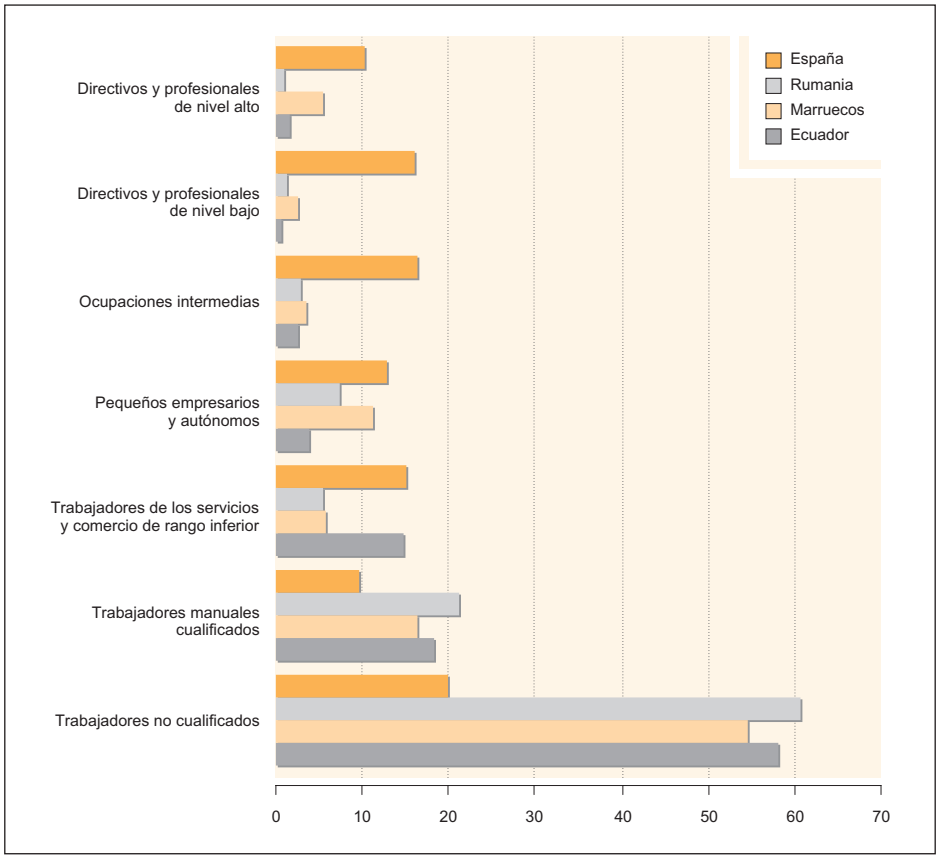
En conjunto, la estructura social de los inmigrantes económicos se caracteriza por una distribución de clase mucho más desequilibrada que la de los españoles nativos. Aproximadamente las tres cuartas partes de estos tres colectivos se sitúan en las clases trabajadoras (cualificados y no cualificados). Sólo una minoría ha conseguido empleos de tipo profesional. En las ocupaciones intermedias, la pequeña burguesía e incluso la clase de los empleados en los servicios de nivel bajo se encuadra un pequeño porcentaje de los inmigrantes económicos, salvo, tal vez, en el caso de los ecuatorianos en la clase de los trabajadores de cuello blanco de rango inferior.

En cambio, la estructura social de los nativos españoles queda definida por una distribución mucho más equilibrada. Las siete clases que hemos distinguido tienen entre los españoles un tamaño muy similar: frente a una distribución hipotética en la que las siete clases tuvieran el mismo tamaño –es decir, cada una contendría un 14% del total de los ocupados–, la desviación media de las clases de los españoles nativos es de sólo cuatro puntos porcentuales, frente a desviaciones medias sobre la equidistribución de aproximadamente veinte puntos en las tres comunidades de inmigrantes seleccionadas. Es cierto que también entre los españoles la clase más numerosa es la de los trabajadores no cualificados, pero tiene casi el mismo tamaño que la de los directivos de nivel bajo o la de las ocupaciones intermedias. Los pequeños empleadores y autónomos y los empleados de nivel bajo en los servicios contienen una cantidad de ocupados sólo ligeramente inferior. En definitiva, cualquiera que sea la desigualdad de recursos asociada a las diferentes posiciones definidas por las distintas clases, está claro que la

[44] Recuérdese la concentración relativa de estos inmigrantes en el sector de la construcción, que incluye muchos empleos que pertenecen a esta clase social.

[45] Hay que tener en cuenta las posibles ventajas que para los ecuatorianos se derivan de compartir el mismo idioma que los nativos.

Gráfico 9 – Estructura de clases de la población ocupada masculina residente en España por país de nacimiento. En porcentaje. 2010

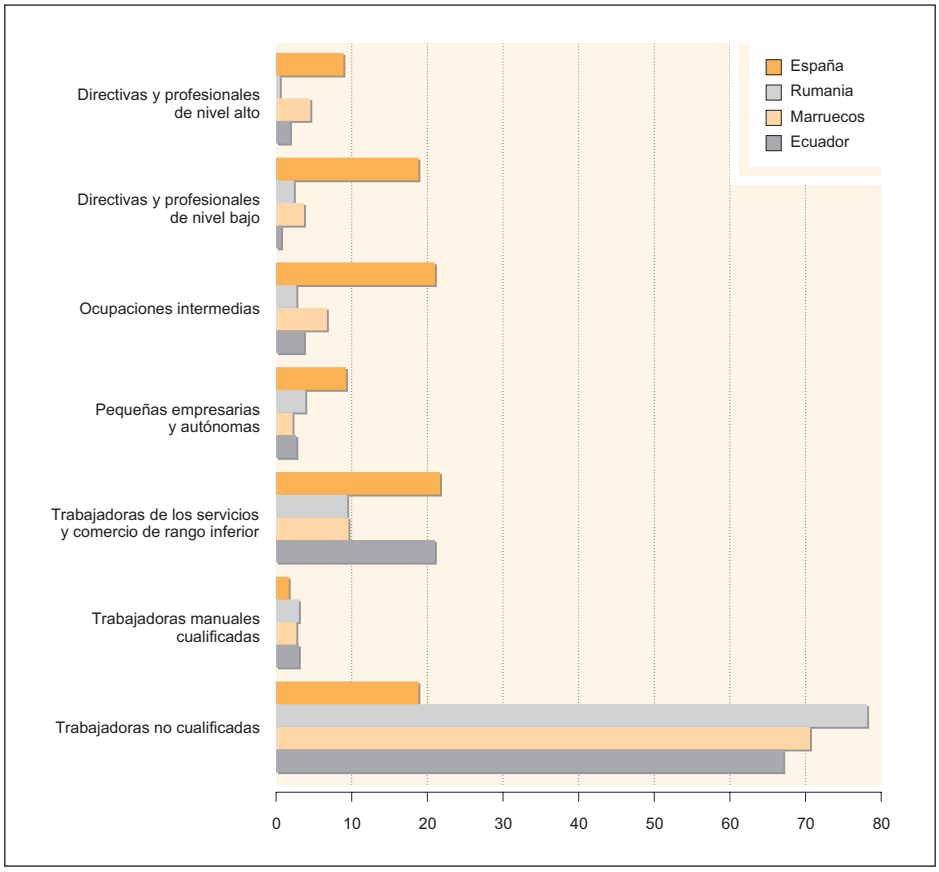


Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, segundo trimestre de 2010.

estructura de clase de los españoles nativos es mucho más igualitaria que la de los inmigrantes económicos, atendiendo simplemente a su distribución.

Puesto que las pautas de inserción laboral y logro ocupacional de los inmigrantes están segmentadas no sólo por su origen nacional, sino también por sexo, conviene analizar también las diferencias en la estructura de clases de los hombres y las mujeres inmigrantes (gráficos 9 y 10). Se aprecian dos elementos diferenciales en las distribuciones de clase de hombres y mujeres. El primero, y más acusado, se produce en la composición de las clases trabajadoras. La casi totalidad de las mujeres inmigrantes que pertenecen a las clases trabajadoras se encuadran entre los trabajadores no cualificados, siendo mínima la cantidad de trabajadoras cualificadas (algo que también sucede con las españolas nativas). Esto implica que una amplia mayoría de

Gráfico 10 – Estructura de clases de la población ocupada femenina residente en España por país de nacimiento. En porcentaje. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, segundo trimestre de 2010.

las inmigrantes económicas –rumanas (78,1%), marroquíes (70,5%) y ecuatorianas (67,1%)– pertenecen a la clase de los trabajadores no cualificados. La composición de las clases trabajadoras entre los hombres está, en cambio, más equilibrada. Aunque la mayoría de los inmigrantes económicos hombres se sitúa en la clase de los trabajadores no cualificados, hay porcentajes muy considerables entre la clase de los trabajadores cualificados –rumanos (40,5%), marroquíes (21,6%) y ecuatorianos (36,1%)–.

El segundo elemento de contraste entre hombres y mujeres es la esperable –de acuerdo con sus diferentes pautas de inserción sectorial y ocupacional– mayor concentración femenina en la clase de los trabajadores de los servicios y del comercio de rango inferior. Aunque con menor presencia relativa en el trabajo de cuello blanco de nivel bajo que las españolas nati-

vas, las inmigrantes se sitúan en esta clase social en bastante mayor medida que los hombres, especialmente las mujeres ecuatorianas, pues con un 21% (frente al 7,7% de los hombres) casi igualan a las españolas.

3.4 El impacto de la inmigración en la estructura de clases

A la vista de la reciente corriente migratoria que ha llegado a España durante la primera década del siglo XXI, de la magnitud de los flujos recibidos y del acusado perfil de clase trabajadora de la inmensa mayoría de los inmigrantes económicos, resulta natural preguntarse cómo ha evolucionado la estructura de clases de los españoles autóctonos en ese período. Dicho en otros términos, ¿cómo se han distribuido por clases los nativos españoles durante los años de la oleada migratoria? La respuesta a esa pregunta tiene un indudable interés, aunque no se pueda interpretar en términos estrictamente contrafácticos como lo que les habría ocurrido a los españoles si no se hubiera producido la gran oleada migratoria[46]. Sin embargo, sí nos informa del cambio en la estructura de clases de la mayoría de la población que reside en España, de la que se puede esperar más estabilidad en el país, más identificación con la sociedad autóctona y también más capacidad de decisión colectiva.

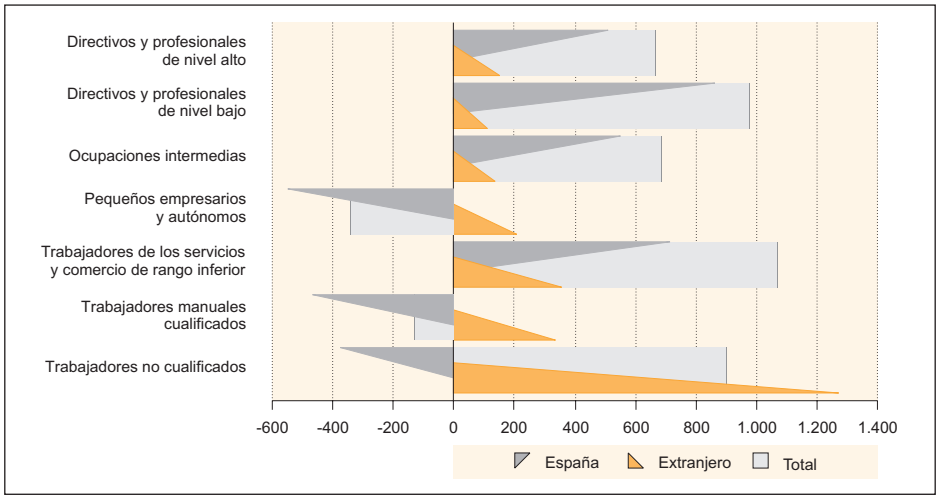
El considerable y creciente peso de los trabajadores no cualificados en la distribución por clases de los inmigrantes económicos en España sugiere que esta clase ha podido experimentar entre los españoles nativos una evolución en dirección contraria, esto es, decreciente. Los datos muestran, en efecto, que uno de los cambios más significativos en la estructura de clases de los españoles nativos ha sido la importante reducción del tamaño de la mencionada clase (gráfico 11). Entre 1999 y 2010, la clase de los trabajadores no cualificados creció en España desde los 3,6 millones hasta los 4,5 millones de ocupados, pero mientras entre los nativos españoles disminuyó en torno a 374.000 trabajadores, entre los inmigrantes se incrementó en 1,2 millones de trabajadores. En otras palabras, todo el crecimiento de esta clase durante el período es consecuencia de la mano de obra inmigrante que se ha ido incorporando a nuestro mercado de trabajo en una cantidad tan alta como para compensar sobradamente la pérdida de empleos de esta clase social entre los españoles.

Una situación diferente muestran las dos clases que en términos absolutos han perdido tamaño en el período, los trabajadores manuales cua-

---

[46] En rigor, el argumento contrafáctico no es enteramente admisible porque una parte del cambio en la estructura de clases de los nativos españoles puede haber sido producida por el propio impacto de la inmigración en la estructura ocupacional de la población autóctona. En otras palabras, cabe pensar que algunos de los puestos de trabajo que se han creado en España y que han ocupado los nativos no se habrían generado sin la llegada de los inmigrantes.

Gráfico 11 – Evolución de los ocupados por clase social y lugar de nacimiento. Variación absoluta. En miles. 1999-2010



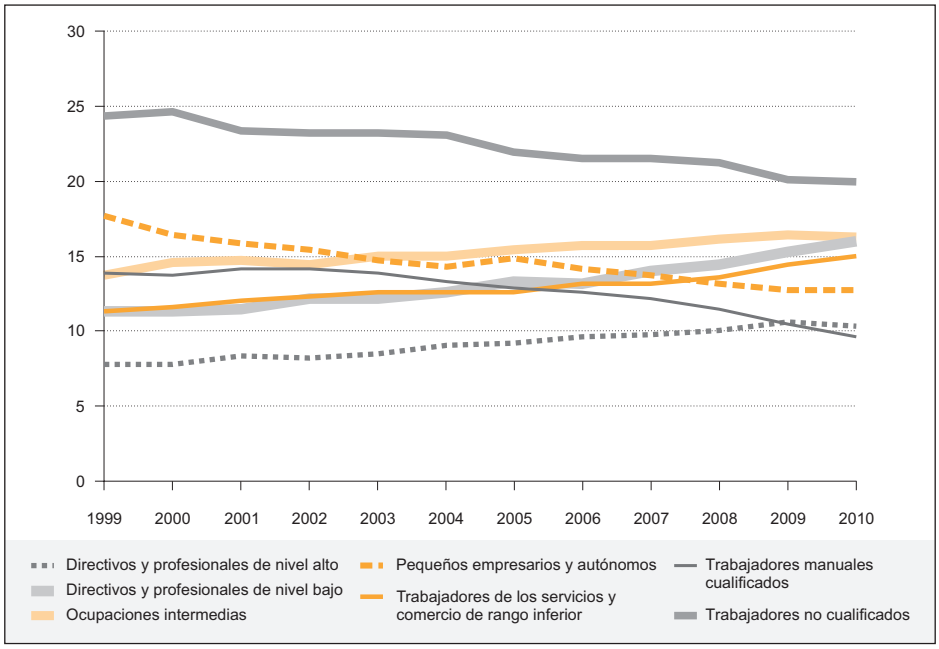
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

lificados y los pequeños empleadores y autónomos, pues la contribución positiva de los inmigrantes no ha bastado para contrarrestar la pérdida de los españoles. Por lo que se refiere a los trabajadores cualificados, las entradas de inmigrantes se pueden estimar en torno a 330.000 trabajadores, frente a una pérdida de 465.000 empleos entre los españoles. Similar es el caso de los pequeños empleadores y autónomos, que registran una reducción de 547.000 empleos de nativos, insuficientemente compensada con las aproximadamente 200.000 incorporaciones de inmigrantes.

El resto de las clases que crecieron lo hicieron tanto por la contribución de los españoles como de los inmigrantes. Pero, en todos los casos, el componente más importante del crecimiento lo proporcionan los españoles. Así, por ejemplo, los inmigrantes han contribuido en una proporción de aproximadamente el 20% al crecimiento total de las clases de cuello blanco de nivel alto (profesionales de nivel alto, profesionales de nivel bajo y ocupaciones intermedias). Y en las dos primeras clases, ya hemos visto que esa contribución la han protagonizado, sobre todo, los inmigrantes procedentes de los países desarrollados. En el caso de la clase de los trabajadores de cuello blanco de nivel bajo (trabajadores del comercio y los servicios), las aportaciones de nacionales y de inmigrantes al crecimiento están más próximas, aunque en todo caso la aportación autóctona explica alrededor de las dos terceras partes del crecimiento.

Por último, el gráfico 12 muestra la evolución de la estructura de clases de la población ocupada española a lo largo de la gran oleada migratoria que ha recibido el país. Para evaluar el impacto de la inmigración en

Gráfico 12 – Evolución de la estructura de clases de la población ocupada nacida en España. En porcentaje. 1999-2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios números.

la estructura de clases, este gráfico debe compararse con el gráfico 3, que representa a toda la población ocupada residente en el país, tanto nativa como inmigrante.

Como se puede apreciar, la diferencia más destacada entre ambas evoluciones es la caída de la clase de los trabajadores no cualificados entre los españoles (–4,4 puntos porcentuales), compensada en la distribución de la población total por las incorporaciones de los inmigrantes económicos. Por otra parte, las clases profesionales y las ocupaciones intermedias han crecido en términos relativos algo más de lo que lo han hecho en la población agregada de nativos e inmigrantes. Finalmente, y también en términos relativos, el impacto de los inmigrantes ha sido prácticamente nulo para el crecimiento de la clase de los trabajadores de los servicios y el comercio de nivel bajo, y para el decrecimiento tanto de los trabajadores manuales cualificados como de los pequeños empleadores y autónomos.

Se impone, por tanto, la conclusión de que el impacto de la inmigración ha polarizado la distribución de clases española en la medida en que ha concentrado más trabajadores no cualificados en el fondo de la estructura. En otras palabras, de no haber recibido la sociedad española el inmenso flujo de inmigrantes durante la primera década de este siglo, probablemente

la estructura de clases del país sería mucho más equilibrada y menos desigual de lo que es en realidad. En definitiva, la mejora, en términos de un mayor estatus socioeconómico entre los españoles autóctonos se esconde detrás de la masiva llegada de inmigrantes económicos que han venido a ocupar los puestos de trabajo de bajo nivel que los españoles abandonaron a lo largo de los últimos quince años

4. La estructura de clases española en perspectiva comparada

En este apartado compararemos el sistema de estratificación social español con el de otros tres países europeos: Francia, Dinamarca y Reino Unido. Veremos cómo la composición de la fuerza laboral refleja la forma particular de organización socioeconómica que caracteriza a cada una de esas sociedades. Además de la situación actual, también observaremos el cambio de la estructura de clases que se ha producido en los cuatro países a lo largo de los últimos quince años. De este modo obtendremos una impresión de lo que son los elementos comunes del desarrollo económico de las últimas décadas, y precisaremos las particularidades del caso español, como caso distintivo y exponente del régimen de bienestar llamado fragmentado (o mediterráneo).

4.1 Diversidad institucional y pautas de estratificación social en las sociedades avanzadas

El proceso de desindustrialización no sólo ha transformado el sistema productivo sino que también ha implicado un cambio importante en la estructura ocupacional. Desde el punto de vista de la estructura de clases, el elemento más destacado de esa transformación socioeconómica fue la rápida reducción del número de trabajadores manuales. La crisis del petróleo de 1973 y el subsiguiente aumento de las tasas de desempleo en la mayoría de los países industrializados marcaron una ruptura del modelo económico de la posguerra. Sobre todo la pérdida de importancia del núcleo tradicional de la clase obrera planteó un reto analítico para la teoría de clases.

Según Daniel Bell[47], la nueva sociedad posindustrial se distingue de la antigua sociedad industrial en que se basa en los servicios y la información. Además del papel clave de la ciencia y la innovación, Bell afirmaba que la era posindustrial estaría dominada por una nueva élite, compuesta por los pro-

[47] Bell, D. (1973): *The Coming of Post-Industrial Society*. Nueva York: Basic Books. Traducción española (1991): *El advenimiento de la sociedad post-industrial.* Madrid: Alianza Universidad.

fesionales y expertos técnicos que saben manejar y procesar la información. De ese modo, surgía un nuevo orden de estratificación social en la sociedad posindustrial. Mirando hacia los estratos más bajos de la jerarquía ocupacional, G. Esping-Andersen[48] señaló la existencia de otras nuevas clases posfordistas: los trabajadores cualificados y no cualificados de los servicios. Otros nuevos esquemas de clases reflejan la misma preocupación por asignarles a las cada vez más numerosas ocupaciones del sector servicios una posición en las clasificaciones analíticas de la estructura social[49]. Todos estos cambios en las estructuras productivas y ocupacionales se han producido en contextos político-institucionales distintos. De particular importancia para entender las diferencias entre países y las distintas trayectorias nacionales es el papel de las políticas públicas que configuran los Estados de bienestar contemporáneos.

En este epígrafe se adopta una perspectiva internacional y se analiza la estructura de clases española en comparación con la de otros países europeos. Para ello, es útil apoyarse en la tipología de los regímenes de bienestar[50], el enfoque más usado en los estudios comparativos. El esquema permite clasificar el funcionamiento del Estado de bienestar en un país dado con referencia a una tipología de modelos de políticas sociales. Debido a los recientes cambios de las estructuras ocupacionales de las sociedades avanzadas, muchas ocupaciones típicamente femeninas se encuentran en los sectores de la salud, la educación y la Administración Pública, con lo cual dependen en gran medida del tamaño del gasto social estatal. Lo mismo ocurre con la ciencia y la investigación, actividad central en las sociedades posindustriales. Por lo tanto, para entender las diferencias internacionales en la estructura social o sus cambios en el tiempo es importante tener en cuenta el papel del Estado de bienestar. Aquí distinguimos cuatro regímenes de bienestar[51].

❑ El régimen *liberal* consiste en un Estado de bienestar que interviene lo menos posible en el mercado laboral, siguiendo un principio de

---

[48] Esping-Andersen, G. (ed.) (1993): *Changing Classes: Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies*. Londres: Sage.

[49] Güveli, A., Need, A. y De Graaf, N. D. (2007): "The Rise of 'New' Social Classes Within the Service Class in the Netherlands: Political Orientation of Social and Cultural Specialists and Technocrats between 1970 and 2003", en *Acta Sociologica*, 50 (2), p. 129-146; Oesch, D. (2006): *Redrawing the Class Map: Stratification and Institutions in Britain, Germany, Sweden and Switzerland*. Nueva York: Palgrave Macmillan; Rose, D. y Harrison, E. (2007): "The European Socio-economic Classification: A New Social Class Schema for Comparative European Research", en *European Societies*, 9 (3), p. 459-490.

[50] Esping-Andersen, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton UP; Esping-Andersen, G. (1999): *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford UP.

[51] Dependiendo del alcance geográfico del análisis también se pueden considerar otros regímenes más, como pueden ser el *post-socialista* o el *radical* (que fue propuesto para hacer encajar mejor en la tipología a Australia y Nueva Zelanda). Véase Arts, W. y Gelissen, J. (2002): "Three Worlds of Welfare Capitalism or more? A State-of-the-Art Report", en *Journal of European Social Policy*, 12 (2), p. 137-158.

laissez-faire. Generalmente, el Estado se limita a prevenir casos de pobreza extrema y, por lo demás, confía en los mecanismos de mercado para generar y distribuir la riqueza. Sin un seguro de desempleo con buenas condiciones ni pensiones públicas que garanticen que los trabajadores mantengan su nivel de vida después de retirarse, cada individuo es el responsable principal de sostenerse a sí mismo. Por eso, es característica del régimen liberal una alta tasa de empleo, tanto entre hombres como entre mujeres, aunque con salarios bajos. El seguro de salud depende de si se tiene un buen trabajo. Este diseño institucional se traduce en un alto grado de desigualdad y de pobreza. Los representantes de este modelo son principalmente los países anglosajones, siendo Estados Unidos el caso real que más se acerca al tipo ideal del régimen liberal[52].

❑ El régimen *socialdemócrata*, en cambio, se refiere a un Estado de bienestar fuerte y que incluye los derechos sociales dentro de sus fundamentos básicos de ciudadanía. El Estado no sólo provee generosas transferencias sociales –para situaciones tan distintas como el desempleo, la maternidad y la vejez–, sino también una red de servicios sociales universalmente accesibles. El sistema de bienestar se financia con impuestos generales que se recaudan mediante un aparato fiscal marcadamente progresivo, que asegura que los que más tienen son los que más pagan. Políticas activas de inserción en el mercado laboral, un destacado papel del Estado como empleador y una fuerte presencia de las mujeres en el sector público contribuyen a mantener altas tasas de empleo. Otro resultado de este régimen son las bajas tasas de pobreza o exclusión social. Empíricamente, los países nórdicos son los que más se aproximan a este modelo, siendo Suecia el caso prototípico.

❑ El régimen *conservador* se manifiesta en un Estado de bienestar con un nivel intermedio de intervención en el mercado laboral. Los principios de subsidiariedad y corporativismo otorgan un protagonismo especial a los actores sociales (los sindicatos y la patronal) en la regulación del mercado de trabajo. Dentro de su sistema de Seguridad Social, los derechos sociales dependen de las cotizaciones, que están ligadas al empleo remunerado. Tanto las pensiones como las prestaciones por desempleo son proporcionales al salario, de modo que el Estado de bienestar tiende a estabilizar y reproducir las pautas de desigualdad social existentes en el mercado laboral. Por otro lado, hay un sistema de asistencia social que evita las tasas de pobreza elevadas o las situaciones de necesidad. El sistema fiscal, al incentivar la inactividad económica o el trabajo a tiempo parcial de la mujer, apoya un modelo de familia en el que suele haber un único sustentador (el marido o padre). La mayoría de los países de Europa continental se asemejan al mo-

---

[52] Introducido por Max Weber, un tipo ideal es una herramienta heurística que ayuda a comprender la diversidad de la realidad social al resaltar, de forma acentuada y contrastada, los rasgos esenciales de ciertos fenómenos. Aunque muchas veces se inspira en ejemplos concretos, un tipo ideal no describe casos reales.

delo del régimen conservador, pero ninguno comparte tantos rasgos típicos como Alemania.

❑ El régimen *fragmentado* tiene algunos puntos en común con el régimen conservador, sobre todo el tipo de sistema de Seguridad Social con cotizaciones proporcionales al salario. Sin embargo, a diferencia del modelo conservador, el sistema de salud es universal y se financia mediante impuestos generales. Además, se caracteriza por unas diferencias de género muy pronunciadas –una gran parte de las mujeres no trabaja– y una marcada brecha social que separa a los *insiders* (integrados) de los *outsiders* (excluidos) del sistema de empleo. Mientras los primeros gozan de un alto nivel de protección social (con alta seguridad en el empleo y generosos beneficios de paro), los últimos tienen condiciones de empleo precarias o no tienen trabajo. Además, no existe un sistema eficaz de asistencia social, de modo que este modelo produce elevadas tasas de pobreza. El régimen fragmentado fue añadido con posterioridad a la tipología original al considerarse que los países mediterráneos no encajaban bien dentro del esquema tripartito original. El país paradigmático es Italia.

El Estado de bienestar ejerce una fuerte influencia en las condiciones de vida y las pautas de estratificación social en la sociedad. Estudios previos en el campo de la economía política han mostrado que el número de puestos de trabajo y el tipo de ocupaciones que se crean dependen significativamente de la configuración institucional del país en cuestión[53]. Otra línea de investigación sobre las llamadas variedades del capitalismo[54] subraya que la diversidad institucional surge de distintos modelos de producción y éstos, a su vez, persiguen diversas estrategias de mercado aplicando distintos patrones de relaciones industriales y modelos de protección social[55]. En esta lógica funcionalista, los diseños institucionales responden al hecho de que estos modelos productivos tienen su base en distintos estratos de la jerarquía ocupacional[56]. Según Mayer[57], es posible incluso discernir las biografías típicas que corresponden

---

[53] Oesch, D. y Rodríguez Menés, J. (2011); Scharpf, F. y Schmidt, V. (eds.) (2000): *Welfare and Work in the Open Economy*. Oxford: Oxford UP.

[54] Hall, P. y Soskice, D. (2001): "An Introduction to Varieties of Capitalism", en Hall, P. y Soskice, D. (eds.): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford UP, p. 1-68.

[55] Hall, P. y Gingerich, D. (2004): *Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy: An Empirical Analysis*, MPIfG Discussion Paper 04/5. Köln: Max Planck Institute for the Study of Societies.

[56] Estévez-Abe, M., Iversen, T. y Soskice, D. (2001): "Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State", en Hall, P. y Soskice, D. (eds.), p. 145-183; Mares, I. (2003): *The Politics of Social Risk. Business and Welfare State Development*. Cambridge: Cambridge UP.

[57] Mayer, K. U. (2001): "The Paradox of Global Social Change and National Path Dependencies: Life Course Patterns in Advanced Societies", en Woodward, A. y Kohli, M. (eds.): *Inclusions and Exclusions in European Societies*. Londres: Routledge, p. 89-110.

a cada régimen de bienestar, desde la edad normal para independizarse, tener hijos y empezar a trabajar hasta la edad normal de jubilación.

4.2 Las estructuras de clases en Europa y las peculiaridades del caso español

¿Cuál es la posición de los cuatro países analizados (España, Francia, Reino Unido y Dinamarca) dentro de la tipología de los regímenes de bienestar y por qué los hemos seleccionado? La elección de estos países busca representar una gran variedad de modelos económicos, puesto que cada uno suele asociarse con un régimen de bienestar distinto. Mientras España representa al régimen fragmentado, Francia se suele categorizar como ejemplo de un país conservador o corporativista. Dinamarca, en cambio, se sitúa cerca del régimen universal o socialdemócrata, y Reino Unido se clasifica usualmente como exponente del régimen liberal. La inclusión de países muy distintos en cuanto a su configuración institucional permite ver hasta qué punto las características de la estructura social de España, y su desarrollo a lo largo de las últimas décadas, son puramente idiosincrásicas o corresponden a un patrón global. En relación con este último punto, en general, los procesos de globalización han implicado pérdidas sustanciales de empleo industrial en las sociedades avanzadas. Es incuestionable que la globalización trae consigo no sólo un intenso intercambio internacional de personas, bienes y servicios, sino también cada vez más interdependencias entre los Estados. Por lo tanto, es interesante analizar empíricamente si estos procesos causan desarrollos uniformes que hacen que todos los países se vayan pareciendo cada vez más entre sí.

Para realizar un análisis de este tipo hemos utilizado los datos de la Encuesta Europea de Fuerzas de Trabajo, un fichero con datos comparables del mercado laboral producido por el instituto de estadística de la Unión Europea (Eurostat). Como en la segunda sección del capítulo ya se ha examinado con detalle el peso relativo de cada clase en el mercado laboral español, ahora se hará hincapié en sus similitudes y diferencias con otros países.

La tabla 8 muestra la estructura de clases de los hombres en los cuatro países seleccionados en 2009. Salta a la vista que la proporción de directivos y profesionales es mucho menor en España que en los demás países. Mientras en nuestro país esas dos clases conjuntamente suman el 22,7% de los hombres empleados, en los otros tres países superan el 30%: el 30,5% en Dinamarca, el 32,5% en Francia y el 35,7% en Reino Unido. Las diferencias en el porcentaje de las ocupaciones intermedias son mucho menores, alrededor de un 10% en cada país. Uno de los rasgos característicos del sistema de estratificación español es el peso de los autónomos y pequeños propietarios,

Tabla 8 – Estructura de clases de la población ocupada masculina en cuatro países de la UE. En porcentaje. 2009

	España	Francia	Reino Unido	Dinamarca
Directivos y profesionales de nivel alto	10,8	13,5	20,0	16,2
Directivos y profesionales de nivel bajo	11,9	19,0	15,7	14,3
Ocupaciones intermedias	11,4	9,3	8,2	12,2
Pequeños empresarios y autónomos	14,8	11,7	15,0	10,3
Trabajadores de los servicios y comercio de rango inferior	9,0	6,7	8,8	10,2
Trabajadores manuales cualificados	18,5	19,0	11,4	16,6
Trabajadores no cualificados	23,7	20,9	21,0	20,3
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

que ocupan un lugar muy destacado en la estructura ocupacional, siendo su porcentaje (14,8%) mucho mayor que en otros países desarrollados. El contraste es especialmente acentuado en comparación con Dinamarca (10,3%). En cuanto a los trabajadores de servicios y comercio de nivel bajo –una parte importante del llamado proletariado de los servicios[58]–, su porcentaje en España es comparable al de Reino Unido y Dinamarca, mientras Francia se distingue por la poca importancia de este tipo de trabajos. La proporción de los trabajadores manuales cualificados es relativamente grande en España y Francia, siendo algo menor en Dinamarca y aún más pequeña en Reino Unido, donde el proceso de desindustrialización está más avanzado. En España, casi una cuarta parte de los ocupados son trabajadores no cualificados, proporción que es algo menor en los demás países.

Al examinar la distribución de clases de las mujeres (tabla 9), se observa que en España hay pocas mujeres empleadas como directivas o profesionales. No obstante, en términos comparativos, la diferencia con los demás países no es tan grande como entre los hombres. Al hacer estas comparaciones, hay que tener en cuenta que la tasa de empleo femenino es más baja en España (un 52,5% frente a un 59,9% en Francia, un 64,7% en Reino Unido y un 73,1% en Dinamarca) y que los datos que manejamos no incluyen a las mujeres inactivas, muchas de las cuales tienen un bajo nivel de formación. Aunque la proporción de mujeres en empleos de nivel medio-alto es mayor en los otros tres países considerados, también se puede comprobar que no sólo en España las mujeres ocupan puestos de nivel más bajo que los hombres; al contrario, el hecho de que las mujeres ocupen una posición socioeconómica más baja que los hombres es un rasgo que todavía comparten todas las sociedades desarrolladas. Históricamente, la situación desfavore-

[58] Bernardi, F. y Garrido, L. (2008), p. 299-313.

Tabla 9 – Estructura de clases de la población ocupada femenina en cuatro países de la UE. En porcentaje. 2009

	España	Francia	Reino Unido	Dinamarca
Directivas y profesionales de nivel alto	8,1	7,9	12,8	9,3
Directivas y profesionales de nivel bajo	15,7	20,8	19,5	18,3
Ocupaciones intermedias	18,9	23,7	19,7	27,3
Pequeñas empresarias y autónomas	8,8	4,6	6,2	3,3
Trabajadoras de los servicios y comercio de rango inferior	20,6	21,3	28,2	26,1
Trabajadoras manuales cualificadas	1,8	2,4	0,5	1,4
Trabajadoras no cualificadas	26,1	19,4	13,1	14,2
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

cida de las mujeres va ligada a su menor nivel de formación, pero la brecha de género se ha mantenido en el mercado laboral pese a que las mujeres se han beneficiado más que los hombres de la reciente expansión educativa. En especial, hay pocas mujeres entre los directivos y profesionales de nivel alto. He aquí el efecto del llamado "techo de cristal", que impide que las mujeres promocionen a los puestos más altos con la misma facilidad que los hombres. Naturalmente, es de esperar que la composición de las clases profesionales vaya cambiando en los próximos años a medida que las nuevas generaciones de mujeres españolas con mayor nivel de cualificación que los hombres se incorporen al mercado de trabajo.

Es interesante constatar que el país que parece más igualitario a este respecto es Reino Unido y no Dinamarca, donde, en cambio, la clase más numerosa es la de las ocupaciones intermedias. Se refleja aquí la expansión del Estado de bienestar danés, que ha creado muchos puestos de trabajo de carácter administrativo ocupados sobre todo por mujeres. Como también sucede con los hombres, hay un porcentaje relativamente alto de españolas que trabaja como autónomas o pequeñas empresarias. No obstante, el peso de las viejas clases medias no llega al mismo nivel que entre los hombres. Con algo más de un 20%, la proporción de trabajadoras en los servicios y el comercio de nivel bajo es muy parecida en España y Francia. Es más alta en Reino Unido, donde es la clase más numerosa entre las mujeres, y en Dinamarca. Existen ya muy pocas trabajadoras manuales cualificadas en cualquiera de los cuatro países. Sin embargo, los trabajos no cualificados siguen siendo muy relevantes, especialmente en España, donde más de una de cada cuatro mujeres se encuentra en este estrato más bajo de la jerarquía ocupacional. Tal es el caso de sólo una de cada siete danesas o británicas, mientras Francia se sitúa en una posición intermedia.

En resumen, España se distingue de otros países europeos en que tiene una estructura social con mucho más peso de los trabajadores no cualificados y del trabajo autónomo. En cambio, hay relativamente pocos

directivos y profesionales. Las diferencias de género, presunto rasgo distintivo del régimen fragmentado, se notan más en la tasa de empleo que en la estructura de clases de la población ocupada, que no parece más desigual que en otros países.

4.3 Desindustrialización y cambio de la estructura de clases: ¿mejora o polarización?

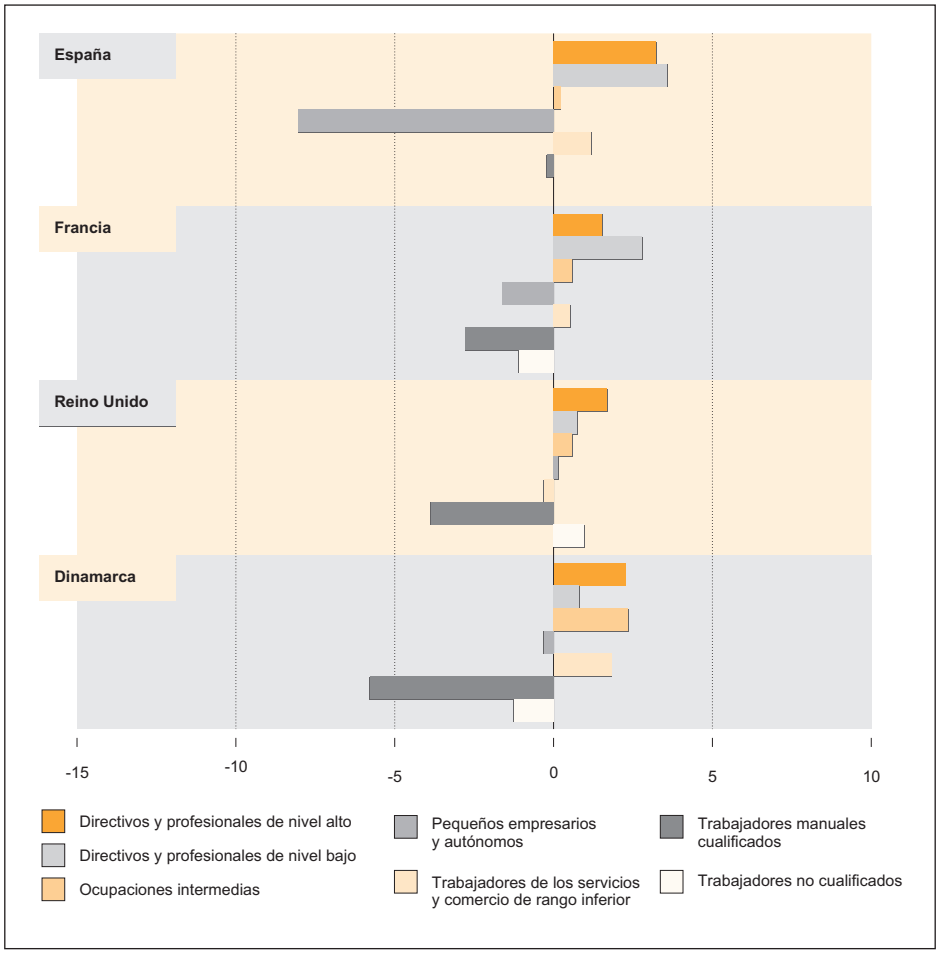
A continuación se examinarán, siempre adoptando una perspectiva comparada, los cambios en la estructura de clases que se han producido a lo largo de las últimas décadas. A este respecto, existen varias hipótesis en cuanto a la forma que está tomando la transformación socioestructural en las sociedades avanzadas. Dado el declive que sufre el sector secundario (industrial) desde los años setenta, es evidente que han perdido protagonismo los trabajos manuales al darse el paso a una economía de servicios. Asimismo, caben pocas dudas de que han cobrado más importancia los empleos de nivel alto y medio-alto, es decir, los de los directivos y profesionales. Sin embargo, existen diferentes narrativas sobre el desarrollo del resto de las ocupaciones[59]. En cuanto a la oferta de mano de obra, cabría esperar una mejora generalizada del perfil ocupacional de las economías posindustriales, puesto que la expansión educativa mejoró de forma importante el nivel de formación de la población. Al mismo tiempo, existe otra hipótesis que afirma que el cambio tecnológico y la informatización, sobre todo, han mermado la demanda de personal administrativo, ya que muchas tareas administrativas pueden ser llevadas a cabo más eficazmente por máquinas y ordenadores. En cambio, muchos trabajos que no requieren más que un nivel de formación básico, como el de camarero, peluquero, chófer o personal de limpieza, no son fácilmente sustituibles. Obviamente, las dos hipótesis implican consecuencias muy diferentes para las clases medias y la clase obrera. Mientras la primera predice un crecimiento de las clases medias a costa de las clases bajas, la segunda apunta a una polarización de la estructura de clases y a la consecuente pérdida de puestos de trabajo en la zona media de la distribución.

Para comprobar empíricamente qué patrón ha seguido el cambio estructural en Europa empecemos con los hombres, e inspeccionemos la diferencia en los porcentajes que corresponden a cada clase entre 1995 y 2009 en los cuatro países seleccionados.

Como muestra el gráfico 13, la clase que más peso ha perdido entre los hombres españoles son los autónomos y pequeños empresarios. Como ya se ha comentado, esta tendencia está muy ligada al declive de la agricul-

[59] Oesch, D. y Rodríguez Menés, J. (2011).

Gráfico 13 – Evolución de la estructura de clases de la población ocupada masculina en cuatro países de la UE. En porcentaje. 1995-2009

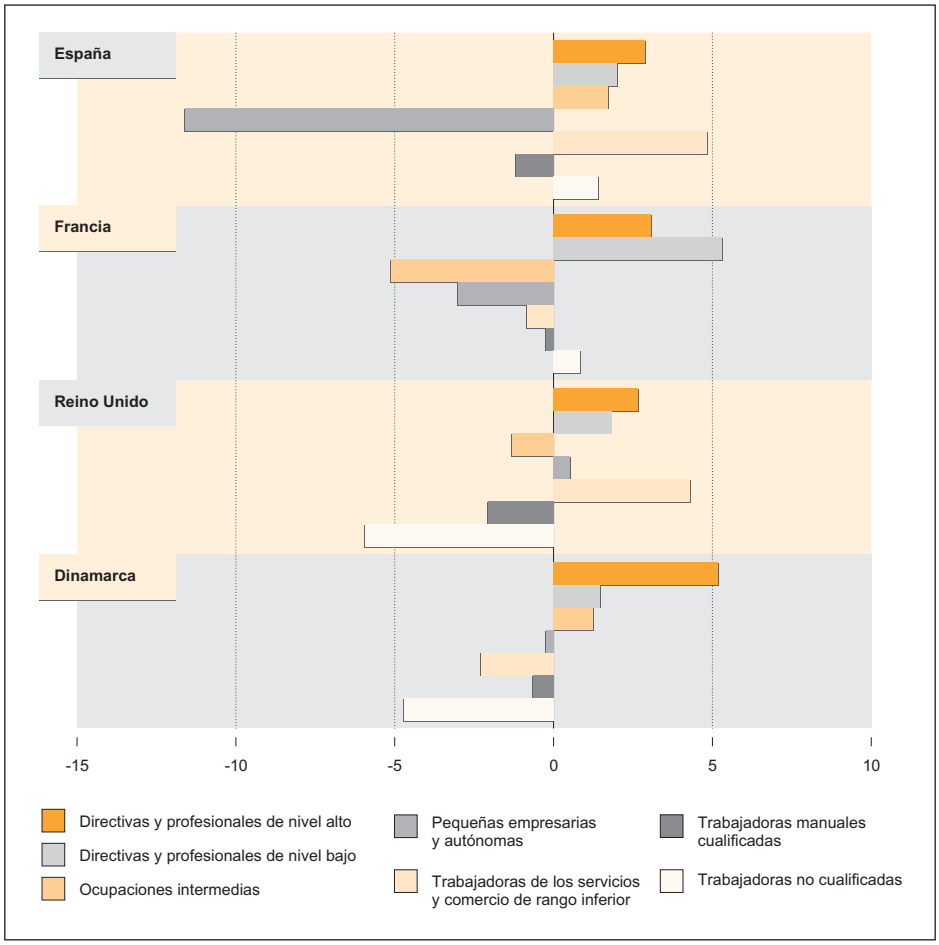


Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

tura. En cambio, el porcentaje de los trabajadores manuales cualificados sólo se ha reducido marginalmente en España en el período de referencia. La paulatina desaparición de la clase de obreros cualificados ha sido más pronunciada en los otros tres países y, sobre todo, en Dinamarca, donde ha disminuido en seis puntos porcentuales. En España, la clase de trabajadores no cualificados se ha mantenido constante mientras que se ha reducido en Francia y Dinamarca y ha aumentado en Reino Unido.

Entre los hombres, la clase que más ha crecido en tamaño en España desde 1995 es la de los directivos y profesionales de nivel bajo (3,6%), seguida de la de los directivos y profesionales de nivel alto (3,2%). También

Gráfico 14 – Evolución de la estructura de clases de la población ocupada femenina en cuatro países de la UE. En porcentaje. 1995-2009



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

han crecido marginalmente las ocupaciones intermedias y los trabajadores de servicios y comercio de nivel bajo. Un leve aumento de las ocupaciones intermedias también se observa de forma similar en los otros tres países. El país donde la proporción de los trabajadores de servicios y comercio de nivel bajo ha aumentado más es Dinamarca.

En resumen, la pauta predominante entre los hombres es la de una mejora (*upgrading*) general de la estructura de clases, con un crecimiento del segmento de los directivos y profesionales, que han cobrado mayor importancia a costa de los trabajadores no cualificados y de los manuales cualificados. En España y Francia también ha disminuido la clase de los

autónomos y pequeños empresarios. En contraste con lo que sostiene la hipótesis del cambio tecnológico, las ocupaciones intermedias no parecen haber perdido terreno en ninguno de los países analizados.

Los cambios han sido en general más marcados entre las mujeres (gráfico 14). En España, las variaciones en el tamaño relativo de las clases siguen básicamente la misma dirección que entre los hombres, pero son algo más pronunciadas. Han crecido más las ocupaciones intermedias y sobre todo el número de trabajadoras en servicios y comercio de nivel bajo. En Francia han disminuido cinco puntos las ocupaciones intermedias, mientras la proporción de directivas y profesionales de nivel bajo ha aumentado en la misma medida. En Dinamarca han cobrado más peso todos los empleos de nivel medio y alto. En Reino Unido, el cambio más claro ha sido una sustitución de los puestos de trabajo no cualificados por los trabajos de servicios y comercio de nivel bajo.

En síntesis, entre las mujeres también ha tenido lugar una mejora del perfil ocupacional. Ha crecido el número de directivas y profesionales. Al mismo tiempo, las ocupaciones intermedias, de carácter predominantemente administrativo, han aumentado en España y Dinamarca y disminuido en Francia y Reino Unido. En España y Francia han crecido un poco las trabajadoras no cualificadas, mientras que su peso en la fuerza laboral inglesa y danesa ha disminuido bastante. En España y Reino Unido se observa un crecimiento considerable de las trabajadoras de servicios y comercio de nivel bajo.

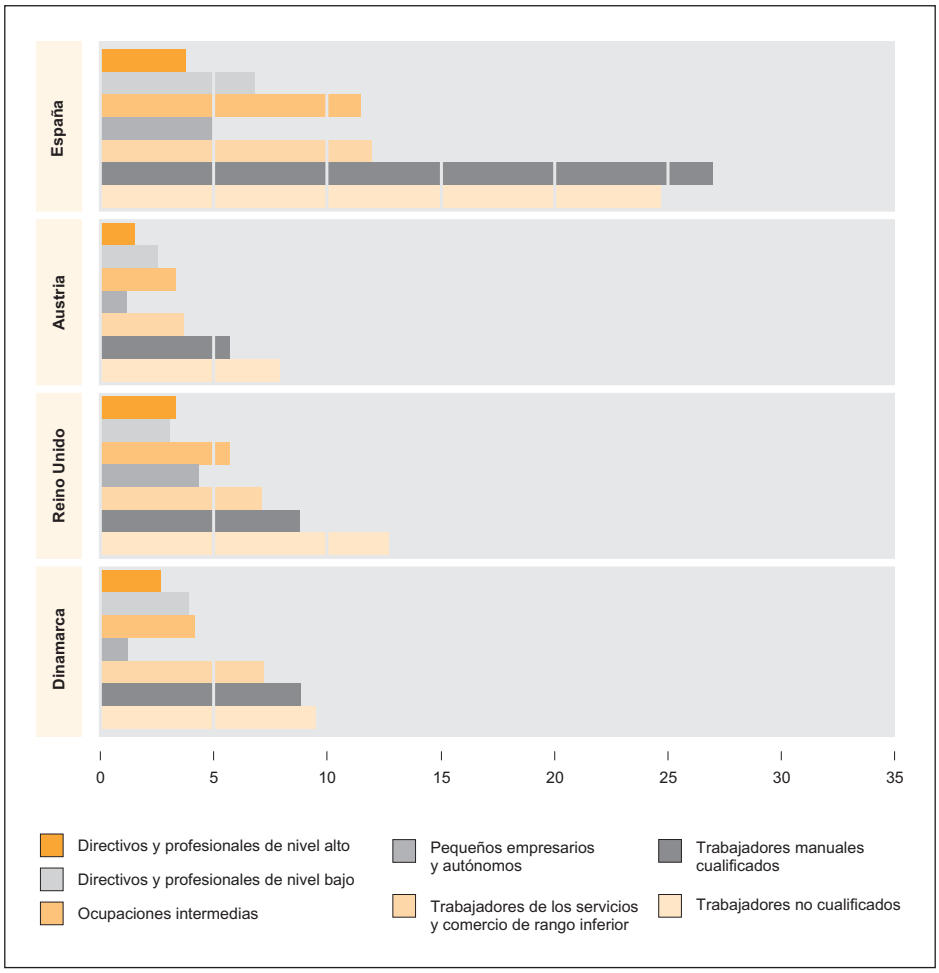
En cuanto a la hipótesis de la uniformización, se puede constatar que, aunque las estructuras de clases de los países analizados hayan experimentado cambios algo parecidos a lo largo de los últimos años, también ha habido procesos divergentes. Estamos muy lejos de que las sociedades europeas se vuelvan idénticas en cuanto a su estructura social.

4.4 Clases sociales y riesgo de desempleo

En este apartado se examinará la asociación entre clase social e incidencia del desempleo. Por razones de disponibilidad de datos, el exponente del régimen conservador será Austria en lugar de Francia. Dinamarca y Reino Unido seguirán siendo puntos de referencia. Es evidente que el riesgo de perder el empleo representa una importante fuente de desigualdad si comparamos diferentes tipos de trabajo, ya que el paro involuntario normalmente conlleva una reducción significativa de los ingresos. El desempleo de larga duración merma las oportunidades vitales de las personas.

El gráfico 15 muestra la tasa de paro masculina según la clase social, definida por la última ocupación. Se observan grandes diferencias entre clases en todos los países. Las tasas más elevadas entre los hombres españoles, muy por encima del 20%, corresponden a los trabajadores manuales cuali-

Gráfico 15 – Tasa de paro masculina según clase social en cuatro países de la UE. 2009

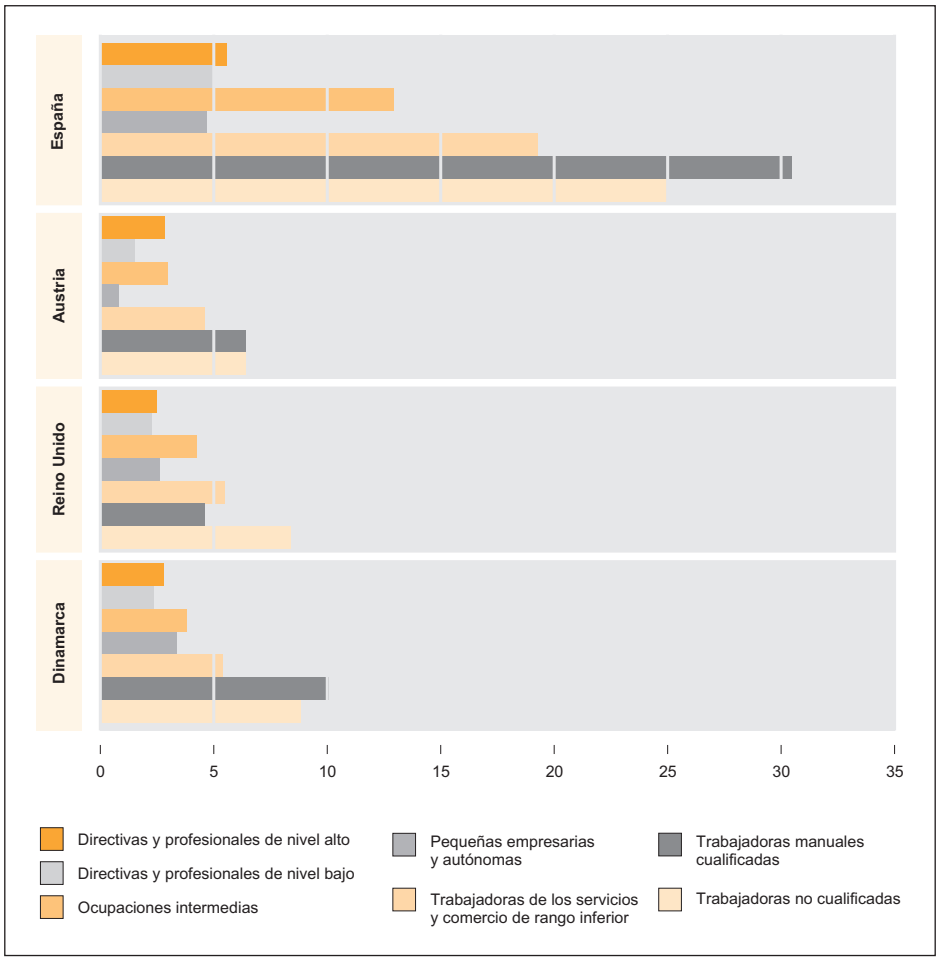


Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

ficados y los trabajadores no cualificados. De hecho, es más del doble que entre los trabajadores de servicios y comercio de nivel bajo o que entre las ocupaciones intermedias, que se quedan en el 11,5%. Mucho más baja es la incidencia del desempleo entre los directivos y profesionales de nivel alto y bajo, con un 3,8% y un 6,8%, respectivamente. También es baja la tasa de desempleo entre los autónomos y pequeños empresarios (4,9%), quienes en tiempos de poca actividad económica muchas veces pueden reducir sus horas de trabajo.

La tasa de desempleo en Reino Unido y Dinamarca no sólo se encuentra en un nivel mucho más bajo, sino que, además, son más pequeñas las

Gráfico 16 – Tasa de paro femenina según clase social en cuatro países de la UE. 2009



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

diferencias relativas entre unas clases y otras. Mientras la tasa de desempleo de los trabajadores no cualificados en España es 6,5 veces superior a la de los directivos y profesionales de nivel alto, esta misma razón se sitúa en 5,0 en Austria, 3,8 en Reino Unido y tan sólo 3,5 en Dinamarca. Las desigualdades de clase, en términos de las oportunidades en el mercado laboral, son, por tanto, más acentuadas en España que en los otros tres países.

La situación entre las mujeres es semejante (gráfico 16). De nuevo se demuestra que, aunque en Reino Unido y Dinamarca también existen diferencias significativas entre las distintas clases sociales, las disparidades son mayores en España. Por ejemplo, la tasa de desempleo de las directivas y profesionales de nivel alto o bajo es más o menos el doble en España que

en los demás países. Por su parte, la tasa de paro de las trabajadoras no cualificadas españolas es tres veces la de Reino Unido y casi cuatro veces la de Austria. El hecho de que la tasa de paro entre las trabajadoras manuales cualificadas sea tan extremadamente alta en España se explica porque, como hemos visto en los apartados anteriores, esa clase pierde cada vez más importancia y ya sólo representa un segmento de tamaño muy restringido entre las mujeres. Pero a diferencia de los hombres, el contraste más destacado de la comparación internacional es la precaria situación de las mujeres en los servicios y comercio de nivel bajo. Entre el proletariado de servicios femenino, la tasa de paro de las españolas es 3,5 veces la de las británicas o danesas y 4,1 veces la de las austriacas.

En síntesis, los datos analizados reflejan la enorme segmentación que existe en el mercado laboral español. La polarización de las condiciones de vida es un rasgo típico del régimen de bienestar fragmentado. Ni siquiera en Reino Unido, donde tampoco existe un Estado de bienestar muy desarrollado, se dan estas desigualdades sociales en cuanto al riesgo de desempleo. Se confirma así la hipótesis de una mayor igualdad de oportunidades de empleo en Dinamarca, aunque Austria también se perfila como un país relativamente igualitario en este aspecto. España también es diferente de los demás países en que la tasa de desempleo de las mujeres es más alta que la de los hombres. De todos modos, independientemente del contexto institucional, en cuanto a riesgo de desempleo prevalecen las diferencias de clase sobre las de género.

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

EL DEPORTE EN ESPAÑA. UN ENFOQUE SOCIOLÓGICO

Tabla 1	Evolución de lo que se entiende por deporte. En porcentaje. 1995-2010	12
Gráfico 1	"Diría usted que la posición de España en los deportes de alta competición en relación con otros países es…". En porcentaje. 2010	15
Gráfico 2	"¿Hasta qué punto se siente usted orgulloso/a cuando un/a deportista español/a o una selección española realiza una buena actuación en un campeonato deportivo?". En porcentaje. 2010	16
Gráfico 3	Preferencia por la dedicación de un hijo al deporte profesional o de alta competición. En porcentaje. 1990-2010	17
Gráfico 4	Evolución de la práctica deportiva de la población de 15 a 64 años. En porcentaje. 1980-2010	19
Tabla 2	Evolución de la relación con la práctica deportiva. En porcentaje. 1990-2010	20
Gráfico 5	Personas que practican al menos un deporte. En porcentaje respecto al total de cada grupo. 2010	21
Gráfico 6	Evolución de la diferencia entre hombres y mujeres que practican al menos un deporte. En puntos porcentuales. 1980-2010	24
Gráfico 7	"¿Diría usted que en la actualidad en España la práctica deportiva está…?". En porcentaje. 2010	26
Gráfico 8	Preferencia por la dedicación de un hijo/a al deporte profesional o de alta competición. En porcentaje. 2010	28
Tabla 3	"Y, entre las siguientes, ¿qué actividad extraescolar le parecería más importante que realizara o hubiese realizado su hijo/a? ¿Y en segundo lugar?". En porcentaje. 2010	29
Tabla 4	Evolución de la población que practica al menos un deporte por grupos de edad. En porcentaje. 1980-2010	30
Tabla 5	"Aproximadamente ¿a qué edad comenzó usted a hacer deporte?", por sexo. En porcentaje. 2010	31
Tabla 6	"Aproximadamente ¿a qué edad comenzó usted a hacer deporte?", por edad. En porcentaje. 2010	32
Tabla 7	Evolución de las diez actividades físico-deportivas más practicadas. En porcentaje. 2005-2010	34
Tabla 8	Evolución de las diez actividades físico-deportivas menos practicadas. En porcentaje. 2005-2010	35
Tabla 9	Evolución de la frecuencia con la que se pasea. En porcentaje. 1990-2010	37
Tabla 10	Evolución de la población que realiza actividades de aventura en la naturaleza. En porcentaje. 1995-2010	39
Tabla 11	Evolución de la autoevaluación de la forma física. En porcentaje. 1990-2010	41
Gráfico 9	"En cuanto a su peso corporal, de las siguientes afirmaciones, ¿cuál diría usted que es su situación actual?". En porcentaje. 2010	42
Tabla 12	Relación entre la práctica deportiva y la percepción del peso corporal. En porcentaje. 2010	43
Tabla 13	Población que practica deporte por grupo de edad y nacionalidad. En porcentaje. 2010	45
Gráfico 10	Población extranjera que practica deporte por nacionalidad. En porcentaje. 2010	46

Tabla 14 Grado de acuerdo con la siguiente frase respecto al deporte: "Facilita el acercamiento entre personas de distintas nacionalidades y culturas", por nacionalidad. En porcentaje. 2010 47
Gráfico 11 Evolución de las instalaciones deportivas en España. Valor absoluto y porcentaje de variación. 1986-2005 49
Tabla 15 Evolución de las instalaciones deportivas que utiliza habitualmente la población que practica deporte. En porcentaje. 1980-2010 50
Tabla 16 Evolución de la población que tiene instalaciones deportivas cerca de su hogar. En porcentaje. 1990-2010 52
Tabla 17 Evolución de la opinión sobre la cantidad de instalaciones deportivas cerca del domicilio. En porcentaje. 1985-2010 53

SITUACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO Y DE LAS POLÍTICAS LABORALES

Gráfico 1 Evolución de las tasas de actividad y de ocupación por sexo. 1976-2011 68
Gráfico 2 Evolución de la tasa de actividad femenina de 15 a 64 años en algunos países de la Unión Europea. 1987-2010 69
Tabla 1 Evolución de los ocupados y de la tasa de ocupación por sexo. 1990-2011 70
Gráfico 3 Evolución de la variación intertrimestral de los ocupados por sectores. En miles. 2008-2011 71
Gráfico 4 Evolución de la tasa de ocupación por sexo y grupos de edad. 1976-2011 73
Gráfico 5 Evolución de la tasa de actividad por sexo y grupos de edad. 1976-2011 74
Gráfico 6 Evolución de la tasa de ocupación por sexo y nivel educativo. 2000-2011 76
Tabla 2 Evolución de los ocupados por sexo y nivel educativo. En miles. Cuarto trimestre de 2007-Segundo trimestre de 2011 77
Gráfico 7 Evolución de los ocupados por ocupación y sexo. En miles. 2007-2010 78
Tabla 3 Evolución de los ocupados por sexo y situación profesional. En miles. Cuarto trimestre de 2007-Segundo trimestre de 2011 80
Tabla 4 Evolución de los asalariados por sexo y tipo de contrato. En miles. Cuarto trimestre de 2007-Segundo trimestre de 2011 81
Gráfico 8 Evolución de los asalariados por tipo de contrato. En miles. 2000-2011 82
Gráfico 9 Evolución de la tasa de paro por sexo. 1976-2011 83
Gráfico 10 Evolución de la tasa de paro por sexo y grupos de edad. 1976-2011 84
Tabla 5 Evolución de los parados por sexo y nivel educativo. En miles. Cuarto trimestre de 2007-Segundo trimestre de 2011 85
Gráfico 11 Evolución de la tasa de paro por sexo y nivel educativo. 2000-2011 86
Gráfico 12 Evolución de los parados que llevan un año o más en situación de desempleo por sexo. En porcentaje respecto al total de parados. 1987-2011 87
Gráfico 13 Evolución de la tasa de paro de la persona de referencia del hogar por sexo. 1987-2011 88
Tabla 6 Evolución de la incidencia del paro en viviendas familiares con al menos un activo por proporción de parados. En porcentaje. 2007-2011 89
Tabla 7 Evolución de los ocupados por rama de actividad. Valor absoluto en miles y porcentaje. Primer trimestre de 2008-Segundo trimestre de 2011 90
Tabla 8 Evolución de los ocupados por rama de actividad. En números índice. Base primer trimestre de 2008=100. 2008-2011 92
Gráfico 14 Evolución del número de empresas, de las altas y de las bajas. En miles. 1999-2011 94

Tabla 9	Evolución de las altas y las bajas de empresas por ramas de actividad. En números índice. 1999=100. 1999-2009	95
Tabla 10	Evolución de las empresas en funcionamiento por ramas de actividad. En porcentaje. 1999-2009	96
Tabla 11	Evolución de las altas y bajas de empresas por estrato de asalariados. En números índice. Base 1999=100. 1999-2011	97
Gráfico 15	Gasto en políticas de mercado de trabajo por tipo de política en la Unión Europea. En porcentaje del PIB. 2009	103
Gráfico 16	Evolución de los beneficiarios de prestaciones por desempleo por tipo de prestación. Medias anuales. 2001-2011	105
Gráfico 17	Evolución de los beneficiarios del Programa Temporal de Protección por Desempleo e Inserción (PRODI). 2009-2011	107
Gráfico 18	Distribución del gasto en políticas activas de mercado de trabajo. En millones de euros. 2009	109
Gráfico 19	Evolución de las colocaciones según tipo de demanda. En millones. 2006-2011	111
Tabla 12	Evolución de indicadores relacionados con la cuota de mercado del SPE. En porcentaje. 2006-2011	112
Gráfico 20	Evolución de los puestos de trabajo ofrecidos al SPE para su gestión. 2006-2011	114
Cuadro 1	Colectivos bonificados en la Ley 35/2010	116
Gráfico 21	Evolución de los participantes en políticas de formación ocupacional en la UE. En porcentaje respecto a las personas que desean trabajar. 2006-2009	118

LAS UNIVERSIDADES: NUEVOS RETOS, NUEVAS RESPUESTAS

Gráfico 1	Evolución de los alumnos matriculados por tipo de universidad. Valor absoluto y porcentaje en universidades privadas. Cursos 2003/04-2010/11	131
Tabla 1	Universidades y campus universitarios por titularidad y comunidad autónoma. Curso 2010/2011	132
Gráfico 2	Tasa neta de escolarización en educación universitaria por comunidades autónomas. Curso 2009/10	133
Tabla 2	Alumnado matriculado en enseñanzas universitarias por tipo de estudio y comunidad autónoma. Curso 2009/10	134
Gráfico 3	Población de 25 a 64 años con educación superior en la UE y en España por grupos de edad. En porcentaje. 2010	135
Gráfico 4	Tasa de paro de las personas de 25 a 34 años por nivel de estudios en España y en la UE. 2010	135
Gráfico 5	Índice de ingresos relativos de la población de 25 a 64 años que percibe rentas del trabajo por nivel de formación. Segunda etapa de educación secundaria=100. 2009	136
Gráfico 6	Ocupados con educación superior en España y en la UE por ocupación. En porcentaje. 2010	137
Gráfico 7	Evolución del gasto por estudiante en instituciones de educación superior en España y en la UE. En paridades de poder de compra. 2001-2008	138
Gráfico 8	Evolución del gasto privado en instituciones de educación superior en España y en la UE. En porcentaje del gasto total. 2000-2005	139
Tabla 3	Oferta de títulos antiguos y nuevos por ramas. Valor absoluto y porcentaje. Curso 2010/11	146
Tabla 4	Número medio de alumnos matriculados por título. Curso 2010/11	149

Tabla 5	Alumnado universitario matriculado por universidad y estudios. Valor absoluto y porcentaje respecto al total de alumnos matriculados en educación universitaria. Curso 2010/11	155
Tabla 6	Alumnos matriculados en las universidades presenciales y en la UNED por comunidad autónoma. Valor absoluto y porcentaje del alumnado matriculado en la UNED respecto al alumnado matriculado en universidades presenciales en cada comunidad autónoma. Curso 2010/11	156
Gráfico 9	Mapa de los territorios del aprendizaje en línea (*e-learning territories*)	157
Tabla 7	Aulas universitarias según el tipo de equipamiento TIC de que disponen. Valor absoluto y porcentaje. 2011	158
Tabla 8	Indicadores de dotación TIC en la docencia presencial. Datos medios por universidad. 2011	159
Tabla 9	Indicadores de dotación TIC en la docencia no presencial. Datos medios por universidad. 2011	160
Gráfico 10	Grado de implantación de buenas prácticas relacionadas con la docencia no presencial. En porcentaje. 2011	161
Gráfico 11	Tasa anual de crecimiento del número de publicaciones científicas en los países del G20. 1996-2008	167
Gráfico 12	Producción científica por países. En porcentaje. 1999-2008	168
Gráfico 13	Evolución del porcentaje de artículos científicos publicados en colaboración internacional. 1996-2008	169
Gráfico 14	Evolución de los gastos internos totales en actividades de I+D por sectores. En miles de euros corrientes. 1978-2009	170
Gráfico 15	Evolución de los gastos internos totales en actividades de I+D por sectores. En porcentaje. 1978-2009	170
Tabla 10	Gastos internos totales en I+D por sector de ejecución y origen de los fondos. Valor absoluto en miles de euros y porcentaje. 2009	171
Tabla 11	Personal en I+D en jornada completa o parcial por sector de ejecución, ocupación y sexo. Valor absoluto y porcentaje. 2009	172
Tabla 12	Indicadores en I+D por sector de ejecución. 2009	173
Gráfico 16	Distribución de la producción científica española y del impacto normalizado por sectores. 2003-2008	174

LA FORTALEZA DE LA FAMILIA COMO PILAR ANTE LA CRISIS SOCIOECONÓMICA

Tabla 1	Evolución del gasto medio por hogar por grupos de gasto. Valores absolutos en euros y porcentaje de variación anual. 2006-2009	191
Tabla 2	"En los últimos doce meses, ¿ha recibido Ud., personalmente, algún tipo de ayuda económica o préstamo de…? ¿Y otro tipo de ayuda (cuidados, acompañamiento, ropa, comida, etc.)?". En porcentaje. 2010	192
Gráfico 1	"Dígame, por favor, si está Ud. muy de acuerdo, bastante, poco o nada de acuerdo con cada una de las siguientes frases". En porcentaje. 2001	195
Tabla 3	Evolución de la riqueza neta mediana y media de los hogares por características de los hogares. En miles de euros constantes del primer trimestre de 2009. 2002-2008	197
Tabla 4	Evolución de la distribución del valor de los activos reales de los hogares por tipo de activo y percentil de renta. En porcentaje. 2005-2008	199
Tabla 5	Evolución de la distribución del valor de los activos financieros de los hogares por tipo de activo y percentil de renta. En porcentaje. 2005-2008	200

Tabla 6	Evolución de la distribución del valor de la deuda de los hogares por objetivo de la deuda y percentil de renta. En porcentaje. 2005-2008	202
Tabla 7	Evolución de varias medidas de carga de la deuda de los hogares con deudas pendientes por características socioeconómicas de los hogares. En porcentaje. 2005-2008	203
Gráfico 2	Evolución de la población activa por sexo. En números índice. Base 1996=100. 1996-2011	204
Tabla 8	Evolución de la población activa femenina por grupos de edad. En miles. 1996-2011	205
Tabla 9	Evolución de la población activa por grupos de edad. En miles. 1996-2011	205
Tabla 10	Evolución de la población ocupada por sexo y grupos de edad. En miles. 1996-2011	207
Gráfico 3	Evolución de la población ocupada por sexo y grupos de edad. En miles. 1996-2011	208
Tabla 11	Evolución de los trabajadores extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social por sexo. Datos a 31 de diciembre. 2000-2011	209
Gráfico 4	Evolución de la población ocupada. En miles. 1977-2011	209
Tabla 12	Evolución de la población ocupada por grupos de edad en períodos de crisis. En porcentaje de variación. 1977-2011	210
Tabla 13	Evolución de la población ocupada por sexo y grupos de edad en períodos de crisis. En porcentaje de variación. 1977-2011	211
Tabla 14	Evolución de los hogares que no tienen relaciones o se relacionan menos de una vez por semana con distintos colectivos por tipo de hogar. En porcentaje respecto al total de hogares. 2007-2009	213
Tabla 15	Evolución de las expectativas para el año siguiente respecto a diferentes aspectos de la vida. En porcentaje. 1998-2010	214
Gráfico 5	Expectativas económicas para 2011. En porcentaje. 2010	216
Gráfico 6	"Y de los siguientes aspectos de su vida, ¿cuál es el que más le preocupa a Ud. de cara al año que viene? ¿Y en segundo lugar?". En porcentaje. 2010	217
Tabla 16	Evolución de las personas que consideran que las siguientes cuestiones representan en su vida algo muy importante. En porcentaje. 2004-2010	218
Tabla 17	Evolución de la valoración media de algunos aspectos de la vida. 2006-2010	218
Tabla 18	Evolución de los aspectos de la vida que producen mayor satisfacción. En porcentaje. 1998-2010	219
Tabla 19	Importancia concedida a algunos aspectos de la vida. Valoración media. 2010	221
Tabla 20	Grado de satisfacción con algunos aspectos de la vida. Valoración media por características de la población. 2010	222
Tabla 21	Evolución de la frecuencia con que habla o discute con familiares de política. En porcentaje. 2006-2011	223
Tabla 22	Grado de confianza en la ayuda de grupos y organizaciones. En porcentaje. 2010	224
Tabla 23	Grado de confianza en grupos y organizaciones que pudieran ayudar en caso de necesidad. Valoración media por características de la población. 2010	225
Tabla 24	Evolución del grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones. En porcentaje. 2004-2010	227
Tabla 25	Persona a la que acudiría en primer lugar para… En porcentaje. 2010	228
Tabla 26	Importancia del apoyo familiar para superar situaciones difíciles. En porcentaje. 2010	229

Tabla 27 Número medio de personas a las que se puede recurrir para algunas situaciones por características socioeconómicas. 2010 230
Tabla 28 Evolución de los hogares en situación de exclusión social por características socioeconómicas del sustentador principal. En porcentaje. 2007-2009 232

INMIGRACIÓN Y CRISIS ECONÓMICA: EL VERDADERO EXAMEN DE LA INTEGRACIÓN

Cuadro 1 El inmigrante como cliente: aporte por sector económico 245
Gráfico 1 Evolución del IPC y del deflactor implícito del PIB. En porcentajes de variación interanuales. 2000-2010 246
Gráfico 2 Evolución del PIB y sus principales componentes a precios corrientes. En números índice. Base 2000=100. 2000-2009 246
Gráfico 3 Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo por rúbricas. En número índice. Base 2000=100. 2000-2009 247
Gráfico 4 Evolución de la población extranjera empadronada. En valor absoluto y porcentaje de variación. 2003-2010 249
Tabla 1 Población extranjera empadronada por sexo y nacionalidad. En valor absoluto y porcentaje. 2010 249
Gráfico 5 Población empadronada por sexo, nacionalidad y grupos de edad. En miles. 2010 251
Tabla 2 Evolución de las concesiones de nacionalidad por residencia. 2002-2009 252
Gráfico 6 Evolución de los extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social. En valor absoluto y porcentaje de variación. Datos a 31 de diciembre de cada año. 2002-2011 254
Tabla 3 Evolución de los extranjeros con permiso de residencia y de los extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social. A 31 de diciembre de cada año. 2002-2009 254
Gráfico 7 Evolución del porcentaje de extranjeros de 16 a 64 años afiliados en alta laboral a la Seguridad Social respecto a los extranjeros de 15 a 64 años con permiso de residencia. A 31 de diciembre de cada año. 2002-2009 255
Gráfico 8 Evolución de los extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social por sexo. En porcentaje. Datos a 31 de diciembre de cada año. 2002-2011 256
Gráfico 9 Extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguridad Social por sectores de actividad. En porcentaje. 2011 257
Gráfico 10 Evolución de los extranjeros afiliados en alta laboral a la Seguriad Social por sectores de actividad. Datos a 31 de diciembre . 2002-2011 258
Gráfico 11 Ocupados por nivel de cualificación y nacionalidad. En porcentaje. 2011 259
Gráfico 12 Evolución de la tasa de paro por nacionalidad. 2002-2011 260
Gráfico 13 Evolución de la tasa de paro de los extranjeros por nacionalidad. 2002-2011 260
Gráfico 14 Evolución de los parados por nacionalidad. En porcentaje. 2002-2011 261
Gráfico 15 Evolución de los parados españoles y de doble nacionalidad por sexo. En porcentaje. 2002-2011 261
Gráfico 16 Evolución de los parados extranjeros por sexo. En porcentaje. 2002-2011 262
Gráfico 17 Evolución de los beneficiarios españoles de prestaciones por desempleo por tipo de prestación. En porcentaje. 2006-2011 263
Gráfico 18 Evolución de los beneficiarios extranjeros de prestaciones por desempleo por tipo de prestación. En porcentaje. 2006-2011 264
Gráfico 19 Evolución de las remesas de trabajadores recibidas y emitidas en España. En millones de dólares USA corrientes. 2000-2009 265

Tabla 4	Evolución de las remesas de inmigrantes por país de destino. Valor absoluto en millones de euros y porcentaje. 2003-2010	266
Tabla 5	Evolución de las remesas de inmigrantes por país de destino. En porcentaje de variación interanual. 2003-2010	267
Gráfico 20	Evolución de las hipotecas concedidas por nacionalidad. 2005-2010	270
Gráfico 21	Evolución de las bajas padronales por variación residencial al extranjero. 2002-2010	272
Cuadro 2	Principales planes autonómicos de inmigración	278
Gráfico 22	Evolución del presupuesto del Fondo de Apoyo a la Acogida e Integración de los Inmigrantes y el refuerzo educativo de los mismos. En millones de euros. 2005-2011	283
Cuadro 3	Principales políticas autonómicas de integración de los inmigrantes	284
Cuadro 4	Perfil de los entrevistados	293

ESTRATIFICACIÓN Y CLASES SOCIALES

Cuadro 1	Clasificación Socioeconómica Europea (ESeC)	307
Tabla 1	Evolución de los ocupados por sectores. Valor absoluto en miles y porcentaje. 1996-2011	314
Gráfico 1	Variación de los ocupados por rama de actividad. En miles. 1996-2008	318
Tabla 2	Variación de los ocupados por sexo y ocupación. Valor absoluto en miles y porcentaje. 1996-2008	320
Tabla 3	Estructura de clases de la población ocupada. Valor absoluto y porcentaje. 2010	322
Gráfico 2	Distribución por sexo de la estructura de clases de la población ocupada. En porcentaje. 2010	323
Tabla 4	Evolución de la estructura de clases de la población ocupada por sexo. En porcentaje de variación. 1995-2010	327
Gráfico 3	Evolución de la estructura de clases de la población ocupada. En porcentaje. 1995-2010	328
Gráfico 4	Evolución de la estructura de clases de la población ocupada masculina. En porcentaje. 1995-2010	332
Gráfico 5	Evolución de la estructura de clases de la población ocupada femenina. En porcentaje. 1995-2010	333
Gráfico 6	Evolución de la población residente en España nacida en el extranjero. En miles. 1998-2011	336
Gráfico 7	Población residente en España nacida en el extranjero por país de nacimiento. En porcentaje. 2010	338
Tabla 5	Población de 16 y más años según su relación con la actividad y lugar de nacimiento. Valores absolutos en miles. 2010	340
Tabla 6	Ocupados por rama de actividad y país de nacimiento. En porcentaje. 2010	342
Tabla 7	Razones de ventaja/desventaja de los nacidos en el extranjero respecto a los nacidos en España por ocupaciones y país de nacimiento. 2010	343
Gráfico 8	Estructura de clases de la población ocupada residente en España por país de nacimiento. En porcentaje. 2010	346
Gráfico 9	Estructura de clases de la población ocupada masculina residente en España por país de nacimiento. En porcentaje. 2010	348
Gráfico 10	Estructura de clases de la población ocupada femenina residente en España por país de nacimiento. En porcentaje. 2010	349

Gráfico 11	Evolución de los ocupados por clase social y lugar de nacimiento. Variación absoluta. En miles. 1999-2010	351
Gráfico 12	Evolución de la estructura de clases de la población ocupada nacida en España. En porcentaje. 1999-2010	352
Tabla 8	Estructura de clases de la población ocupada masculina en cuatro países de la UE. En porcentaje. 2009	358
Tabla 9	Estructura de clases de la población ocupada femenina en cuatro países de la UE. En porcentaje. 2009	359
Gráfico 13	Evolución de la estructura de clases de la población ocupada masculina en cuatro países de la UE. En porcentaje. 1995-2009	361
Gráfico 14	Evolución de la estructura de clases de la población ocupada femenina en cuatro países de la UE. En porcentaje. 1995-2009	362
Gráfico 15	Tasa de paro masculina según clase social en cuatro países de la UE. 2009	364
Gráfico 16	Tasa de paro femenina según clase social en cuatro países de la UE. 2009	365

ANEXO ESTADÍSTICO

A continuación se recoge el índice de los Indicadores Estadísticos del Informe, que se pueden consultar en nuestra página web www.fundencuentro.org. En él se mantienen actualizadas las amplias series estadísticas de los indicadores seleccionados, con el formato habitual, que permite la elaboración de tablas ad hoc.

La nueva versión de nuestros indicadores incorpora un mayor desglose territorial, con datos de las provincias españolas y de los NUTS-2 de la Unión Europea. De esta forma se pueden encontrar los datos desagregados a 5 niveles: países de la Unión Europea, NUTS-2, España, Comunidades Autónomas y Provincias.

ÍNDICE

1. UNIÓN EUROPEA

1.1 ENTORNO FÍSICO

1.1.1 Superficie

1.1.1.01 Evolución de la superficie de los países de la UE. Desde 1990

1.2 PRODUCCIÓN Y DESARROLLO

1.2.1 Producción

1.2.1.01 Evolución del PIB a precios corrientes en la UE. Desde 1990

1.2.1.02 Evolución del PIB a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. Desde 1990

1.2.1.03 Evolución del gasto en consumo final a precios corrientes en la UE. Desde 1990

1.2.1.04 Evolución del gasto en consumo final a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. Desde 1990

1.2.1.05 Evolución de la demanda interior a precios corrientes en la UE. Desde 1990

1.2.1.06 Evolución de la demanda interior a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. Desde 1990

1.2.1.07 Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo a precios corrientes en la UE. Desde 1990

1.2.1.08 Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. Desde 1990

1.2.1.09 Evolución de las exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes en la UE. Desde 1990

1.2.1.10 Evolución de las exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. Desde 1990

1.2.1.11 Evolución de las importaciones de bienes y servicios a precios corrientes en la UE. Desde 1990

1.2.1.12 Evolución de las importaciones de bienes y servicios a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. Desde 1990

1.2.1.13 Evolución del saldo exterior de bienes y servicios a precios corrientes en la UE. Desde 1990

1.2.1.14 Evolución del saldo exterior de bienes y servicios a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. Desde 1990

1.2.3 Comercio exterior

1.2.3.01 Evolución del comercio exterior en la UE. Desde 1991

1.2.4 Precios y consumo

1.2.4.01 Evolución del índice de precios de consumo armonizado en la UE. Desde 1996

1.2.4.02 Evolución del índice de precios de consumo armonizado por rúbricas en la UE. Desde 1996

1.2.5 Mercado de trabajo

1.2.5.01 Evolución de la población de 15 a 64 años por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1993

1.2.5.02 Evolución de la población activa de 15 a 64 años por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1993

1.2.5.03 Evolución de la población ocupada de 15 a 64 años por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1993

1.2.5.04 Evolución de la población parada de 15 a 64 años por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1993

1.2.5.05 Evolución de la tasa de actividad por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1993

1.2.5.06 Evolución de la tasa de ocupación por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1993

1.2.5.07 Evolución de la tasa de paro por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1993

1.2.5.08 Evolución de los ocupados por sectores en la UE. Desde 1993

1.2.5.09 Evolución de los ocupados por profesión en la UE. Desde 1993

1.2.5.10 Evolución de los asalariados y de la tasa de salarización en la UE. Desde 1993

1.2.5.11 Evolución de los asalariados con contrato de duración determinada y a tiempo parcial y de las tasas de temporalidad y de empleo a tiempo parcial en la UE. Desde 1993

1.2.5.12 Evolución de los parados por tiempo de permanencia en el paro en la UE. Desde 1993

1.2.7 Financiación pública

1.2.7.01 Evolución del déficit en la UE. Desde 1990

1.2.7.02 Evolución de la deuda pública en la UE. Desde 1990

1.2.7.03 Evolución de la presión fiscal en la UE. Desde 1990

1.2.8 Empresa

1.2.8.01 Evolución de las empresas por sectores en la UE. Desde 1995

1.2.8.02 Evolución de las empresas según el número de trabajadores en la UE. Desde 1995

1.2.9 Investigación y desarrollo

1.2.9.01 Evolución del gasto en I+D en la UE. Desde 1991

1.2.9.02 Evolución del gasto en I+D por sectores en la UE. Desde 1991

1.2.9.03 Evolución del personal ocupado en I+D en la UE. Desde 1991

1.2.9.04 Evolución del personal empleado en I+D por sectores en la UE. Desde 1991

1.2.9.05 Evolución de la solicitud de patentes a la Oficina Europea de Patentes en la UE. Desde 1991

1.2.11 Medio ambiente

1.2.11.01 Evolución de las emisiones de dióxido de carbono en la UE. Desde 1990
1.2.11.02 Evolución de las emisiones de dióxido de azufre en la UE. Desde1990
1.2.11.03 Evolución de las emisiones de óxidos de nitrógeno en la UE. Desde1990
1.2.11.04 Evolución de la producción de residuos sólidos urbanos en la UE. Desde1995
1.2.11.05 Evolución de la tasa de recuperación de papel y cartón en la UE. Desde1990
1.2.11.06 Evolución de la tasa de recuperación de vidrio en la UE. Desde1990

1.3 EDUCACIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL

1.3.1 Procesos demográficos

1.3.1.01 Evolución de la población por sexo en la UE. Desde 1990
1.3.1.02 Evolución de la población por grupos de edad en la UE. Desde 1990
1.3.1.03 Evolución de la densidad de población en la UE. Desde 1990
1.3.1.04 Evolución de la edad media de la población en la UE. Desde 1990
1.3.1.05 Evolución del Índice de Feminidad en la UE. Desde 1990
1.3.1.06 Evolución del Índice de Infancia en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.3.1.07 Evolución del Índice de Juventud en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.3.1.08 Evolución del Índice de Vejez en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.3.1.09 Evolución del Índice de Sobreenvejecimiento en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.3.1.10 Evolución del Índice de Dependencia de los Niños en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.3.1.11 Evolución del Índice de Dependencia de los Mayores en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.3.1.12 Evolución del Índice de Dependencia de Niños y Mayores en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.3.1.13 Evolución del Índice de Estructura de la Población Potencialmente Activa en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.3.1.14 Evolución del Índice de Reemplazo de la Población Potencialmente Activa en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.3.1.15 Evolución de los nacimientos por sexo en la UE. Desde 1990
1.3.1.16 Evolución de la Tasa Bruta de Natalidad en la UE. Desde 1990
1.3.1.17 Evolución de la Tasa Bruta de Fecundidad en la UE. Desde 1990
1.3.1.18 Evolución de la Tasa de Maternidad en la UE. Desde 1990
1.3.1.19 Evolución de la Tasa Bruta de Reproducción en la UE. Desde 1990
1.3.1.20 Evolución del número medio de hijos por mujer en la UE. Desde 1990
1.3.1.21 Evolución de la edad media a la maternidad en la UE. Desde 1990
1.3.1.22 Evolución de los nacimientos fuera del matrimonio en la UE. Desde 1990
1.3.1.23 Evolución del porcentaje de los nacimientos fuera del matrimonio en la UE. Desde 1990
1.3.1.24 Evolución de las defunciones por sexo en la UE. Desde 1990
1.3.1.25 Evolución de la Tasa Bruta de Mortalidad por sexo en la UE. Desde 1990
1.3.1.26 Evolución de la mortalidad infantil por grupos de edad en la UE. Desde 1990
1.3.1.27 Evolución de la Tasa de Mortalidad Infantil en la UE. Desde 1990
1.3.1.28 Evolución de la Tasa de Mortalidad Postneonatal en la UE. Desde 1990
1.3.1.29 Evolución de la Tasa de Mortalidad Neonatal en la UE. Desde 1990
1.3.1.30 Evolución de la Tasa de Mortalidad Perinatal en la UE. Desde 1990
1.3.1.31 Evolución de la Tasa de Mortalidad Fetal tardía en la UE. Desde 1990
1.3.1.32 Evolución de la Esperanza de Vida al nacer por sexo en la UE. Desde 1990

1.3.1.33 Evolución de la Esperanza de Vida por sexo a los 65 años en la UE. Desde 1990
1.3.1.34 Evolución del Crecimiento Vegetativo en la UE. Desde 1990
1.3.1.35 Evolución de la Tasa de Crecimiento Vegetativo en la UE. Desde 1990
1.3.1.36 Evolución de los matrimonios en la UE. Desde 1990
1.3.1.37 Evolución de la Tasa de Nupcialidad en la UE. Desde 1990
1.3.1.38 Evolución de los divorcios en la UE. Desde 1990
1.3.1.39 Evolución de la Tasa de Divorcialidad en la UE. Desde 1990
1.3.1.40 Evolución de los divorcios por 100 matrimonios en la UE. Desde 1990

1.3.2 Procesos formativos

1.3.2.01 Evolución del gasto en educación en la UE. Desde 1991
1.3.2.02 Evolución del gasto público en educación en la UE. Desde 1991
1.3.2.03 Evolución de la población de 25 a 64 años que ha alcanzado al menos el segundo ciclo de Educación Secundaria en la UE. Desde 1995
1.3.2.04 Evolución de la población de 25 a 64 años que ha alcanzado al menos el nivel de formación universitaria en la UE. Desde 1995
1.3.2.05 Evolución de la tasa de escolarización por grupos de edad en la UE. Desde 1998
1.3.2.06 Evolución del alumnado matriculado en Bachillerato y en Formación Profesional en la UE. Desde 1998
1.3.2.07 Evolución de la ratio alumnos por profesor en la Educación Primaria y Secundaria en la UE. Desde 1991

1.3.3 Salud

1.3.3.01 Evolución del gasto sanitario en la UE. Desde 1990
1.3.3.02 Evolución del gasto sanitario per cápita en la UE. Desde 1990
1.3.3.03 Evolución de los médicos en la UE. Desde 1990
1.3.3.04 Evolución de las camas hospitalarias en la UE. Desde 1990

1.3.4 Protección social

1.3.4.01 Evolución del gasto total en protección social en la UE. En porcentaje. Desde 1991
1.3.4.02 Evolución del gasto total en protección social en la UE. En euros por habitante. Desde 1991
1.3.4.03 Evolución del gasto en prestaciones de protección social por tipos en la UE. Desde 1990

1.4 TERRITORIO

1.4.1 Transporte

1.4.1.01 Evolución del transporte terrestre de viajeros por modos en la UE. Desde 1990
1.4.1.02 Evolución del transporte terrestre de viajeros por modos en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.4.1.03 Evolución del transporte de mercancías por modos en la UE. Desde 1990
1.4.1.04 Evolución del transporte de mercancías por modos en la UE. En porcentaje. Desde 1990
1.4.1.05 Evolución del parque automovilístico en la UE. Desde 1990
1.4.1.06 Evolución del número de accidentes de carretera en la UE. Desde 1990
1.4.1.07 Evolución del número de víctimas de accidentes de carretera en la UE. Desde 1990

1.4.2 Comunicaciones

1.4.2.01 Evolución de las líneas telefónicas en la UE. Desde 1990
1.4.2.02 Evolución de los abonados a la telefonía móvil en la UE. Desde 1990

1.4.2.03 Evolución de los ordenadores personales en la UE. Desde 1991
1.4.2.04 Evolución de los servidores de internet en la UE. Desde 1995

2. Europa por regiones (NUTS-2)

2.1 ENTORNO FÍSICO

2.1.1 Superficie
2.1.1.01 Evolución de la superficie de la UE por NUTS-2. Desde 1990

2.3. EDUCACIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL

2.3.1 Procesos demográficos
2.3.1.01 Evolución de la población por sexo en la UE por NUTS-2. Desde 1990
2.3.1.02 Evolución de la población por grupos de edad en la UE por NUTS-2. Desde 1990
2.3.1.03 Evolución de la densidad de población en la UE por NUTS-2. Desde 1990
2.3.1.04 Evolución de la edad media de la población en la UE por NUTS-2. Desde 1990
2.3.1.05 Evolución del Índice de Feminidad en la UE por NUTS-2. En porcentaje. Desde 1990
2.3.1.06 Evolución del Índice de Infancia en la UE por NUTS-2. En porcentaje. Desde 1990
2.3.1.07 Evolución del Índice de Juventud en la UE por NUTS-2. En porcentaje. Desde 1990
2.3.1.08 Evolución del Índice de Vejez en la UE por NUTS-2. En porcentaje. Desde 1990
2.3.1.09 Evolución del Índice de Sobreenvejecimiento en la UE por NUTS-2. En porcentaje. Desde 1990
2.3.1.10 Evolución del Índice de Dependencia de los Niños en la UE por NUTS-2. En porcentaje. Desde 1990
2.3.1.11 Evolución del Índice de Dependencia de los Mayores en la UE por NUTS-2. En porcentaje. Desde 1990
2.3.1.12 Evolución del Índice de Dependencia de Niños y Mayores en la UE por NUTS-2. En porcentaje. Desde 1990
2.3.1.13 Evolución del Índice de Estructura de la Población Potencialmente Activa en la UE por NUTS-2. En porcentaje. Desde 1990
2.3.1.14 Evolución del Índice de Reemplazo de la Población Potencialmente Activa en la UE por NUTS-2. En porcentaje. Desde 1990
2.3.1.15 Evolución de los nacimientos en la UE por NUTS-2. Desde 1990
2.3.1.16 Evolución de la Tasa Bruta de Natalidad en la UE por NUTS-2. Desde 1990

3. España

3.2 PRODUCCIÓN Y DESARROLLO

3.2.1 Producción
3.2.1.01 Evolución del PIB por sectores de actividad. Desde 1995
3.2.1.02 Evolución de la productividad por sectores de actividad. Desde 1995

3.2.2 Finanzas
3.2.2.01 Evolución de los tipos de interés oficial y de referencia en créditos hipotecarios. Desde 1993
3.2.2.02 Evolución de los depósitos y de los créditos al sector privado por tipo de entidad. Desde 1992
3.2.2.03 Evolución del patrimonio y los partícipes de los fondos de inversión. Desde 1990
3.2.2.04 Evolución de las inversiones extranjeras en España y de las inversiones españolas en el exterior. Desde 1992

3.2.3 Comercio exterior

3.2.3.01 Evolución del comercio exterior español por áreas de destino y origen. Desde 1995

3.2.3.02 Evolución del comercio exterior español por tipo de producto. Desde 1990

3.2.4 Precios y consumo

3.2.4.01 Evolución del índice de precios de consumo por rúbricas, de la inflación subyacente y del índice de precios industriales. Desde 1996

3.2.4.02 Evolución del gasto total en consumo de los hogares por grandes grupos de gasto. Desde 1998

3.2.4.03 Evolución de los hogares por grado de dificultad para llegar a fin de mes. Desde 1998

3.2.4.04 Evolución de los hogares según la posibilidad de ahorrar. Desde 1998

3.2.5 Mercado de trabajo

3.2.5.01 Evolución de la población de 16 y más años por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.02 Evolución de la población activa por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.03 Evolución de la población ocupada por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.04 Evolución de la población parada por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.05 Evolución de la población inactiva por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.06 Evolución de la tasa de actividad por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.07 Evolución de la tasa de ocupación por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.08 Evolución de la tasa de paro por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.09 Evolución de la población de 16 y más años por nacionalidad, sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.10 Evolución de la población activa por nacionalidad, sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.11 Evolución de la población ocupada por nacionalidad, sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.12 Evolución de la población parada por nacionalidad, sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.13 Evolución de la tasa de actividad por nacionalidad, sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.14 Evolución de la tasa de ocupación por nacionalidad, sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.15 Evolución de la tasa de paro por nacionalidad, sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.2.5.16 Evolución de la población de 16 y más años por nivel de estudios. Desde 1994

3.2.5.17 Evolución de los activos por nivel de estudios. Desde 1994

3.2.5.18 Evolución de los ocupados por nivel de estudios. Desde 1994

3.2.5.19 Evolución de los parados por nivel de estudios. Desde 1994

3.2.5.20 Evolución de la tasa de actividad por nivel de estudios. Desde 1994

3.2.5.21 Evolución de la tasa de ocupación por nivel de estudios. Desde 1994

3.2.5.22 Evolución de la tasa de paro por nivel de estudios. Desde 1994

3.2.5.23 Evolución de los ocupados por nivel de cualificación. Desde 1994

3.2.5.24 Evolución de los ocupados según tipo de jornada. Desde 1994

3.2.5.25 Evolución de los ocupados según los motivos por los que trabaja a tiempo parcial por sexo. Desde 1994

3.2.5.26 Evolución de los asalariados por tipo de contrato y sectores. Desde 1994

3.2.5.27 Evolución de los activos por sectores. Desde 1994

3.2.5.28 Evolución de los ocupados por sectores. Desde 1990

3.2.5.29 Evolución de los parados por tiempo de búsqueda de empleo. Desde 1994

3.2.5.30 Evolución de los parados por sectores. Desde 1994

3.2.5.31 Evolución de los activos según su relación con la persona de referencia. Desde 1994

3.2.5.32 Evolución de la tasa de paro por sectores. Desde 1994
3.2.5.33 Evolución de los parados según su relación con la persona de referencia. Desde 1994
3.2.5.34 Evolución de la tasa de paro según la relación con la persona de referencia. Desde 1994
3.2.5.35 Evolución del número de contratos registrados por tipos. Desde 1990
3.2.5.36 Evolución del número de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Desde 1994
3.2.5.37 Evolución de los convenios colectivos, el aumento salarial pactado y la jornada media. Desde 1992
3.2.5.38 Evolución del número de huelgas y horas perdidas por huelga. Desde 1994
3.2.5.39 Evolución de los expedientes de regulación de empleo. Desde 1994
3.2.5.40 Evolución del coste salarial según el tipo de jornada y los sectores de actividad. Desde 1996

3.2.7 Financiación pública

3.2.7.01 Evolución de los ingresos no financieros del Estado. Desde 1990
3.2.7.02 Evolución de los presupuestos consolidados del gasto del Estado, organismos autónomos, Seguridad Social y entes públicos. Clasificación por política de gastos. Desde 1994
3.2.7.03 Evolución de los presupuestos consolidados del gasto de las comunidades autónomas. Clasificación funcional del gasto. Desde 1996
3.2.7.04 Evolución de los presupuestos consolidados del gasto de los ayuntamientos y diputaciones. Clasificación funcional del gasto. Desde 1996
3.2.7.05 Evolución de los ingresos de la UE y de los pagos a la UE. Desde 1990
3.2.7.06 Evolución del índice de dependencia del sector público. Desde 1992

3.2.8 Empresa

3.2.8.01 Evolución de las empresas según el número de trabajadores, por sectores de actividad. Desde 1995
3.2.8.02 Evolución de las empresas creadas y disueltas y saldo de empresas. Declaraciones de quiebra y suspensión de pagos. Desde 1992

3.2.9 Medio ambiente

3.2.11.01 Evolución del destino y tratamiento de los residuos sólidos urbanos. Desde 1991
3.2.11.02 Evolución de los incendios forestales y de la superficie afectada. Desde 1990

3.3 EDUCACIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL

3.3.1 Procesos demográficos

3.3.1.01 Evolución de la población por sexo y grupos de edad. Desde 1990
3.3.1.02 Evolución del Índice de Feminidad por grupos de edad. En porcentaje. Desde 1990
3.3.1.03 Evolución del Índice de Infancia por sexo. En porcentaje. Desde 1990
3.3.1.04 Evolución del Índice de Juventud por sexo. En porcentaje. Desde 1990
3.3.1.05 Evolución del Índice de Vejez por sexo. En porcentaje. Desde 1990
3.3.1.06 Evolución del Índice de Sobreenvejecimiento por sexo. En porcentaje. Desde 1990
3.3.1.07 Evolución del Índice de Dependencia de los Niños por sexo. En porcentaje. Desde 1990
3.3.1.08 Evolución del Índice de Dependencia de los Mayores por sexo. En porcentaje. Desde 1990
3.3.1.09 Evolución del Índice de Dependencia de Niños y Mayores por sexo. En porcentaje. Desde 1990
3.3.1.10 Evolución del Índice de Estructura de la Población Potencialmente Activa por sexo. En porcentaje. Desde 1990
3.3.1.11 Evolución del Índice de Reemplazo de la Población Potencialmente Activa por sexo. En porcentaje. Desde 1990

3.3.1.12 Evolución de los nacimientos por sexo. Desde 1990

3.3.1.13 Evolución de las defunciones por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.3.1.14 Evolución de la Tasa Bruta de Mortalidad por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.3.1.15 Evolución de las defunciones de menores de 1 año por grupos de edad. Desde 1990

3.3.1.16 Evolución de las Tasas de Mortalidad Infantil. Desde 1990

3.3.1.17 Evolución de la Esperanza de Vida al Nacer y a los 65 años por sexo. (NULL). Desde 1990

3.3.1.18 Evolución del Crecimiento Vegetativo por sexo. Desde 1990

3.3.1.19 Evolución de la Tasa de Crecimiento Vegetativo por sexo. Desde 1990

3.3.1.20 Evolución de los matrimonios de personas de distinto sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.3.1.21 Evolución de los matrimonios de personas del mismo sexo por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.3.1.22 Evolución de la Tasa de Nupcialidad por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.3.1.23 Evolución de los divorcios de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Desde 1998

3.3.1.24 Evolución de las separaciones de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Desde 1998

3.3.1.25 Evolución de las nulidades matrimoniales de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Desde 1998

3.3.1.26 Evolución de las disoluciones matrimoniales de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Desde 1998

3.3.1.27 Evolución de la Tasa de Disoluciones Matrimoniales de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Desde 1998

3.3.1.28 Evolución de las disoluciones matrimoniales por cada 100 matrimonios de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Desde 1998

3.3.2 Procesos formativos

3.3.2.01 Evolución del alumnado matriculado por nivel educativo. Desde 1992

3.3.2.02 Evolución de las tasas de escolarización de la población de 14 a 18 años. Desde 1992

3.3.2.03 Evolución del número de becas, del importe total de las becas y de la cuantía media de las becas. Desde 1999

3.3.3 Salud

3.3.3.01 Evolución de los hospitales, de las camas hospitalarias instaladas y del personal que trabaja en los hospitales. Desde 1990

3.3.3.02 Evolución de los equipos de alta tecnología en los hospitales. Desde 1993

3.3.3.03 Evolución del gasto farmacéutico público. Desde 1990

3.3.3.04 Evolución del número de oficinas de farmacia y de colegiados en farmacia. Desde 1990

3.3.3.05 Evolución de la estancia media en los hospitales, del índice de rotación y del porcentaje de ocupación. Desde 1990

3.3.3.06 Evolución de los índices de técnicas de diagnóstico realizadas en los hospitales. Desde 1995

3.3.3.07 Evolución del número de fallecimientos según la causa de la muerte. Desde 1990

3.3.4 Protección social

3.3.4.01 Evolución del número de pensiones en vigor según clase y del número de cotizantes por pensionista. Desde 1990

3.3.4.02 Evolución del importe medio de las pensiones en vigor según clase. Desde 1990

3.3.4.03 Evolución de los beneficiarios de las pensiones no contributivas de la Seguridad Social según clase. Desde 1992

3.3.4.04 Evolución del importe medio de las pensiones no contributivas de la Seguridad Social según clase. Desde 1995
3.3.4.05 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones familiares por hijo a cargo, del gasto y del importe medio mensual de la prestación según modalidad. Desde 1992
3.3.4.06 Evolución de las medidas y de las tasas de incidencia de protección a la infancia. Desde 1996
3.3.4.07 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones por desempleo por clase de prestación. Desde 1990
3.3.4.08 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones por desempleo por sexo y edad. Desde 1994
3.3.4.09 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones por desempleo por causa del derecho. Desde 1997
3.3.4.10 Evolución de los beneficiarios de prestaciones por desempleo de nivel contributivo según período del derecho reconocido. Desde 1995
3.3.4.11 Evolución del importe medio de las prestaciones por desempleo. Desde 1990
3.3.4.12 Evolución de la tasa de cobertura de las prestaciones por desempleo. Desde 1990

3.3.5 Justicia y seguridad

3.3.5.01 Evolución de los delitos y faltas conocidos y esclarecidos según tipo. Desde 1999
3.3.5.02 Evolución de los detenidos según los motivos, de los detenidos extranjeros, de los detenidos menores de edad y de la población reclusa. Desde 1997
3.3.5.03 Evolución de las víctimas de malos tratos en el ámbito familiar según sexo. Desde 1997
3.3.5.04 Evolución de los detenidos por tráfico de drogas y de los decomisos de algunos tipos de drogas. Desde 1991
3.3.5.05 Evolución de las manifestaciones y de los participantes. Desde 1994
3.3.5.06 Evolución de las asociaciones creadas por tipo. Desde 1990
3.3.5.07 Evolución de los partidos políticos. Desde 1990
3.3.5.08 Evolución de las solicitudes de asilo y de resoluciones por tipo. Desde 1990
3.3.5.09 Evolución de las quejas ante el Defensor del Pueblo. Desde 1990
3.3.5.10 Evolución de las consultas y reclamaciones atendidas en las asociaciones de consumidores de ámbito nacional. Desde 1990

3.3.7 Turismo, ocio y tiempo libre

3.3.7.01 Evolución de la producción editorial de libros. Desde 1993
3.3.7.02 Evolución de la producción editorial de libros y folletos por idioma de publicación. Desde 1993
3.3.7.03 Evolución de la facturación del comercio interior del libro por tamaño de la empresa. Desde 1993
3.3.7.04 Evolución del hábito de lectura y del perfil del lector y comprador de libros. 2001
3.3.7.05 Evolución del número de bibliotecas, puntos de servicio y fondos. Desde 1992
3.3.7.06 Evolución de los espectadores y de la recaudación de cine. Desde 1992
3.3.7.07 Evolución de la cuota de pantalla del cine español. Desde 1992
3.3.7.08 Evolución de los indicadores de actividad de las artes escénicas (teatro, lírica y danza) y de la música clásica y popular. Desde 1997
3.3.7.09 Evolución de los indicadores de actividad de la música grabada. Desde 1991
3.3.7.10 Evolución de las licencias federadas por tipo de deporte. Desde 1990
3.3.7.11 Evolución del gasto de los hogares en ocio, espectáculos y cultura. Desde 1998
3.3.7.12 Indicadores del turismo en España. Desde 1990
3.3.7.13 Indicadores hoteleros. Desde 1990

3.3.7.14 Evolución del número de viajeros, de las pernoctaciones y de la estancia media por tipo de alojamiento. Desde 1990

3.3.7.15 Evolución de las cantidades jugadas. Desde 1990

3.4 TERRITORIO

3.4.1 Transporte

3.4.1.01 Evolución de los kilómetros de carreteras, de vías férreas y de oleoductos y gasoductos. Desde 1990

3.4.1.02 Evolución del transporte interior de viajeros por tipo. Desde 1990

3.4.1.03 Evolución del transporte interior de mercancías por tipo. Desde 1990

3.4.1.04 Evolución de la explotación de carreteras de la Red de Interés General del Estado. Desde 1991

3.4.1.05 Indicadores de tráfico. Desde 1990

3.4.1.06 Evolución de la inversión en infraestructuras, licitación oficial en edificación e ingeniería civil. Desde 1990

3.4.1.07 Evolución de la probabilidad de que un vehículo tenga un accidente con víctimas según el tipo de carretera en la red a cargo del Estado. Desde 1990

3.4.2 Comunicaciones

3.4.2.01 Evolución del acceso y uso de internet. Desde 1996

3.4.2.02 Evolución del lugar de acceso a internet y de los servicios utilizados. Desde 1996

3.4.2.03 Evolución de los usuarios de internet según sexo, edad y clase social. Desde 1996

3.4.2.04 Evolución de la audiencia de los medios de comunicación. Desde 1990

3.4.3 Urbanismo y vivienda

3.4.3.01 Evolución del precio del metro cuadrado de la vivienda, del IPC general y del IPC de la vivienda en España. Desde 1992

3.4.3.02 Evolución de las viviendas iniciadas y terminadas por tipo. Desde 1992

3.4.3.03 Evolución del número de viviendas hipotecadas y del importe de las hipotecas. Desde 1990

3.4.3.04 Evolución de los municipios con planeamiento urbanístico, de la superficie afectada y del suelo urbano. Desde 1992

3.4.3.05 Evolución de la población afectada por el planeamiento urbanístico. Desde 1992

3.4.3.06 Evolución de los visados de dirección de obra de los edificios de obra nueva destinados a vivienda por tipo. Desde 1992

3.4.3.07 Evolución de los viajeros en transportes urbanos por tipo de transporte. Desde 1991

3.4.4 Recursos hidrológicos

3.4.4.01 Evolución del agua embalsada, de la capacidad de los embalses por cuencas hidrográficas. Desde 1994

3.4.4.02 Evolución de la precipitación anual por cuencas hidrográficas. Desde 1991

3.4.4.03 Evolución de los indicadores de consumo de agua. Desde 1996

4. Comunidades autónomas

4.1 ENTORNO FÍSICO

4.1.1 Superficie

4.1.1.01 Evolución de la superficie de las comunidades autónomas. Desde 1990

4.2 PRODUCCIÓN Y DESARROLLO

4.2.1 Producción

4.2.1.01 Evolución del PIB a precios corrientes. Desde 1995

4.2.1.02 Evolución del PIB en índices de volumen encadenados por comunidades autónomas. Desde 2000

4.2.1.03 Evolución del PIB por sectores por comunidades autónomas. Desde 2000

4.2.1.04 Evolución del PIB por sectores por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 2000

4.2.1.05 Evolución de la productividad por comunidades autónomas. Desde 2000

4.2.2 Finanzas

4.2.2.01 Evolución del número de oficinas bancarias por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.2.02 Evolución de los depósitos del sector privado en el sistema bancario por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.4 Precios y consumo

4.2.4.01 Evolución del IPC por comunidades autónomas. Desde 1993

4.2.4.02 Evolución del gasto medio del hogar por persona por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.5 Mercado de trabajo

4.2.5.01 Evolución de la población de 16 y más años por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990

4.2.5.02 Evolución de la población activa por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990

4.2.5.03 Evolución de la población ocupada por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990

4.2.5.04 Evolución de la población parada por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990

4.2.5.05 Evolución de la población inactiva por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990

4.2.5.06 Evolución de la tasa de actividad por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990

4.2.5.07 Evolución de la tasa de ocupación por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990

4.2.5.08 Evolución de la tasa de paro por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990

4.2.5.09 Evolución de los ocupados por sectores por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.5.10 Evolución de las tasas representativas de la incidencia del paro en las viviendas familiares con al menos un activo por comunidades autónomas. Desde 1994

4.2.5.11 Evolución de las colocaciones registradas por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.5.11 Evolución de los parados registrados por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.5.12 Evolución del índice de rotación del empleo por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.5.13 Evolución del número de accidentes de trabajo por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.5.14 Evolución de los costes salariales totales en la industria y los servicios por comunidades autónomas. Desde 1996

4.2.7 Financiación pública

4.2.7.01 Evolución de la deuda de las Administraciones autonómicas por comunidades autónomas. Desde 1995

4.2.8 Empresa

4.2.8.01 Evolución del número de empresas por sectores por comunidades autónomas. Desde 1995

4.2.8.02 Evolución del número de empresas por sectores por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1995

4.2.8.03 Evolución de la creación, disolución y del saldo de sociedades mercantiles por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.9 Investigación y desarrollo

4.2.9.01 Evolución del gasto en I+D por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.9.02 Evolución del gasto en I+D por sectores por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.9.03 Evolución del gasto en I+D por sectores por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.2.9.04 Evolución del personal en EDP en I+D por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.9.05 Evolución del personal en I+D por sectores por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.9.06 Evolución del personal en I+D por sectores por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.2.11 Medio ambiente

4.2.11.01 Evolución de los residuos sólidos urbanos por comunidades autónomas. Desde 1991

4.2.11.02 Evolución de la distribución del tratamiento de los residuos sólidos urbanos por comunidades autónomas. Desde 1991

4.2.11.03 Evolución de la distribución del tratamiento de los residuos sólidos urbanos por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1991

4.2.11.04 Evolución del reciclado de vidrio por comunidades autónomas. Desde 1995

4.2.11.05 Evolución del número de contenedores de vidrio por comunidades autónomas. Desde 1995

4.2.11.06 Evolución del reciclado de papel por comunidades autónomas. Desde 1996

4.3 EDUCACIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL

4.3.1 Procesos demográficos

4.3.1.01 Evolución de la población por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990

4.3.1.02 Evolución de la población por comunidades autónomas y grupos de edad. Desde 1990

4.3.1.03 Evolución de la densidad de población por comunidades autónomas. Habitantes por kilómetro cuadrado. Desde 1990

4.3.1.04 Evolución de la edad media de la población por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.1.05 Evolución del Índice de Feminidad por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.3.1.06 Evolución del Índice de Infancia por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.3.1.07 Evolución del Índice de Juventud por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.3.1.08 Evolución del Índice de Vejez por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.3.1.09 Evolución del Índice de Sobreenvejecimiento por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.3.1.10 Evolución del Índice de Dependencia de los Niños por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.3.1.11 Evolución del Índice de Dependencia de los Mayores por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.3.1.12 Evolución del Índice de Dependencia de Niños y Mayores por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.3.1.13 Evolución del Índice de Estructura de la Población Potencialmente Activa por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.3.1.14 Evolución del Índice de Reemplazo de la Población Potencialmente Activa por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

4.3.1.15 Evolución de los nacimientos por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990

4.3.1.16 Evolución de la Tasa Bruta de Natalidad por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.1.17 Evolución de la Tasa Bruta de Fecundidad por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.18 Evolución de la Tasa de Maternidad por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.19 Evolución de la Tasa Bruta de Reproducción por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.20 Evolución del número medio de hijos por mujer por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.21 Evolución de la Edad Media a la Maternidad por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.22 Evolución de la Edad Media al Nacimiento del primer hijo por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.23 Evolución de los nacimientos fuera del matrimonio por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.24 Evolución del porcentaje de nacimientos fuera del matrimonio por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990
4.3.1.25 Evolución de las defunciones por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990
4.3.1.26 Evolución de las defunciones por comunidades autónomas y grupos de edad. Desde 1990
4.3.1.27 Evolución de la Tasa Bruta de Mortalidad por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990
4.3.1.28 Evolución de la Tasa Bruta de Mortalidad por comunidades autónomas y grupos de edad. Desde 1990
4.3.1.29 Evolución de las defunciones de menores de 1 año por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.30 Evolución de la Tasa de Mortalidad Infantil por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.31 Evolución de la Tasa de Mortalidad Postneonatal por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.32 Evolución de la Tasa de Mortalidad Neonatal por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.33 Evolución de la Tasa de Mortalidad Perinatal por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.34 Evolución de la Tasa de Mortalidad Fetal Tardía por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.35 Evolución de la Esperanza de Vida al Nacer por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990
4.3.1.36 Evolución de la Esperanza de Vida a los 65 años por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990
4.3.1.37 Evolución del Crecimiento Vegetativo por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990
4.3.1.38 Evolución de la Tasa de Crecimiento Vegetativo por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.39 Evolución de los matrimonios entre personas de distinto sexo por comunidades autónomas, sexo y grupos de edad. Desde 1990
4.3.1.40 Evolución de los matrimonios entre hombres por grupos de edad y comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.41 Evolución de los matrimonios entre mujeres por grupos de edad y comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.42 Evolución de la Tasa Bruta de Nupcialidad por comunidades autónomas. Desde 1990
4.3.1.43 Evolución de la Tasa de Nupcialidad por comunidades autónomas y sexo. Desde 1990
4.3.1.44 Evolución de los divorcios entre personas de distinto sexo por comunidades autónomas, sexo y grupos de edad. Desde 1998
4.3.1.45 Evolución de las separaciones entre personas de distinto sexo por comunidades autónomas, sexo y grupos de edad. Desde 1998
4.3.1.46 Evolución de las nulidades matrimoniales entre personas de distinto sexo por comunidades autónomas, sexo y grupos de edad. Desde 1998
4.3.1.47 Evolución de las disoluciones matrimoniales entre personas de distinto sexo por comunidades autónomas, sexo y grupos de edad. Desde 1998

4.3.1.48 Evolución de la Tasa de Disoluciones Matrimoniales de personas de distinto sexo por comunidades autónomas y sexo. Desde 1998

4.3.2 Procesos formativos

4.3.2.01 Evolución del alumnado matriculado en enseñanzas no universitarias por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.2.02 Evolución del número de alumnos matriculados en Bachillerato por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.2.03 Evolución del número de alumnos matriculados en Formación Profesional por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.2.04 Evolución del número de alumnos matriculados en enseñanza universitaria por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.2.05 Evolución del número de becas por tipo de enseñanza por comunidades autónomas. Desde 1999

4.3.2.06 Evolución del número de becarios por tipo de enseñanza por comunidades autónomas. Desde 1996

4.3.2.07 Evolución del porcentaje de becarios sobre los alumnos matriculados por tipo de enseñanza por comunidades autónomas. Desde 1996

4.3.2.08 Evolución del importe de las becas por tipo de enseñanza por comunidades autónomas. Desde 1996

4.3.3 Salud

4.3.3.01 Evolución del número de médicos colegiados por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.02 Evolución del número de ayudantes técnicos sanitarios y diplomados universitarios en enfermería colegiados por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.03 Evolución del número de odontólogos y estomatólogos colegiados por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.04 Evolución del número de farmacéuticos colegiados por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.05 Evolución del número de veterinarios colegiados por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.06 Evolución del número de camas hospitalarias en funcionamiento por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.07 Evolución del número de equipos de alta tecnología por tipo por comunidades autónomas. Desde 1995

4.3.3.08 Evolución del número de equipos de alta tecnología por tipo por comunidades autónomas. Tasa por millón de habitantes. Desde 1995

4.3.3.09 Evolución de la estancia media en hospitales por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.10 Evolución del índice de rotación de los hospitales por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.11 Evolución del porcentaje de ocupación de los hospitales por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.12 Evolución de los índices de las técnicas de diagnóstico por comunidades autónomas. Desde 1995

4.3.3.13 Evolución del número de estancias causadas en los hospitales por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.14 Evolución de las oficinas de farmacia por comunidades autónomas. 2001

4.3.3.15 Evolución del consumo farmacéutico por habitante a precio de venta al público, IVA incluido por comunidades autónomas. 2001

4.3.3.16 Evolución de las defunciones según la causa de la muerte por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.3.17 Evolución de las defunciones según la causa de la muerte por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.4 Protección social

4.3.4.01 Evolución de los pensionistas por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.4.02 Evolución del importe medio mensual de las pensiones por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.4.03 Evolución de los beneficiarios de las pensiones no contributivas por comunidades autónomas. Desde 1992

4.3.4.04 Evolución de los beneficiarios de las pensiones asistenciales por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.4.05 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones sociales y económicas de la LISMI por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.4.06 Evolución del importe medio de las pensiones no contributivas por comunidades autónomas. Desde 1995

4.3.4.07 Evolución del importe medio de las prestaciones sociales y económicas de la LISMI por comunidades autónomas. Desde 1994

4.3.4.08 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones familiares por hijo a cargo por comunidades autónomas. Desde 1992

4.3.4.09 Evolución del importe total de las prestaciones familiares por hijo a cargo por comunidades autónomas. Desde 1992

4.3.4.10 Evolución de las medidas de protección a la infancia por tipo y comunidades autónomas. Desde 1996

4.3.4.11 Evolución de la tasa de incidencia de las medidas de protección a la infancia por tipo y comunidades autónomas. Desde 1996

4.3.4.12 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones por desempleo por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.4.13 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones por desempleo por comunidades autónomas. Tasa por 1.000 habitantes. Desde 1990

4.3.4.14 Evolución de la tasa bruta y de la tasa neta de cobertura de los beneficiarios de prestaciones por desempleo por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.5 Justicia y seguridad

4.3.5.01 Evolución de los delitos conocidos por comunidades autónomas. Desde 1994

4.3.5.02 Evolución del número de personas detenidas por comunidades autónomas. Desde 1994

4.3.5.03 Evolución del número de víctimas de la violencia doméstica por comunidades autónomas. Desde 1997

4.3.5.04 Evolución del número de asociaciones por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.5.05 Evolución de las quejas realizadas al Defensor del Pueblo por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.7 Turismo, ocio y tiempo libre

4.3.7.01 Evolución del número de bibliotecas por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.7.02 Evolución de los puntos de servicio de las bibliotecas por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.7.03 Evolución de los fondos de libros existentes en las bibliotecas por comunidades autónomas. Desde 1992

4.3.7.04 Evolución del número de salas de cine por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.7.05 Evolución del número de espectadores de cine por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.7.06 Evolución del número de viajeros españoles por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.7.07 Evolución del número de pernoctaciones de los viajeros españoles en establecimientos turísticos por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.7.08 Evolución del número medio de pernoctaciones por viajero español por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.7.09 Evolución de las cantidades jugadas por comunidades autónomas. Desde 1994

4.4 TERRITORIO

4.4.1 Transporte

4.4.1.01 Evolución de los kilómetros de autopistas y autovías y del total de la red de carreteras por comunidades autónomas. Desde 1990

4.4.1.02 Evolución del número de vehículos por comunidades autónomas. Desde 1992

4.4.2 Comunicaciones

4.4.2.01 Evolución de las líneas telefónicas en servicio por comunidades autónomas. Desde 1990

4.4.3 Urbanismo y vivienda

4.4.3.01 Evolución del precio medio de la vivienda nueva en las capitales de provincia por comunidades autónomas. Desde 1990

4.4.3.02 Evolución de las viviendas iniciadas por tipo por comunidades autónomas. Desde 1990

4.4.3.03 Evolución de las viviendas terminadas por tipo por comunidades autónomas. Desde 1990

4.4.3.04 Evolución de las viviendas hipotecadas por comunidades autónomas. Desde 1992

4.4.3.05 Evolución del importe de las hipotecas de las viviendas por comunidades autónomas. Desde 1992

4.4.3.06 Evolución del importe medio de las hipotecas de las viviendas por comunidades autónomas. Desde 1992

4.4.3.07 Evolución de la superficie de las viviendas rehabilitadas y construidas por comunidades autónomas. Desde 1997

4.4.3.08 Evolución de la licitación oficial en construcción por comunidades autónomas. Desde 1990

Provincias

5.1 ENTORNO FÍSICO

5.1.1 Superficie

5.1.1.01 Evolución de la superficie de las provincias. Kilómetros cuadrados. Desde 1990

5.3 EDUCACIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL

5.3.1 Procesos demográficos

5.3.1.01 Evolución de la población por provincias y sexo. Desde 1990

5.3.1.02 Evolución de la población por provincias y grupos de edad. Desde 1990

5.3.1.03 Evolución de la densidad de población por provincias. Habitantes por kilómetro cuadrado. Desde 1990

5.3.1.04 Evolución de la edad media de la población por provincias. Desde 1990

5.3.1.05 Evolución del Índice de Feminidad por provincias. En porcentaje. Desde 1990

5.3.1.06 Evolución del Índice de Infancia por provincias. En porcentaje. Desde 1990

5.3.1.07 Evolución del Índice de Juventud por provincias. En porcentaje. Desde 1990

5.3.1.08 Evolución del Índice de Vejez por provincias. En porcentaje. Desde 1990

5.3.1.09 Evolución del Índice de Sobreenvejecimiento por provincias. En porcentaje. Desde 1990

5.3.1.10 Evolución del Índice de Dependencia de los Niños por provincias. En porcentaje. Desde 1990

5.3.1.11 Evolución del Índice de Dependencia de los Mayores por provincias. En porcentaje. Desde 1990
5.3.1.12 Evolución del Índice de Dependencia de Niños y Mayores por provincias. En porcentaje. Desde 1990
5.3.1.13 Evolución del Índice de Estructura de la Población Potencialmente Activa por provincias. En porcentaje. Desde 1990
5.3.1.14 Evolución del Índice de Reemplazo de la Población Potencialmente Activa por provincias. En porcentaje. Desde 1990
5.3.1.15 Evolución de los nacimientos por provincias y sexo. Desde 1990
5.3.1.16 Evolución de la Tasa Bruta de Natalidad por provincias. Desde 1990
5.3.1.17 Evolución de la Tasa Bruta de Fecundidad por provincias. Desde 1990
5.3.1.18 Evolución de la Tasa de Maternidad por provincias. Desde 1990
5.3.1.19 Evolución de la Tasa Bruta de Reproducción por provincias. Desde 1990
5.3.1.20 Evolución del número medio de hijos por mujer por provincias. Desde 1990
5.3.1.21 Evolución de la Edad Media a la Maternidad por provincias. Desde 1990
5.3.1.22 Evolución de la Edad Media al Nacimiento del primer hijo por provincias. Desde 1990
5.3.1.23 Evolución de los nacimientos fuera del matrimonio por provincias. Desde 1990
5.3.1.24 Evolución del porcentaje de nacimientos fuera del matrimonio por provincias. En porcentaje. Desde 1990
5.3.1.25 Evolución de las defunciones por provincias y sexo. Desde 1990
5.3.1.26 Evolución de las defunciones por provincias y grupos de edad. Desde 1990
5.3.1.27 Evolución de la Tasa Bruta de Mortalidad por provincias y sexo. Desde 1990
5.3.1.28 Evolución de la Tasa Bruta de Mortalidad por provincias y grupos de edad. Desde 1990
5.3.1.29 Evolución de las defunciones de menores de 1 año por provincias. Desde 1990
5.3.1.30 Evolución de la Tasa de Mortalidad Infantil por provincias. Desde 1990
5.3.1.31 Evolución de la Tasa de Mortalidad Postneonatal por provincias. Desde 1990
5.3.1.32 Evolución de la Tasa de Mortalidad Neonatal por provincias. Desde 1990
5.3.1.33 Evolución de la Tasa de Mortalidad Perinatal por provincias. Desde 1990
5.3.1.34 Evolución de la Tasa de Mortalidad Fetal Tardía por provincias. Desde 1990
5.3.1.35 Evolución de la Esperanza de Vida al Nacer por provincias. Desde 1990
5.3.1.36 Evolución de la Esperanza de Vida a los 65 años por provincias. Desde 1990
5.3.1.37 Evolución del Crecimiento Vegetativo por provincias. Desde 1990
5.3.1.38 Evolución de la Tasa de Crecimiento Vegetativo por provincias. Desde 1990
5.3.1.39 Evolución de los matrimonios entre personas de distinto sexo por provincias, sexo y grupos de edad. Desde 1990
5.3.1.40 Evolución de los matrimonios entre hombres por provincias y grupos de edad. Desde 1990
5.3.1.41 Evolución de los matrimonios entre mujeres por provincias y grupos de edad. Desde 1990
5.3.1.42 Evolución de la Tasa Bruta de Nupcialidad por provincias. Desde 1990
5.3.1.43 Evolución de la Tasa de Nupcialidad por provincias y sexo. Desde 1990
5.3.1.44 Evolución de los divorcios de personas de distinto sexo por provincias, sexo y grupos de edad. Desde 1998
5.3.1.45 Evolución de las separaciones entre personas de distinto sexo por provincias, sexo y grupos de edad. Desde 1998
5.3.1.46 Evolución de las nulidades matrimoniales entre personas de distinto sexo por provincias, sexo y grupos de edad. Desde 1998
5.3.1.47 Evolución de las disoluciones matrimoniales entre personas de distinto sexo por provincias, sexo y grupos de edad. Desde 1998

En este contexto de crisis que lo invade todo, el consenso vuelve a aparecer no sólo como una virtud cívica, sino como una verdadera necesidad social. Afrontamos cambios y reformas trascendentales a nivel doméstico y europeo que exigirán superar visiones partidistas y recuperar un espíritu de pacto y de concordia no ajeno a nuestra historia.

Difícilmente se podrá encontrar en la opinión pública española otra dimensión de la vida económica, política o cultural en España que ofrezca un resultado tan favorable como el deporte gracias a sus éxitos en la alta competición. Desde una perspectiva sociológica, intentamos comprender y conocer con mayor rigor el sistema deportivo en toda su compleja y variada multidimensionalidad, así como los efectos que el avance de la globalización y la posmodernidad están teniendo en los comportamientos deportivos de la población y en el sistema deportivo como un todo.

El paro sigue marcando a fuego la experiencia española de la crisis. La sociedad contempla sumida en el miedo y la desesperanza el incremento incesante del número de desempleados. Las numerosas medidas laborales adoptadas no han conseguido taponar la sangría. Aunque pueda ser necesaria una nueva reforma, los resultados van a estar condicionados por la coyuntura económica y, por tanto, no se puede esperar una mejora rápida de las condiciones del mercado de trabajo.

Las universidades gozan, en general, de gran prestigio en las sociedades avanzadas de nuestros días, pero también se ven urgidas a cambiar. De los múltiples retos que afrontan, tres nos parecen especialmente relevantes y novedosos: la reforma de la oferta de enseñanzas, la incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación en el sistema universitario y la aportación de las universidades al sistema de ciencia y tecnología.

En anteriores crisis la solidaridad familiar ha sido el mayor recurso de resistencia de la población afectada por el desempleo y la quiebra de su patrimonio doméstico. De nuevo es interpelada a actuar como tal en la actual depresión financiera. Pero, ¿está la familia en las mismas condiciones de resistencia que en otras ocasiones del pasado? El desarrollo de la familia en nuestra sociedad, ¿genera las condiciones para que sea un factor crítico de resiliencia?

Los inmigrantes están sufriendo en mayor medida que el resto de la población los efectos de la crisis económica. Son especialmente vulnerables, pero hasta ahora el proyecto migratorio de la mayoría se mantiene. Es necesario superar la visión predominante en la sociedad española y en los poderes públicos sobre la inmigración, focalizada en las necesidades de nuestro mercado de trabajo y en su gestión: pasar de la integración de trabajadores a la integración de ciudadanos.

La estructura de clases sociales en España ha experimentado grandes cambios en los últimos quince años. Aumenta el peso de las clases directivas y profesionales, disminuye el de los trabajadores cualificados y se mantiene el de los no cualificados. En este proceso de modernización y profesionalización han tenido una gran influencia el incremento del nivel educativo y la masiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Por su parte, la llegada de un enorme flujo inmigratorio ha polarizado la distribución de clases.

9 788489 019386