19

INFORME ESPAÑA 2012

una interpretación de su realidad social



Fundación Encuentro

INFORME
ESPAÑA 2012

19

INFORME ESPAÑA 2012

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: 978-84-89019-39-3
ISSN: 1137-6228
Depósito Legal: M-39343-2012

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.

Equipo de dirección y edición

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:

Consideraciones Generales. **Joan Subirats**, Universidad Autónoma de Barcelona. • *Parte Segunda*. **Alberto Gómez Font**, Instituto Cervantes • *Capítulo I*. **César Camisón**, Universidad de Valencia. Colaboran: **Juan José de Lucio**, Servicio de Estudios del Consejo Superior de Cámaras de Comercio y **María Isabel Martínez**, Abay Analistas. • *Capítulo II*. **Xavier Martínez Celorrio** y **Antoni Marín Saldo**, Universidad de Barcelona. Colaboran: **Alejandro Tiana**, UNED y **Leire Salazar**, UNED • *Capítulo III*. **Ana Rico y Emma Blakey**, Instituto de Salud Carlos III • *Capítulo IV*. **Agustín Blanco,** Fundación Encuentro. Colaboran: **Antonio Chueca, Beatriz Manzanero** y **Teresa Herreros,** Fundación Encuentro • *Capítulo V*. **Andrés Monzón**, TRANSyT-Centro de Investigación del Transporte (UPM). Colabora: **Andrea Alonso**, TRANSyT-Centro de Investigación del Transporte (UPM).

Y las siguientes Instituciones: Instituto Nacional de Estadística • Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España

ÍNDICE

PARTE PRIMERA: CONSIDERACIONES GENERALES

1. ¿Crisis o cambio de época? XIII
2. Dinámicas de cambio en las esferas económica, laboral y social. Sus impactos en las políticas públicas XVII
3. El cambio tecnológico y el cambio de época. Crisis de intermediación y funcionamiento democrático XXIV
4. Representatividad, intermediación y política. La crisis de legitimidad XXXII
5. ¿Nuevos movimientos sociales o nuevas formas de acción y conexión? XL
6. El futuro de los partidos políticos y las instituciones. ¿Hacia la democracia de lo común? XLVI
7. Más allá del binomio Estado-mercado. El espacio de lo común L
8. Una refundación de la ciudadanía sobre otras bases LVIII

PARTE SEGUNDA: LA CORRUPCIÓN DEL LENGUAJE PÚBLICO

1. Introducción 3
2. Lenguaje para la paz, lenguaje para la guerra: la responsabilidad de los medios de comunicación 6
3. Eufemismos: la realidad enmascarada 15
4. Lenguaje, ideología y racismo 18
5. De la intolerancia al insulto, el sexismo y el lenguaje basura 28

PARTE TERCERA: CRECIMIENTO Y DESARROLLO

Capítulo I
LA EMPRESA Y EL EMPRENDEDOR COMO ACTORES CLAVE PARA LA SALIDA DE LA CRISIS 39

I. Tesis Interpretativas 41
1. Los retos pendientes de empresas y empresarios 41
2. Dudas sobre el papel de las pymes en la salida de la crisis 42
3. Un nuevo enfoque para las políticas de apoyo empresarial 44

II. Red de los Fenómenos 45
1. Introducción 45
2. El papel del empresario y de la empresa en la economía actual 47
3. Los retos de la competitividad internacional y la legitimidad social de la empresa española 68
4. La comprensión por parte de la empresa española de los retos del entorno 74
5. Valores y prácticas dominantes en la empresa española: situación actual y prospectiva 78
6. Ni todos los empresarios ni todas las empresas son iguales 86
7. El espíritu emprendedor en España 93

8. La situación de la pyme española ante la crisis: posición competitiva y su sostenibilidad internacional 111

PARTE CUARTA: EDUCACIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL

Capítulo II
EDUCACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL EN ESPAÑA 117

I. Tesis Interpretativas 119
1. Desigualdad, clases sociales y movilidad social 119
2. Un ascensor social impulsado por la educación ahora en riesgo 120

II. Red de los Fenómenos 122
1. Introducción 122
1.1 Definición, tipos y relevancia del análisis de la movilidad social 124
1.2 Esquema EGP de clases sociales 129
1.3 Matrices de movilidad social a partir del esquema EGP 131
2. Desigualdad, estratificación y movilidad social en España 134
2.1 Cambios y estabilidad de la desigualdad de clases 134
2.2 La movilidad social por cohortes de edad 145
3. Herencia, movilidad y fluidez social 150
3.1 Herencia y redistribución de las desigualdades de clase 150
3.2 La diversidad territorial de movilidad y fluidez social en España 155
4. Educación y movilidad social 160
4.1 Educación y movilidad social por cohortes de edad 160
4.2 La educación, ¿determina el destino social y la movilidad de clase? 163

Capítulo III
EL IMPACTO DE LA CRISIS EN SANIDAD: RECORTES ESTRUCTURALES ASIMÉTRICOS CON ALTOS COSTES DIFERIDOS 173

I. Tesis Interpretativas 175
1. La complejidad del impacto de la crisis en sanidad 175
2. Difícil justificación de los recortes asimétricos a colectivos vulnerables 175
3. Propuestas para el mantenimiento de nuestro modelo sanitario europeo 177

II. Red de los Fenómenos 179
1. Introducción 179
2. Marco conceptual y antecedentes 181
2.1 Antecedentes (1): determinantes sociales de la salud (DSS) 181
2.2 Antecedentes (2): modelos dinámicos de análisis de impacto 182
3. Marco analítico, objetivos, hipótesis y metodología 185
3.1 Marco analítico y objetivos de la investigación 185
3.2 Metodología e indicadores 186
3.3 Hipótesis de la investigación 186
4. Impacto inmediato de la crisis en sanidad 188
4.1 Más necesidades y utilización de servicios sensibles 188
4.2 ¿Más gasto a mayor necesidad? 192
4.3 Menos ingresos fiscales y más infrapresupuestación 194
5. La respuesta política en sanidad: España y la UE 195

5.1 La respuesta política en España: ¿de país europeo a "Estado unido"? 195
5.2 La respuesta social: opinión pública, profesionales y expertos 197
5.3 Recortes estructurales procíclicos en la UE 199
5.4 Inmigración y derechos asimétricos en la UE 200
6. Recortes estructurales asimétricos: el precedente de EE.UU. 202
6.1 Políticas migratorias y sanidad pública en EE.UU. (1987 y 1996) 202
6.2 Impacto diferido de recortes estructurales asimétricos: EE.UU. (1996-2012) 205
7. Inmigración y coste-efectividad en sanidad: la UE frente a EE.UU. 210
7.1 El *efecto llamada* en EE.UU. antes y después de las reformas 210
7.2 Enfoque caso-control: evolución del gasto y la mortalidad en EE.UU. y Reino Unido 211
7.3 Impacto diferido de los recortes en salud, desigualdad y empleo: UE y EE.UU. 211
8. Se cierra el círculo: impacto diferido potencial en España 216
8.1 Debilidades estructurales del SNS en España 217
8.2 Posibles costes diferidos en sanidad y salud 221
8.3 Impactos diferidos en la desigualdad y la democracia 223
9. Prioridades para prevenir secuelas permanentes en España 224
9.1 Colectivos prioritarios: cronicidad, discapacidad, maternidad e infancia 225
9.2 Políticas y sectores prioritarios 230
9.3 Política, investigación y democracia 232
10. La cadena se rompe por el eslabón más débil: resumen y conclusión 233

PARTE QUINTA: TERRITORIO

Capítulo IV
UNA SOCIEDAD HIPERCONECTADA 241

I. Tesis Interpretativas 243
1. Hiperconectados 243
2. Mucho más que un cambio tecnológico 244

II. Red de los Fenómenos 246
1. La era de la hiperconectividad 246
1.1 Conectados cada vez más tiempo 247
1.2 Aumentan las actividades que realizamos en la Red 250
1.3 El espacio, un condicionante cada vez menor 256
1.4 Infraestructuras de red y terminales 257
2. La economía digital 264
2.1 Los datos macroeconómicos 264
2.2 Evolución del comercio electrónico y transformación sectorial 267
3. Hacia una nueva sociedad 273
3.1 La vida en las pantallas 273
3.2 Educación y TIC: cambia el escenario 276
3.3 TIC, política y democracia 286
3.4 ¿Un nuevo individuo? ¿Una nueva sociedad? 286

Capítulo V
EL TRANSPORTE EN ESPAÑA 293

I. Tesis Interpretativas 295
1. Eficiencia y uso de capacidades: más por menos 295
2. Final del paradigma de la velocidad 296
3. Un *cambio de clima* para una nueva visión del transporte 297

II. Red de los Fenómenos 299
1. Desequilibrio modal frente a ineficiencia 299
1.1 Reparto modal terrestre y su evolución 299
1.2 La "necesaria" dotación de infraestructuras terrestres 304
2. Visión global de la movilidad 310
2.1 Evolución de la movilidad por modos de transporte 311
2.2 Disociar crecimiento económico y movilidad 316
3. Gasto público en redes de transporte y su evolución 318
3.1 Evolución del gasto público en transporte en España 320
3.2 Gasto público en ferrocarril. Objetivos y resultados 321
3.3 Gasto público en carreteras y viabilidad del sistema 324
4. En las ciudades, menos viajes al trabajo y más movilidad no obligada 333
4.1 Caracterización de la movilidad por motivos de viaje 333
4.2 Evolución de la movilidad urbana 335
5. Transporte y sociedad: una relación menos agresiva 341
5.1 Menos accidentes, pero sobre todo menos graves 341
5.2 Mejora ambiental acelerada por la crisis económica 344
5.3 El gasto en transporte en el presupuesto familiar 348

Índice de tablas y gráficos 351

Índice del Anexo Estadístico 359

Parte Primera

CONSIDERACIONES GENERALES

1. ¿Crisis o cambio de época?

Llevamos meses atrapados en lo que hemos denominado "la crisis". En España, y a pesar de numerosas señales que apuntaban a un cambio de ciclo, el inicio oficial de la fase de emergencia fue el 12 de mayo de 2010. En aquella fecha, el entonces presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, compareció ante el pleno de las Cortes para anunciar con tono grave y solemne un conjunto de medidas que iban a suponer una reducción de 15.000 millones de euros en los Presupuestos del Estado, que conllevaba recortes en prestaciones, la congelación de las pensiones y otras medidas de ahorro. Aquella comparecencia, calificada por la prensa de entonces como "dos minutos que cambiaron a España"[1], no fue más que el anticipo de los dos largos años que llevamos de continuos ajustes, recortes y dramáticas apelaciones a "necesidades históricas" y urgencias perentorias.

Las elecciones del 20 de noviembre de 2011, que supusieron un cambio total en la dirección política del país, tras la holgada mayoría absoluta obtenida por el Partido Popular, no modificaron la situación. El Gobierno presidido por Mariano Rajoy no ha hecho sino proseguir y aumentar drásticamente la tendencia restrictiva del gasto público, teniendo además que asumir con dinero público la fortísima crisis del sistema financiero español. Hoy, los españoles miran con resignación y creciente desafección hacia el sistema político, una sucesión continua de decisiones que afectan notablemente a sus condiciones de vida, y que son tomadas desde esferas, órganos y autoridades que no tienen nada que ver con la soberanía popular consagrada en la Constitución. Nuestras instituciones representativas las han ido asumiendo con el argumento de que no hay otra alternativa posible.

La excepcionalidad de todo ello encuentra su fundamento en la gravedad de la crisis y la promesa de que los sacrificios que se hacen encontrarán su recompensa una vez superada la coyuntura negativa. En estas reflexiones argumentaremos que los cambios no son coyunturales, sino estructurales, y que el diagnóstico de "crisis" no resulta apropiado si, como defenderemos,

---

[1] *El País*, 16 de mayo de 2010.

lo que estamos atravesando es un interregno entre la vieja y la nueva época. No se trata, por tanto, de "hacer lo mismo con menos", sino de repensar lo que hacíamos y cómo lo hacíamos.

Vivimos en pleno cambio de época. La discontinuidad sustancial de muchas de nuestras formas habituales de trabajar, convivir y relacionarnos así lo atestigua. Es algo más que una crisis pasajera. Nos han cambiado las pautas de trabajo y de vida. Nos comunicamos, informamos y actuamos cada vez más desde otras plataformas y medios. Las estructuras familiares se han visto profundamente sacudidas. Ha crecido la heterogeneidad de nuestros barrios y pueblos. Muchas de las cuestiones que nos afectan en la continuidad de nuestros trabajos, en el mantenimiento de nuestros salarios o en el nivel de nuestras hipotecas dependen de decisiones y situaciones que no sabemos a ciencia cierta a quién atribuir. El sistema político, con sus instituciones, sus representantes y todo un entramado de personas y grupos que lo pueblan, no parece ser capaz de asumir las responsabilidades de todo lo que acontece. Pero, a pesar de ello, prosigue con la misma lógica partidista y de permanencia-reemplazo en el poder como si nada hubiera cambiado.

En efecto, estamos en una sociedad y en una economía más abiertas, más interrelacionadas globalmente, con constantes interferencias a escala transestatal, y con nuevos mecanismos para intervenir e interactuar. Pero la política sigue siendo un coto cerrado para especialistas. Como si en las instituciones que dicen representar al pueblo se exhibiera un cartel con el lema de "acceso restringido". Y es en ese contexto cuando el debate sobre el futuro de la democracia recobra nuevos sentidos. La idea de una democracia limitada al puro mecanismo de selección de élites de gobierno, por importante que sea, choca con decisiones tomadas fuera de los mecanismos representativos, y no logra mantener la lógica inclusiva que prometía el ideal de justicia social y de igualdad que figura en su código genético. En un mundo en transformación, con notables interrogantes sobre la posibilidad de mantener el ritmo y el estilo de desarrollo, la democracia aparece como una promesa de política compartida, que permita debates abiertos, donde se construyan ideales y visiones también compartidos. Un espacio en el que todos y cada uno puedan intervenir. Si estamos cambiando de época, si no estamos atravesando una "crisis", convendría poder hablar de lo que quiere decir hoy ciudadanía, inclusión social, o de una concepción del desarrollo que permita una nueva relación con la naturaleza. En definitiva, discutir qué tipo de sociedad queremos.

Lo sucedido en los últimos meses y sus evidentes repercusiones en el escenario democrático (la creciente desafección política, el descrédito generalizado de los políticos, la pérdida de legitimidad de las instituciones representativas…) o el surgimiento de movimientos políticos de nuevo cuño, difícilmente encuadrables en las tipologías tradicionales de la acción colectiva (15M y todas sus secuelas) nos deberían hacer pensar que algo más de

fondo sucede en el funcionamiento de las democracias contemporáneas. Es indudable que detrás de ese conjunto de fenómenos existen vínculos más que significativos con el cambio tecnológico y comunicativo que supone Internet. Internet genera sacudidas en las viejas y nuevas plazas de la democracia. Internet permite abrir nuevas "plazas". Espacios que posibilitan que gentes de todas partes interactúen, se relacionen, compartan información, construyan criterios, se organicen para actuar e influir.

No podemos simplemente confundir Internet con un nuevo instrumento que nos permite hacer lo de siempre, pero de manera más cómoda o más rápida. Por decirlo así, no podemos asimilar Internet a un nuevo "martillo" que nos han regalado. Los partidos, las instituciones, pensaron que la Red era un nuevo martillo con el que seguir trabajando con los "clavos" de siempre, con las relaciones de poder de siempre. E Internet es otra forma de relacionarse y de vivir. Es otro "país". Con sus relaciones de poder y de explotación (pero distintas), con sus reglas de juego y de interacción (pero distintas), con sus leyes y delitos (pero distintos). Internet nos hace recuperar, a través de la capacidad de compartir y de movilizarse, el debate sobre lo común, más allá de la cada vez más confusa dicotomía entre mercado y Estado. Y en ese nuevo "país", en esa nueva realidad social que Internet sostiene y modifica, uno de los elementos que es cuestionado rápidamente son las funciones de intermediación y control.

La gente puede hacer directamente muchas cosas que antes tenía que hacer a través de instituciones, intermediarios y personas que vivían de saber qué puerta tocar y qué documento presentar. No parece exagerado afirmar que en muchos casos las instituciones, los partidos y muchas empresas, entidades e incluso profesiones han vivido de intermediar y controlar. La representación de ideales e intereses, o la capacidad de satisfacer lo que se consideraban "necesidades", fundamentaba su razón de ser. Y ahora, de golpe, han de repensar su papel en un nuevo escenario. Un escenario en el que son más prescindibles.

En el escenario político, las instituciones y los partidos no han estado hasta ahora a la altura de las transformaciones en las formas de vida y de relación social. Las expectativas de participación de la gente son ahora mayores, porque pueden ser más directas e inmediatas, y lo viven y experimentan cuando usan las redes sociales. Cada uno es más capaz de crear, de organizarse, de establecer sus propios espacios, incluso de construir su propio trabajo o de buscar financiación para sus ideas usando la Red. Y, en cambio, las instituciones, los partidos políticos, siguen respondiendo a pautas más propias del industrialismo de los siglos XIX y XX. Escenarios de clase en los que a cada lugar correspondía una persona, a cada persona su lugar y su función. Hoy todo es más fluido, igualmente injusto, pero cambian los parámetros, los espacios y las situaciones. Y, por lo tanto, las respuestas tradicionales empiezan a no servir.

En ese escenario, la política y, sobre todo, los partidos políticos, que la encarnan institucionalmente, van a tener crecientes dificultades para seguir ejerciendo las funciones que les encomiendan casi en régimen de monopolio la Constitución y las leyes. Los acontecimientos se suceden aquí y fuera de aquí. Muestran que a la gente le cuesta cada vez más encuadrarse en organizaciones cerradas, en mensajes forzosamente idénticos y desfilar tras pancartas colectivas. Proliferan mensajes más individuales, expresiones más específicas de un malestar general. Y, además, muestran ese malestar, esa incomodidad con lo que sucede de manera también personalizada. Les cuesta más aceptar la jerarquía como algo natural. Y buscan maneras diversas de expresarse, a través de mecanismos y formas más horizontales. Cuanta mayor formación, cuantos más medios de conexión social haya disponibles, menos aceptará la ciudadanía que sólo le quepa la función política de votar, de influir o presionar a los encargados de tomar las decisiones por nosotros (los *policy makers*). Habrá, y ya hay, más interés en poder ser "los que deciden cada día" (los *everyday makers*). Es decir, ser las personas que sufren y deciden cada día y no limitarse a asistir como espectadores a lo que las instituciones decidan hacer o deshacer, cada vez más aparentemente al margen de lo que a la gente le preocupa y le desasosiega.

La democracia sigue siendo el campo de batalla en el que dilucidar el futuro colectivo en momentos en que se abren profundos interrogantes sobre el mismo. Pero, un debate de ese calado, en momentos de cambio de época, no parece que pueda circunscribirse al estrecho marco de las instituciones políticas y del debate partidista. La envergadura de lo que está en juego obliga a plantear escenarios de debate y de decisión que incorporen a todos, y desde todos los ámbitos. Si entramos en otra época, si las formas de vida cambian, tenemos derecho a imaginar otra manera de hacer política. Situémonos, por lo tanto, en la posibilidad de avanzar hacia una democracia que se adapte a los nuevos escenarios, a las nuevas condiciones.

En estas páginas partimos de la necesidad de cambiar la política y las políticas. Y pretendemos hacerlo desde la defensa de la política como el mejor mecanismo que hemos encontrado para tratar de resolver de forma pacífica los conflictos de intereses y las dificultades crecientes para poder decidir sobre los problemas que el modelo de desarrollo emprendido genera. La forma de decidir de la política en democracia no se ha basado nunca en estrictos criterios de excelencia técnica o de racionalidad científica, sino en encontrar espacios de acuerdo y de viabilidad social que permitieran, si no resolver definitivamente los conflictos planteados, al menos acomodar intereses y trazar vías de consenso.

Lo que ocurre en estos momentos es que han cambiado muchos de los escenarios y de los criterios en que se había ido basando la política para poder tomar decisiones. Y esos cambios han provocado más dificultad tanto para definir los problemas a los que colectivamente nos enfrentamos como,

lógicamente, para poder tratar de resolverlos o mitigarlos. Los factores que contribuyen a ello son variados y su combinación ha ido aumentando la sensación de bloqueo o de laberinto cada vez que se abordan temas colectivos de especial relevancia. Ha cambiado el sustrato económico y laboral en el que nos movíamos. Están cambiando muy rápidamente las formas de vida. Y, sin embargo, la política sigue con sus anclajes institucionales y territoriales, que lastran notablemente su capacidad de reacción y de respuesta a esos cambios.

Partimos de la idea de que no habrá nueva política sin nuevos diagnósticos sobre lo que nos afecta a diario, en cada repliegue de lo que es nuestra cotidianeidad. Vivir, moverse, alimentarnos, reproducirnos, cuidar, mejorar…, son necesidades y querencias que cada uno tiene y que colectivamente nos obligan a plantearnos la mejor manera de resolverlas de manera positiva. Hay mucha gente que considera que este mundo, el mundo en el que vive, es profundamente injusto y que no tiene salida desde el punto de vista de su relación con la naturaleza. No está de acuerdo con las consecuencias de la forma de entender el desarrollo, la economía, la política o la convivencia social. Pero no acaba de querer cambiar de manera profunda las causas que motivan que todo ello suceda. Es evidente que los intereses y las situaciones de cada quien son diversas y, por tanto, la concepción sobre lo que se entiende en relación con cada una de esas necesidades de cambio no es unitaria ni pacífica.

Ése es el reto de vivir en un mundo cada vez más parecido y al mismo tiempo más diversificado. Necesitamos repensar la política y la forma de llevarla a cabo para conseguir que lo que nos una sea superior a lo que nos separe. Avanzando hacia una democracia que sea, que represente ese mundo común. Y ahí es donde nos tropezamos con una democracia representativa e institucionalizada, capturada en gran medida por las élites mercantil-financieras, que en estos momentos parece ser más impedimento que palanca de cambio.

Pero, ¿realmente han cambiado tanto las cosas como para que no nos sigan siendo útiles las políticas y las formas de resolver los conflictos que habíamos ido trabajosamente construyendo en Europa desde las graves crisis de la primera mitad del siglo XX? ¿Estamos realmente ante discontinuidades sustanciales? Incorporemos ahora algunos elementos de diagnóstico sobre el alcance de los cambios a que estamos sometidos.

2. Dinámicas de cambio en las esferas económica, laboral y social. Sus impactos en las políticas públicas

Los años setenta marcaron el inicio de una transición, aún no definitivamente resuelta, hacia paradigmas alternativos de regulación del conflicto social, respondiendo así a la crisis de los mecanismos tradicionales de desa-

rrollo económico y de ejercicio de las tareas de gobierno. En efecto, tras la segunda conflagración mundial del siglo XX, y en torno a los principios socialdemócratas y democristianos, se fue consolidando en Europa un equilibrio entre economía libre de mercado y políticas sociales de redistribución, todo ello enmarcado en formas de gobierno democráticas y de pacto entre fuerzas políticas y agentes sociales. Un Estado que aseguraba y garantizaba las transacciones financieras, los intercambios mercantiles y la protección del mercado interior en relación con la competencia externa, y unas fuerzas económicas que, operando básicamente en el mercado nacional, aceptaban una presión fiscal de carácter progresivo que permitía alimentar las políticas redistributivas y, de paso, reducir el conflicto de desigualdad que siempre genera una economía de mercado. A raíz de las presiones del capitalismo financiero en los años setenta (crisis fiscal, "huelga de capitales"...) y de los efectos de las crisis energéticas se presiona a los gobiernos para que reduzcan y redimensionen su capacidad de regulación y tasación sobre los flujos de capital. Es en ese contexto en el que se cuestiona la capacidad real que tienen los gobiernos para dirigir y controlar el cambio social (crisis de gobernabilidad), proponiendo a su vez el retorno al mercado (un mercado cada vez más globalizado) como la única forma plausible, eficiente y efectiva de regulación de las necesidades sociales.

La crisis de gobernabilidad a la cual hacemos referencia contenía una doble dimensión, afectando tanto a los fundamentos de la legitimidad democrática de los Estados, como a su capacidad para dar respuestas eficientes y eficaces a nuevas demandas y nuevos retos sociales. Coincidían, pues, diversos factores. Por un lado, una rápida transición de una economía productiva de base industrial a una economía con fuertes componentes financieros, aprovechando el rapidísimo cambio tecnológico y la pérdida de centralidad y de estabilidad del trabajo como componente central de estructuración social. Asimismo, a finales de siglo se va constatando un fuerte proceso de individualización y de reestructuración de los espacios de socialización como la familia. Todo esto provoca que las formas de articulación social (familia, trabajo, organizaciones políticas, sindicales, barrios y comunidades…) se debiliten y se vuelvan menos capaces de encauzar y gestionar los conflictos.

Tratemos de repasar los aspectos fundamentales de esos cambios y sus efectos en las políticas que habían estado pensadas para responder a otras situaciones y escenarios.

Sin duda, la enorme densidad y variedad de los cambios acaecidos en apenas tres décadas, y sus extraordinarios efectos sobre los momentos que vivimos, nos obligan a seleccionar algunos aspectos especialmente significativos que, desde nuestro punto de vista, expresan mejor las transformaciones que se han ido sucediendo, y sus efectos en la vida cotidiana. Como ya se ha avanzado, nuestra hipótesis es que sin ponernos mínimamente de acuerdo sobre cuáles son los elementos de cambio y cómo éstos afectan a nuestras

vidas, nuestras formas de relacionarnos, de afrontar las desigualdades, los cambios en la educación o en el trabajo, difícilmente podremos afrontar la renovación de la política y de las políticas públicas que entendemos como necesarias, y comprender cuál es el sentido actual de democracia.

Así, optamos por centrar nuestro análisis en los temas vinculados a la vida de las personas, los que precisamente estuvieron en la base de las políticas de bienestar, y sus efectos en la lucha contra las desigualdades. Trabajo, comunidad, familia, lazos, vínculos…, son temas que siempre han estado presentes en las preocupaciones de las personas. Las luchas contra la desigualdad de los siglos XIX y XX marcaron los conflictos sociales y la agenda política durante muchos años. Y la solución encontrada tras la tremenda y sangrienta conflagración que supuso la Segunda Guerra Mundial, en parte como continuidad a las recetas de Franklin D. Roosevelt para salir de la crisis del *New Deal*, marcaron la segunda mitad del siglo XX y supusieron para muchos el punto álgido de una forma civilizada de convivir en Europa occidental. A eso le llamamos Estado de bienestar. Precisamente, las dificultades y dudas que plantea mantener y reforzar esa lógica de bienestar colectivo, de redistribución como respuesta a las desigualdades, es lo que ahora inquieta y preocupa.

No hay duda de que estamos viviendo cambios muy profundos en los aspectos fundamentales que asentaron las sociedades industriales avanzadas del siglo XX. Y ello es así, tanto desde el punto de vista productivo y tecnológico como desde el punto de vista de estructura y composición social. Somos ya plenamente conscientes de que la mundialización económica, construida sobre la base de la revolución en los sistemas de información, ha permitido avanzar hacia un mercado mundial, en el que las distancias cuentan menos, y donde el aprovechamiento de los costes diferenciales a escala planetaria ha desarticulado empresas y plantas de producción. A la hora de buscar beneficio, en el mercado predomina la lógica financiera por encima de la directamente productiva. El mercado financiero parece haberse autonomizado del campo productivo o material, y está basado cada vez más en operaciones de ingeniería financiera, en muchos casos generadas por algoritmos que gestionan las máquinas conocidas como *high frequency trading*. Palabras como flexibilización, adaptabilidad o movilidad han reemplazado a especialización, estabilidad o continuidad.

La sociedad del conocimiento busca el valor diferencial, la fuente del beneficio y de la productividad en el capital intelectual frente a las lógicas anteriores centradas en el capital físico y humano. Y, al mismo tiempo, el trabajo como factor vital estructurante pierde peso. Ya nadie piensa seriamente en un trabajo como algo vinculado a una trayectoria vital. Y, de manera contradictoria, sólo consideramos trabajo un conjunto de labores que van precarizándose y que tienden a reducirse y a fracturarse cada día que pasa, mientras que otras muchas cosas que hacemos, socialmente útiles,

las seguimos considerando como no trabajo. En definitiva, el capital se ha hecho global y permanentemente movilizable y movilizado, mientras el trabajo sólo es local y cada vez es menos permanente, más condicionado por la volatilidad del espacio productivo.

Por otra parte, nos habíamos acostumbrado a estructuras sociales relativamente estables y previsibles. En poco tiempo, hemos asistido a la rápida conversión de una sociedad estratificada en una realidad social en la que encontramos una significativa multiplicidad de los ejes de desigualdad y de conflicto. Si antes las situaciones carenciales y problemáticas se concentraban en sectores sociales que disponían de mucha experiencia histórica acumulada al respecto, y que habían ido sabiendo desarrollar respuestas más o menos institucionalizadas, ahora el riesgo se ha democratizado, castigando más severamente a los de siempre, pero golpeando también a nuevas capas y personas. No hay duda de que se dan nuevas posibilidades de ascenso y movilidad social que antes eran mucho más episódicas. Pero, por otro lado, encontramos también nuevos e inéditos espacios de pobreza y de dificultad en el sobrevivir diario. Frente a la anterior estructura social de grandes agregados y de importantes continuidades, hoy existe un mosaico cada vez más irregular y fragmentado de situaciones de pobreza, de riqueza, de fracaso y de éxito. Y esa mayor heterogeneidad, esa mayor individualización de los itinerarios vitales, genera sin duda muchas más incertidumbres y menos agregación de intereses, más fragmentación de proyectos y estrategias. No es, pues, extraño que ello conduzca a un mayor grado de complejidad a la hora de buscar soluciones que contenten, si no a todos, a una mayoría más o menos consistente.

Las familias, obviamente, no quedan al margen de estos cambios, y se resienten. El ámbito de convivencia primaria no presenta ya el mismo esquema que tenía en la época industrial. Los hombres trabajaban fuera del hogar, mientras las mujeres asumían sus responsabilidades reproductoras, cuidando del marido, los hijos y los ancianos. Las mujeres no precisaban formación específica y eran dependientes económica y socialmente. El escenario ha ido progresivamente cambiando y hoy es muy distinto. Se ha alcanzado una más que notable equiparación formativa entre hombres y mujeres. La incorporación de las mujeres al mundo laboral ha aumentado sin cesar, a pesar de las evidentes discriminaciones que se mantienen. Pero, aunque estas transformaciones resultan muy positivas para devolver a las mujeres toda su dignidad personal, lo cierto es que los roles en el seno del hogar apenas se han modificado. Crecen las tensiones por la doble jornada laboral de las mujeres, se incrementan las separaciones y aumentan también las familias en las que sólo la mujer cuida de los hijos. Y se provocan nuevas inestabilidades sociales, nuevos filones de exclusión, en los que la variable género resulta determinante.

No es ajeno a todo ello el muy positivo, pero también problemático, alargamiento de la esperanza de vida. Una expectativa de vida cada vez más amplia, que va dinamitando las pautas, servicios y políticas que fueron estableciéndose a partir de una edad considerada "mojón vital", que separaba la edad útil de la superflua, la edad productiva de la improductiva, la autonomía de la dependencia. Hoy, esas ideas preconcebidas –muy marcadas por la lógica productiva industrial–, tanto tiempo mantenidas, están saltando por los aires, lo que obliga a todos a reposicionar concepciones, políticas y conductas.

En este contexto institucional, las políticas públicas que fueron concretando la filosofía del Estado de bienestar se han ido volviendo poco operativas, poco capaces de incorporar las nuevas demandas y sensibilidades, o tienen una posición débil ante nuevos problemas, viéndose muchas veces incapaces de incorporar en su seno a las nuevas realidades laborales, precarias y discontinuas. Las políticas de bienestar se construyeron desde lógicas de respuesta a demandas que se presumían homogéneas y diferenciadas y se gestionaron de manera rígida y burocrática. Actualmente, por las razones apuntadas, son cada vez más heterogéneas, pero al mismo tiempo llenas de multiplicidad en su forma de presentarse, y sólo pueden ser abordadas desde formas de gestión flexibles y desburocratizadas.

Las fuentes de socialización y de seguridad para las personas más habitualmente consideradas han sido, y son, la familia, la comunidad o el entorno social donde se vive, la escuela, el trabajo y los vínculos que en el mismo se despliegan y la capacidad de protección social más o menos grande que cada Estado ha ido desarrollando a lo largo del tiempo. Hemos mencionado ya repetidamente los factores de cambio que en los últimos tiempos han incidido en cada uno de estos espacios o esferas de socialización y de seguridad: desde los cambios en las estructuras y los roles familiares hasta la creciente complejidad y heterogeneidad de los entornos sociales o la vertiginosa y continuada precarización del mundo laboral. Las instituciones públicas han ido viendo crecer su agenda de intervención y han aumentado y diversificado el alcance y los instrumentos de sus políticas públicas. Pero, aun así, el gran cambio de escenario ha puesto en entredicho las formas tradicionales, homogeneizadoras y segmentadas en que estas políticas operan.

En un escenario de creciente individualización, donde los espacios y esferas de socialización son más frágiles y discontinuos, las políticas tradicionales tienen más dificultades para ser efectivas, puesto que su especialización y segmentación (en políticas sectoriales como salud, educación, vivienda, trabajo, servicios sociales...) anteriormente se compensaba con la capacidad de articulación que ofrecía el trabajo, el entorno social o la familia.

La combinación de este conjunto de cambios y de factores ha vuelto a poner de relieve la importancia de operar de manera simultánea en todos aquellos aspectos que puedan favorecer trayectorias vitales que aprovechen

mejor las nuevas oportunidades y la autonomía conquistada, y que al mismo tiempo tengan en cuenta las desigualdades de origen y de posibilidades de unas personas en relación con las otras.

Todo apunta a que haría falta saber dar respuesta de manera diversificada y personalizada a situaciones que casi siempre se resisten a ser abordadas desde lógicas de estandarización (que son las más habituales en las Administraciones Públicas). De esta manera, convendría ir adaptando los dispositivos de intervención más en clave de acompañamiento vital que no a través de la multiplicación y diversificación de prestaciones o de las ayudas puntuales o continuadas. Pero, la crisis de fiscalidad a la que están sometidas las Administraciones Públicas, que no parece precisamente coyuntural, no permite albergar esperanzas sobre una futura recomposición de las políticas de bienestar en la línea aquí indicada.

Una lógica de cambio en las políticas sociales como la que aquí apuntamos debería conducir a pensar las políticas de apoyo a las familias de tal manera que combinasen recursos diversificados (dinero, tiempo, apoyo personal...). Por lo tanto, haría falta ir superando las estrecheces de perspectiva y las rigideces organizativas que la actual estructuración administrativa genera. Es evidente que, si se trabajase en una lógica de ciclo vital y de apoyo integral a las familias, sería necesario avanzar en la organización de las políticas en clave intersectorial, evitando que fuese uno de los sectores (sanidad, servicios sociales...) el que acabase coordinando a los demás. Se debería ir generando un espacio de intersectorialidad que fuese lo más cercano posible a las personas y colectivos afectados. La esfera local parece la más adecuada para facilitar una atención personalizada y una mejor eficacia, y así de hecho funciona en los países del norte de Europa. Pero, no es tan sencillo, ya que partimos de una gran fragmentación del mapa local. Además, los gobiernos locales están saliendo muy debilitados tras el derrumbe del mercado inmobiliario, una vía que suplió durante bastantes años la endémica falta de recursos de la esfera municipal.

Hay que considerar que, junto a los elementos que tradicionalmente han preocupado y siguen preocupando a las personas –como son la salud, no poder valerse por sí mismos y de manera autónoma, los peligros de quedarse sin trabajo o los riesgos asociados a la vejez–, los nuevos tiempos incorporan nuevas vulnerabilidades y riesgos. Estas vulnerabilidades y riesgos se asocian a las dificultades de combinar procesos de cuidado, atención y formación a las familias con los ritmos e incertidumbres del mundo del trabajo hoy en día, sin olvidar que todo ello se relaciona con los grandes cambios producidos en los roles de hombre y mujer, en el papel de la formación a lo largo de la vida y con el significativo alargamiento de las expectativas de vida.

En definitiva, este breve repaso a las transformaciones sociales apunta a la perentoria necesidad de modificar la perspectiva sobre la que se construyeron las políticas públicas, incorporando un enfoque no sólo individual,

sino también familiar y comunitario, buscando al mismo tiempo lógicas más de acompañamiento vital que de intervención puntual, reorganizando los mecanismos de provisión de servicios para hacerlos más intersectoriales y más próximos a las personas. En definitiva, pensando más en cómo abordar los diferentes aspectos y momentos de la vida de las personas que en las lógicas sectorializadas y especializadas que caracterizan las políticas públicas actualmente. Pero no parece que esto sea posible sin modificar muy notablemente los equilibrios entre poderes públicos, esfera social y familiar y sector mercantil. Las políticas públicas se construyeron sobre parámetros de monopolio de los poderes públicos, generando una lógica delegativa de la esfera social y familiar, desarticulando en muchos casos las redes mutualistas y comunitarias anteriormente existentes. Las dificultades para mantener esas políticas tal como fueron concebidas pone en peligro la cohesión social y las capacidades de atenuar desequilibrios, desigualdades y conflictos.

Nos enfrentamos, pues, no sólo a una crisis económica, sino también a profundos cambios en los procesos productivos, en los espacios sociales y familiares. Aumenta la invidualización y la diversificación de intereses y perspectivas. Las políticas públicas deberían saber responder a esos nuevos retos, incorporando a los procesos decisionales y a los mecanismos de gestión y provisión de servicios a los actores, colectivos y personas involucradas en los mismos. Y debe hacerse desde la proximidad, buscando la atención a la diversidad y la capacidad de mantener la cohesión social. Necesitaríamos políticas más compartidas y más estratégicas, no para salir coyunturalmente de la "crisis", sino para mejorar nuestra capacidad de adaptación a una nueva época.

La inmigración, en este contexto, ha significado un importante factor de aceleración de la heterogeneidad social, modificando de manera drástica muchas de nuestras ciudades y pueblos. Si la movilidad social es un fenómeno que no se puede caracterizar como nuevo –y de hecho España fue durante décadas un país de emigrantes–, en estos últimos años la fuerza e intensidad de los flujos de inmigración ha sido espectacular en todo el mundo, y de manera muy especial en España. De hecho, en la última década sólo Estados Unidos supera a España en recepción de inmigrantes. Las dinámicas de regularización-irregularidad-regularización han ido sucediéndose, y ha faltado una verdadera política de inmigración, más allá de las regulaciones sobre acceso e intentos de gobernar los flujos. La distribución por el territorio ha sido muy irregular, pero en general se puede afirmar que han sido más las comunidades autónomas y sobre todo los ayuntamientos los que han tenido que asumir las medidas de integración y acomodación de los inmigrantes, que han rejuvenecido pirámides de edad, han aceptado tareas y trabajos que pocos españoles querían cubrir y, asimismo, han aumentado los problemas de precarización y exclusión mencionados.

Lo más significativo –desde el punto de vista que tratamos de exponer– es lo que supone la inmigración como factor de incremento de la heterogeneidad y diversidad social, y el reto que esto implica para unas políticas públicas que tienen problemas de adaptación a realidades cambiantes. Las tensiones entre incorporarlos a las prestaciones universales de servicios o focalizar su atención, o la competencia que suponen en los eslabones más frágiles en el acceso a servicios, se han ido incrementando en estos últimos tiempos, a medida que la crisis económica ha suscitado más y más inquietudes, algo que resulta preocupante por los efectos que puede tener en las dinámicas políticas y de convivencia social.

Resumiendo, a inicios del siglo XXI, la sociedad se ve atravesada por algunos grandes vectores de transformación:

— El paso de unas trayectorias individuales relativamente previsibles y seguras a un escenario en el que las perspectivas y recorridos vitales de las personas vienen dominados por las incertidumbres y la sensación de riesgo.

— El tránsito de una sociedad que podía ser explicada a partir de ejes de desigualdad esencialmente verticales (arriba-abajo) y materiales a una sociedad en la que se hacen más frágiles o se rompen los vínculos de integración social (dentro-fuera).

— El paso de una sociedad de clases a una sociedad atravesada por múltiples ejes de desigualdad y de diversificación social, generando mucha mayor complejidad en el diagnóstico y en la búsqueda de soluciones.

Llegados a este punto, hay que observar el impacto que ha tenido y sigue teniendo en todo ello, y de manera creciente, la irrupción de Internet, entendido no sólo como un nuevo instrumento de comunicación, sino como un nuevo espacio productivo, relacional y político.

3. El cambio tecnológico y el cambio de época. Crisis de intermediación y funcionamiento democrático

The Economist[2] publicó a principios de 2012 un artículo en el que hacía referencia a lo que se denominaba la "tercera revolución industrial". Si la primera fue la que surgió a finales del siglo XVIII-principios del siglo XIX, tras la irrupción de la máquina de vapor y la generación de la factoría como espacio productivo, y la segunda la que se consolidó tras la rápida incorporación de los procesos tayloristas, que implicaron la producción en línea y la difusión del fordismo como estructura productiva de masas, la tercera sería la que está emergiendo tras la incorporación de Internet y la tecnología digital a los es-

[2] Véase http://www.economist.com/node/21553017 (21-4-2012).

pacios productivos. Cada proceso de transformación tecnológica coincidió e interactuó con procesos de cambio profundo en las estructuras sociales y de gobierno. La primera revolución industrial impulsó y se vio rodeada de los grandes cambios que hicieron tambalearse y caer a los Estados absolutos, liberalizando las estructuras gubernamentales y poniendo las bases de la sociedad contemporánea de clases. La revolución fordista supuso que grandes masas de la población pudieron acceder a bienes de consumo hasta entonces sólo al alcance de unos pocos, y en el terreno político implicó la democratización de las estructuras de gobierno, con el surgimiento de los partidos políticos de masas, las organizaciones sindicales y la progresiva emergencia de derechos sociales. Precisamente, en la esfera de las Administraciones Públicas, esas transformaciones supusieron la estandarización de procesos, la continuidad de los servidores públicos y el afianzamiento de los sistemas burocráticos frente al tradicional clientelismo de los regímenes absolutistas y autoritarios.

Ahora está en marcha un nuevo cambio estructural de fondo en los procesos productivos. Si Internet ha impulsado al límite el mercado financiero global y la denominada lógica "casino" en los movimentos bursátiles, y en los de créditos y de divisas, lo que está emergiendo en este momento es su gran impacto en las lógicas y mecanismos productivos. La creciente capacidad y versatilidad de las impresoras de tres dimensiones, junto con la mayor disponibilidad en el acceso a las bases digitales necesarias, fruto de los avances en código abierto y del trabajo compartido, hacen suponer –como adelantaba el semanario económico británico ya mencionado– que estamos a las puertas de un profundo proceso de reestructuración productiva. Este cambio implicará una gran descentralización y autonomía en todo aquello que hasta ahora exigía la existencia de estructuras de intermediación tan significativas como las grandes empresas de producción y transformación. Hasta ahora se ha producido un proceso de deslocalización de los países tradicionalmente industrializados hacia otros emergentes, aprovechando las mejoras en la automatización de procesos y la reducción de los costes de transporte. A lo que asistimos actualmente es a la liquidación de la necesidad de contar con esas estructuras fordistas.

Pero estas transformaciones no afectan lógicamente sólo a los espacios más específicamente productivos, sino también a cualquier otro ámbito o esfera que se asiente sobre la lógica de la intermediación. Internet permite y facilita enormemente poder hacer y acceder directamente a bienes y servicios que antes exigían el paso obligatorio por un espacio que agrupaba recursos, los procesaba-ordenaba-almacenaba y los facilitaba a los usuarios: agencias de viaje, bibliotecas, periódicos, editoriales, universidades, partidos políticos o sindicatos. Es evidente que la esfera política no está quedando al margen de esos cambios, y esto empieza a notarse de manera clara.

En los últimos años, el cambio más evidente se ha producido en los mecanismos de comunicación e información. Es sabido que los medios de

comunicación influyen muy significativamente en las pautas de conformación de la opinión pública y en los procesos de construcción de legitimidad política. Son innumerables los trabajos realizados al respecto sobre prensa y política, como son constantes las referencias al uso que hicieron Roosevelt o Goebbels de la radio, o sobre la revolución que significó la aparición de la televisión en el debate político, con el clásico ejemplo del debate Nixon-Kennedy. ¿Qué se puede decir de lo que está ya implicando Internet y sus tremendos impactos y modificaciones en las relaciones sociales de todo tipo? Estamos en plena eclosión del tema y hemos ido observando y sintiendo la creciente significación del cambio, desde la campaña de Obama, la reacción ante los atentados en Madrid del 11 de marzo de 2004 y los intentos de manipulación del Gobierno, o las nuevas formas de socialización y movilización política de Facebook o de Twitter con ejemplos recientes en el norte de África ("Primavera Árabe"), en España (15M), Estados Unidos (Occupy Wall Street) o México ("Yo soy 132").

Lo que empezó siendo visto como un mero instrumento de comunicación, más rápida, ágil y universal, se ha ido convirtiendo en la base tecnológica de una gran transformación social, productiva y también política. Como en ocasiones anteriores a las que ya hemos hecho referencia, se han mezclado cambios culturales con mejoras en los procesos educativos a escala global y con la aparición y difusión de una tecnología de gran impacto, que modifica procesos y espacios de intermediación. Todo esto implica cambios en las estructuras de poder. Y, lógicamente, alteraciones en el sistema de élites.

Vamos a centrar nuestra atención en las derivadas políticas de todo ello, partiendo de la idea de que no creemos que se pueda hablar seriamente de renovación de la política en este inicio de siglo sin referirnos a Internet y sus efectos en la gobernanza colectiva.

3.1 Internet y el funcionamiento de la democracia y de sus políticas

Es indudable que nadie duda ya de la relevancia de las TIC en nuestras vidas. Hablábamos ya de ello en anteriores Informes de la Fundación Encuentro, y de manera especial en el del año 2010. Cada día que pasa estamos viendo más y más aplicaciones que modifican conductas o hábitos y cambian organizaciones. Pero seguimos quizás sin ser del todo conscientes de la transformación de fondo que implica todo ello. Decía Benjamin Barber, un experto en democracia, que la Modernidad puede ser definida políticamente por las instituciones democráticas, y social y culturalmente por la civilización de la tecnología. Pero, el debate que históricamente se ha ido dando en relación con estos dos componentes ha sido siempre muy vivo y con muchos aspectos polémicos. Los recelos sobre la tecnología han esta-

do siempre presentes. En cambio, otros pensadores han confiado siempre en la ciencia y en el cambio tecnológico como palanca de desarrollo y de mejor calidad de vida. Para simplificar ese interminable y muy actual debate, proponemos centrarnos en tres posibilidades (no forzosamente excluyentes) en relación con los efectos de Internet y de las TIC: pueden agravar los problemas que hoy presenta la democracia representativa; pueden ayudar a solucionar o superar esos problemas; o pueden crear problemas nuevos que las propias TIC ahora no sean capaces de resolver. Los más pesimistas consideran que estos cambios agravarán la deriva "virtualizadora" de la política que los medios de comunicación (radio, televisión) ya provocaron y que han ido convirtiendo –en opinión de muchos– a la política en algo casi virtual. En diversos Informes de la Fundación Encuentro nos hemos ocupado de ello. Pero, el temor es que esa deriva se vea sumamente reforzada en lo que puede ser la segunda generación de los medios de comunicación (redes electrónicas interactivas), conduciendo a dirigismos o populismos con mucha "política de comunicación", pero sin deliberación. Para completar ese escenario pesimista, se habla del gran control de todo tipo de datos que permite Internet y de las sofisticadas potencialidades de *marketing* político o de manipulación informativa que puede generar. De hecho, hay pruebas evidentes (en China, Siria, Cuba o Reino Unido, por poner sólo algunos ejemplos recientes) del constante intento de los gobiernos de cualquier signo político para controlar las redes sociales.

Los ciberoptimistas, en cambio, consideran que Internet y las TIC favorecen y potencian una mayor transparencia para la ciudadanía de las actividades gubernamentales, permitiendo un mejor y mayor control de las mismas. Por otro lado, parece evidente –como se ha ido viendo recientemente– que las nuevas formas de comunicación horizontal entre los ciudadanos, y su interacción con parlamentos y gobiernos, pueden llegar a equilibrar (o compensar al menos) el llamado "cuarto poder" (medios de comunicación), muy condicionado por las élites económicas y políticas, que han aprendido a utilizarlo para condicionar la agenda política y "formatear" las *issues* en cada momento. De hecho –se argumenta–, esos efectos democratizadores y de contrapeso de poder en relación con instituciones y élites acabarán siendo potentes palancas democratizadoras de un sistema político que ha tendido a la opacidad y a la profesionalidad excluyente.

Pero, respecto a lo que en este análisis nos interesa, hay que reconocer que aparentemente las formas de operar de Internet y de las TIC y las propias del sistema político no parecen ser demasiado coincidentes. La democracia, en su versión más convencional e institucional, nos ha acostumbrado a un escenario de deliberación, prudencia e interacción parsimoniosa, que conlleva habitualmente un gran derroche de tiempo. Todos somos conscientes de que, en cambio, la revolución tecnológica de Internet se caracteriza precisamente por la rapidez que imprime a todo con lo que entra en relación. No se trata, por tanto, de incorporar sin más las TIC en el

campo de las instituciones democráticas y a sus formas y reglas de proceder. Pero sería suicida para el sistema político no tratar de ver y evaluar cómo cambia las relaciones e interacciones sociales y políticas la presencia cada vez más invasiva de Internet en nuestras vidas.

Analizaremos cuál es la diferencia que efectivamente genera el uso de las TIC en aquellos aspectos que pueden considerarse problemas o insuficiencias de los sistemas democráticos para buscar conexiones útiles entre ambos mundos desde posiciones no exentas de normativismo, ya que nos interesa aquello que refuerce la democracia, el escenario de lo común, y que amplíe los espacios de participación cívica. Además, nuestras reflexiones deben incorporar las especificidades del contexto europeo de democracias parlamentarias, con partidos políticos relativamente bien organizados, notablemente centralizados y con una fuerte presencia en la intermediación de intereses, que cuentan asimismo con administraciones bien establecidas y notablemente jerarquizadas.

En definitiva, hay que preguntarse –como ya se hacía en anteriores Informes– si las posibilidades de utilización de Internet y de las TIC en el debate sobre el futuro de la democracia se abordan desde una lógica estricta de mejora de lo que ya funciona, la democracia representativa en su sentido más convencional, o si se puede avanzar hacia formas más abiertas, que nos acerquen al viejo ideal de la democracia directa, tratando de imaginar así nuevas formas de articulación y gobernación colectiva.

Realmente, ¿puede ser útil Internet en los procesos de innovación democrática? Un elemento clave sería dilucidar si Internet es simplemente un nuevo instrumento, una nueva herramienta, a disposición de los operadores políticos para seguir haciendo lo que hacían o significa una sacudida, un cambio importante, en la forma de hacer política. Desde nuestro punto de vista –y siguiendo una afortunada expresión de Mark Poster–, Internet no es un "martillo" nuevo que sirve para clavar más deprisa o con mayor comodidad los "clavos" de siempre. Esa visión reduce la revolución tecnológica y social que implica Internet a un mero cambio de instrumental operativo. Desde esa perspectiva, las relaciones de poder, las estructuras organizativas o las jerarquías e intermediaciones establecidas no variarían. En cambio, si entendemos que Internet modifica la forma de relacionarnos e interactuar, altera profundamente los procesos y posiciones de intermediación y genera vínculos y lazos mucho más directos y horizontales a menores costes, coincidiremos en que estamos ante un cambio en profundidad de nuestras sociedades. No forzosamente mejor, pero sí distinto. Desde este punto de vista, Internet expresa otro orden social, otro "país".

Tenemos ante nosotros algunas opciones significativas si se pretende ir más allá del mero cambio instrumental. De hecho, hasta ahora, cuando se habla de *e-democracy* o de *e-administration*, más bien lo que encontramos son versiones "martillo" de la aplicación de Internet a lo que ya se estaba

haciendo. Cuando se habla de *e-democracy*, lo que habitualmente observamos es el intento de mejorar, usando Internet, la *polity*, es decir, la forma concreta de operar el sistema o régimen político y las relaciones entre instituciones y ciudadanía. Y cuando se habla de *e-administration*, observamos el intento de aplicar las TIC al campo más específico de las *policies* (o sea, de las políticas) y, sobre todo, de su gestión. Lo que está en juego es el poder y querer explorar nuevas vías de toma de decisiones y pensar y gestionar políticas, de manera que la ciudadanía se incorpore más directamente, asumiendo el pluralismo que subyace en una concepción abierta de las responsabilidades colectivas y de los espacios públicos.

No se trata, evidentemente, de un debate estrictamente técnico o de estrategia en la forma de adaptar la política democrática a los nuevos tiempos. El problema no es si Internet y las TIC sirven más y mejor para una cosa o para otra. El problema clave es dilucidar si los cambios tecnológicos generan o al menos permiten cambios en la estructura de poder y si, de manera democrática, tratamos de explorar esas nuevas vías. ¿Sirven Internet y las TIC para que seamos más autónomos, más capaces de decidir sobre nuestros destinos? ¿Sirven para que se amplíen los recursos de los que hasta ahora eran más dependientes y tenían más riesgos de exclusión? Detrás de las opciones con las que se van moldeando Internet, las TIC y las estructuras políticas y administrativas, lo que hay son distintas concepciones políticas sobre qué es la democracia y los caminos que se deben seguir si se pretende reforzarla, profundizarla y acercarla a los ideales que inspiraron, hace ya tiempo, muchos años de luchas y de construcción de los derechos de ciudadanía.

En este sentido, por ejemplo, se entiende la significación que tiene la lucha por la neutralidad de la Red (para que no sea posible una nueva *enclosure* o "cercamiento" de apropiación mercantil) y, por tanto, el debate sobre si Internet deba ser considerado un elemento esencial y básico de lo común (como podría ser el agua, la cultura, la tierra, la salud o la educación).

Si se interpreta así, no se nos ocultará que en la base de muchas de las estrategias de incorporación de las TIC al funcionamiento actual del sistema político-administrativo laten perspectivas estrictamente "mejoristas", pero para nada transformadoras. En ese sentido, lo que observamos es que predominan las perspectivas que se sitúan en una lógica estrictamente técnica. Una lógica que busca renovar lo que ya funciona, sitúandose en el universo liberal-democrático, sin voluntad alguna de poner en cuestión la forma de operar de la democracia constitucional y parlamentaria, con sus mecanismos de participación centrados esencialmente en partidos políticos y elecciones.

Hay que reconocer que, hasta ahora, los mayores esfuerzos se han dedicado a mejorar los mecanismos de información a disposición de la ciudadanía. La hipótesis sería que, de esta manera, la gente podría ejercer de

manera más completa y eficaz sus posibilidades de elección y reforzar su posición cuando tienen que interactuar con las burocracias públicas. La mayor fuerza o capacidad de influencia de los ciudadanos no vendría tanto de su mayor capacidad de implicación o de dejar oír su voz en los procesos, como de su mayor capacidad de elegir, de optar, de cambiar de proveedor o de expresar con claridad sus preferencias. En la práctica, esto implica asumir que los servicios públicos son sólo eso, servicios, y que no tienen por qué conectarse con valores, con la lógica política que explica que sean precisamente "públicos" y no responsabilidad de las empresas mercantiles. Esa visión de la *e-administration* despolitiza el debate sobre la incorporación de Internet en los procesos de decisión y de servicio público.

En efecto, los valores que implícita o explícitamente rigen esos procesos de cambio y de uso de las TIC son los de economía, eficiencia y eficacia, que ya sirvieron para poner en marcha los procesos de modernización administrativa de los años ochenta y noventa (lo que se conoce como Nueva Gestión Pública o *New Public Management*). Aparentemente, estamos asistiendo a la transformación de muchas burocracias europeas en "infocracias". Pero, existen muchas y razonables dudas de hasta qué punto esos avances modifican la lógica jerárquica y dependiente de la ciudadanía respecto a las Administraciones Públicas emanadas y dependientes del Estado.

Parece claro que estamos hablando de procesos hasta cierto punto despolitizados, en los que no se cuestiona o se valora el porqué de los servicios o a quién van dirigidos, sino la mejor manera de prestarlos. No se trata tampoco de redefinir las políticas o de cuestionar el diseño de los procesos de puesta en práctica de las mismas. Podríamos preguntarnos si con esas nuevas formas que incorporan a las TIC en la prestación de servicios públicos se estaría realmente respondiendo a los problemas de déficit democrático y de "sociedad alejada" mencionados al inicio de estas reflexiones.

Por otro lado, lo cierto es que la incorporación masiva de las TIC y de Internet puede generar riesgos relacionados con las mayores capacidades de control de los poderes públicos y las grandes corporaciones, a partir del manejo de los cada vez más grandes volúmenes de información disponibles en la Red. Junto a ello, el creciente uso de videovigilancia, los nuevos programas de detección de personas sospechosas, etc., aunque pueden mejorar las prestaciones de las políticas de seguridad, plantean problemas de violación potencial de la privacidad no desdeñables. En definitiva, este tipo de vinculación entre procesos de innovación vía TIC, muy vinculados a las políticas y sus procesos de prestación de servicios, no cambiarían en absoluto las lógicas tecnocráticas y de "arriba-abajo" características de los sistemas democráticos consolidados en la segunda mitad del siglo XX. El uso de las TIC, más que reforzar la capacidad de presencia y de intervención de la ciudadanía en los asuntos colectivos, podría acabar reforzando la capacidad de control y de autoridad de las élites institucionales.

Desde una lógica mucho más política y no tanto administrativa y de gestión, Internet ha estado presente también en los intentos por parte de las instituciones representativas y de los partidos políticos de mejorar sus canales de comunicación con la ciudadanía. No se trataría en este caso de aumentar la eficacia en la prestación de servicios, o de facilitar los trámites, sino de reforzar directamente la legitimidad de las instituciones de gobierno. El objetivo sería evitar la sensación de desapego, reducir la percepción de distancia entre los que deciden y aquellos a los que dicen representar.

En este escenario, los intentos de aplicar las TIC en distintos ámbitos de las democracias parlamentarias se han ido sucediendo. Esas iniciativas se han concentrado en temas como la mejora tanto del funcionamiento interno de los parlamentos o de los ejecutivos y de las administraciones como de la información de la actividad parlamentaria y gubernamental hacia la ciudadanía o en facilitar y ampliar las posibilidades de interacción entre los parlamentos y los gobiernos con los ciudadanos. En Europa, los ejemplos son significativos, tanto en cada país como en las propias instituciones de la Unión Europea. En la relación entre partidos y electores también se han ido poniendo en práctica numerosas iniciativas de utilización de Internet encaminadas a mejorar los canales de información con los militantes y de incrementar el contacto y la adhesión con los simpatizantes y votantes. Al margen de la simple emisión de boletines electrónicos, de mensajes o de canales oficiales en Facebook o Twitter, se han puesto en práctica experiencias en los sistemas de selección de candidatos, de debate sobre alternativas de programa o *advocacy on line*, con presencia de grupos o personas que expresan sus intereses a través de la red.

Como ya se analizó en el *Informe España 2010*, los gobiernos y parlamentos han puesto en marcha diversas iniciativas dirigidas a usar las TIC para facilitar el acceso a la información institucional por parte del conjunto de la ciudadanía. Así, los ciudadanos pueden hacer llegar sus peticiones o quejas al Gobierno o, en el caso del Parlamento, propuestas de personas o grupos para que sean canalizadas por los grupos parlamentarios que así lo estimen conveniente. Sin embargo, los partidos políticos e instituciones que han empezado a usar las TIC, lo han hecho desde la lógica instrumental o de "martillo" antes mencionada, y sin una estrategia demasiado predeterminada. En general, el sentido de la información es unidireccional, e incluso cuando existe la posibilidad de la bidireccionalidad, el control del medio y la decisión sobre la oportunidad o no de tener en cuenta las opiniones ajenas recaen sobre el aparato del partido o la dirección de la institución.

La lógica dominante ha sido usar Internet y las TIC como un mecanismo que permita que el sistema de siempre se adapte mejor a lo que ocurre ahora. Pero sin que signifique un cambio de paradigma en el modo de funcionar que calificaríamos de distante y jerárquico. Las experiencias realizadas se han dirigido a relegitimar y reorientar a las instituciones po-

líticas y de gobierno, a través de métodos más sofisticados de gestión de la información, segmentación de públicos o *marketing* y comunicación política, pero sin que haya implicado cambios de fondo en las formas de hacer y de pensar de los actores políticos tradicionales. No se ha visto o no se ha querido ver que Internet y las TIC podían ensayar nuevas formas de ejercer y practicar la democracia.

En la práctica, ha preponderado una visión de mejora de la relación con los usuarios en el ámbito de las Administraciones, y una visión por parte de instituciones y partidos políticos en la que no se permitía ir más allá de la estricta lógica representativa ejercida por las élites políticas. No nos consta que se haya ido más allá en este tipo de experiencias.

Pero, ¿es posible pensar en otras alternativas? ¿Podemos pensar en una relación entre Internet y política que permita desplegar un potencial distinto? ¿Hace posible Internet imaginar escenarios de democracia más directa, con mayor implicación y participación de la ciudadanía en los asuntos colectivos? La primera respuesta debe ser depende. Depende de si lo que se busca es precisamente eso. Como ya hemos comentado, Internet no es la pregunta, pero sí puede ser una respuesta. Las dos estrategias que ahora analizaremos, de forma forzosamente esquemática, se relacionan con las TIC desde una concepción distinta a las hasta aquí planteadas. No se trataría de mejorar la relación y la comunicación entre élites representativas y ciudadanía. La preocupación no se centraría en la mejora de la capacidad de prestación o de elección de los consumidores-ciudadanos. Se pueden imaginar ahora otros escenarios, en los que precisamente lo que preocupe sea la calidad de la participación y la capacidad de implicación de los ciudadanos en los asuntos colectivos a nivel político tanto micro como macro. La perspectiva en la que queremos situarnos sería la de una ciudadanía activa, interesada en los asuntos colectivos, no sólo como vía necesaria para defender sus intereses, sino como forma de entender la democracia, una democracia de lo común, relacional y participativa. Pero, ¿es necesario repensar la democracia de la que disfrutamos? ¿No es algo meramente coyuntural la crisis de desafección y de alejamiento popular en relación con nuestras instituciones representativas?

4. Representatividad, intermediación y política. La crisis de legitimidad

En los últimos meses se ha ido extendiendo la idea de que las instituciones políticas de los Estados tienen crecientes dificultades, no ya para controlar, sino simplemente para responder o acomodarse a dinámicas económicas y financieras que les desbordan y condicionan por completo. La economía parece naturalizada, moviéndose al margen de cualquier capacidad de adecuación a las necesidades humanas. Y los efectos sobre la

vida de la gente son tremendos. Las expresiones más claras están en los orígenes y consecuencias del *boom* inmobiliario y del frenesí hipotecario de los "años felices" del nuevo siglo y también en la enloquecida explotación sin límites de los recursos naturales. Frente a todo ello, mientras los poderes públicos buscan obstinadamente salidas ortodoxas que satisfagan las exigencias de los mercados financieros, hasta el punto de modificar urgentemente las constituciones, mucha gente en España y en otros países se empieza a mostrar tremendamente molesta por la docilidad y servidumbre política. Son cada vez más conscientes de que no encontrarán respuestas a sus problemas en unas instituciones que son incapaces de contrarrestar la hegemonía de los mercados financieros globales. Y, por ello, exigen cambios en la manera de decidir, de ser representados, de organizar la vida en común. En el Barómetro de julio de 2012 del CIS, el porcentaje de españoles que declaraban tener intención de no votar por ninguno de los partidos políticos presentes hoy en el arco parlamentario era más alto que nunca. La abstención es la opción ampliamente mayoritaria y los dos grandes partidos políticos registraron mínimos históricos en su fidelidad de voto. En el Barómetro de Confianza Institucional de Metroscopia de junio de 2012, casi un 80% de los ciudadanos consideraba que, en conjunto, la clase política no está sabiendo estar a la altura de las circunstancias actuales ni dar la talla. Por tanto, no resulta extraño que la ciudadanía sitúe a los partidos políticos en la última posición de una tabla que comprende 35 instituciones o grupos sociales.

Todo indica que estamos pasando de un escenario en el que se entendía que el conflicto social podía encontrar respuesta en el sistema democrático a uno nuevo en el que se cree que no hay respuesta posible a los problemas que conlleva el cambio de época sin transformar y modificar también el propio sistema democrático. Teníamos un conflicto social sin respuesta en el ámbito político. Ahora tenemos un conflicto social y un conflicto político. Y surge por doquier la necesidad de repensar la vida y nuestras formas de desarrollo.

Se trata, por tanto, de entender qué quiere decir esa "sociedad alejada" de las instituciones de la que nos habla Michael Walter. Hay que tratar de repensar los lazos entre lo social, cada vez más individualizado y personalizado, y la esfera política, entendida como mecanismo delegativo de toma de decisiones en nombre de la comunidad, sin marginar asimismo el crucial y deteriorado nexo entre personas y naturaleza. Detenerse en las relaciones sociedad-poder político es, sin duda, un elemento clave para poder repensar la política y las políticas.

En la política, el factor delegación, la transferencia del poder de las personas, de la comunidad, a los políticos, a los representantes y detentadores del poder ha sido la piedra basal de la construcción de la legitimidad del poder en el Estado liberal. La lucha por la democratización del mismo puso

también un gran énfasis en ampliar la base del sufragio y en el acceso de representantes de las clases populares a las instituciones representativas. Si queremos repensar la política, debemos empezar por repensar esa lógica delegativa. Como bien afirma Ulrich Beck, "el ciudadano que quiere resolver los problemas que no han sabido ni prever ni evitar los especialistas, se los encuentra de nuevo entre sus manos. No tiene otra solución que mantener la delegación (a los políticos y especialistas), pero multiplicando esta vez los dispositivos para controlarlos y vigilarlos". El reciente caso de Islandia, la reacción de sus ciudadanos ante la expropiación de sus capacidades de decisión por parte de la alianza de políticos y financieros, y su posterior movilización para intervenir en los elementos fundacionales de una nueva Constitución, pueden ilustrarnos al respecto.

Dice Pierre Rosanvallon que la democracia se sustenta en dos creencias o convenciones muy significativas. Por un lado, la que considera que disponer de la mayoría por parte de la opción más votada implica automáticamente que esa opción expresa la voluntad general, cuando de hecho, la elección es básicamente un mecanismo técnico para seleccionar a los gobernantes. La otra convención o equívoco es que el triunfo mayoritario conseguido el día concreto de las elecciones y, por consiguiente, la legitimidad obtenida ese día, se traslada automáticamente a todo el tiempo que va a durar el mandato. El nivel de información de los ciudadanos, la rapidez con que se modifican las situaciones económicas, políticas o sociales en un mundo cada vez más interdependiente, la propia asimetría de recursos y posibilidades entre un sistema económico globalizado y una política territorializada, todo ello indica la dificultad para mantener inalterada durante todo el mandato la legitimidad conseguida el día de las elecciones. Sólo tenemos que pensar en lo sucedido en España en los pocos meses trascurridos entre las elecciones de noviembre de 2011 y la situación a finales del verano de 2012, con un Gobierno en mínimos de legitimidad, con apenas ocho meses de ejercicio de las labores gubernamentales.

Muchos teóricos de la democracia coinciden en que la fortaleza de un sistema democrático se mide por el grado de disenso o de inclusión de minorías discordantes con el sentir mayoritario que sea capaz de contener. Esto señala que el peso de la prueba sobre la calidad democrática no reside en la fuerza irresistible de la mayoría, sino en el respeto y el reconocimiento de las minorías. Unas minorías capaces de poner en cuestión, por ejemplo, los límites del desarrollo emprendido (ecologistas), las relaciones de explotación en el ámbito doméstico (feminismo), la ambición en mercantilizar y condicionar las nuevas tecnologías (movimiento de cultura libre) o la explotación del mundo animal (animalistas, veganos).

Ya se ha comentado que muchos de los parámetros en los que se inscribían las instituciones de la democracia representativa han cambiado sustancialmente. Las bases liberales de partida fueron modificándose (democratizándose) en una línea que permitió ir abriendo más oportuni-

dades de acceso a sectores y capas sociales que no estaban "inscritos" en las coordenadas de partida. Las instituciones políticas del liberalismo se fundamentaban en una relación subsidiaria respecto a las exigencias del orden económico liberal. Y en ese diseño, las posibilidades de participación política se circunscribían a aquellos considerados plenamente como ciudadanos, es decir, propietarios, cuyos umbrales de renta variaban en relación con las fuerzas políticas, más conservadoras, más liberales, que ocupaban alternativamente las instituciones políticas. La preocupación por la participación política no era un tema que estuviera situado en la agenda de debate de las instituciones. Era un tema extrainstitucional, planteado precisamente por aquellos que expresamente estaban excluidos de la vida política institucional. Hablar de democracia en esa época era referirse a un anhelo revolucionario y contradictorio con la lógica institucional imperante, básicamente porque hablar de democracia era hablar de igualdad.

La propia transformación del sistema económico estuvo acompañada, no sin tensiones y conflictos de todo tipo y dimensión, de la transformación democratizadora del sistema político. Se podría decir que en la Europa occidental, y tras el apabullante protagonismo del pueblo en los desenlaces de las grandes guerras, se consigue llegar a cotas desconocidas hasta entonces de democratización política y, no por casualidad, de participación social en los beneficios del crecimiento económico en forma de políticas sociales, iniciadas en los primeros años del siglo XX y consagradas a partir de 1945 en la forma de Estado de bienestar. Democratización y redistribución aparecen entonces conectadas gracias al mecanismo excepcional de regulación del orden mercantil que significaron las políticas fiscales, justificado por la voluntad política de garantizar una cierta forma de justicia social a los más débiles. Ese modelo, en el que coincidían ámbito territorial del Estado, población sujeta a su soberanía, sistema de producción de masas, mercado de intercambio económico y reglas que fijaban relaciones de todo tipo, desde una lógica de participación de la ciudadanía en su determinación, adquirió dimensiones de modelo canónico y aparentemente indiscutido.

En los últimos años se han producido muchos cambios que afectan a este modelo. Los principales parámetros socioeconómicos y culturales que sirvieron de base a la sociedad industrial están quedando atrás a marchas forzadas. Muchos de los instrumentos de análisis que ayudaron a entender las transformaciones del Estado liberal al Estado fordista y keynesiano de bienestar resultan ya claramente inservibles. Ha sido entonces cuando se ha descubierto que esa estructura de redistribución no se basaba en criterios compartidos de justicia social ni en un consenso sobre los derechos fundamentales, sino simplemente en la existencia o no de dinero público, una variable muy frágil en plena crisis de fiscalidad.

En efecto, estos cambios no han encontrado a los poderes públicos en su mejor momento. El mercado y el poder económico subyacente se han globalizado, mientras las instituciones políticas, y el poder que de ellas ema-

na, siguen en buena parte ancladas al territorio. Y es en ese territorio donde los problemas que generan la mundialización económica y los procesos de individualización se manifiestan diariamente. La fragmentación institucional aumenta: el Estado pierde peso "hacia arriba" (instituciones supraestatales), "hacia abajo" (procesos de descentralización, *devolution*, etc.) y hacia los lados (con un gran incremento de los partenariados público-privados, con gestión privada de servicios públicos y con una presencia cada vez mayor de organizaciones sin ánimo de lucro en el escenario público). Al mismo tiempo, se ha comprobado que la lógica jerárquica que ha caracterizado siempre al ejercicio del poder no sirve hoy para entender los procesos de decisión pública, basados cada vez más en lógicas de interdependencia, de capacidad de influencia, de poder relacional, y cada vez menos en el estatuto orgánico o en el ejercicio de la jerarquía formal. Hemos descubierto que el Estado ya no es la representación democrática de un conjunto de individuos, sino un simple actor más en el escenario social. Un actor más, y no el más fuerte, en la dinámica del mercado global. Un actor que está cada vez más condicionado y limitado en su capacidad de acción por la creciente colusión de sus políticas con los intereses privados.

En ese nuevo contexto hemos de situar el debate sobre los posibles déficits de la democracia representativa, relacionando cambios en el sistema político con cambios en las formas de vida, de desarrollo y de trabajo. Y esto no se acostumbra a hacer. Se discute de la salud de la democracia, de su vitalidad y capacidad para recoger el sentir popular, como si la democracia fuera algo ya adquirido o conseguido para siempre, algo indiscutido e indiscutible desde cualquier ámbito territorial o colectivo. Y más aún, como si todos entendieran lo mismo cuando hablan de democracia.

No es fácil adentrarse en el debate sobre la democracia y sus significados pasados, actuales y futuros, sin aclarar a qué nos estamos refiriendo. Tampoco es sencillo, dado lo mucho que se ha escrito y se sigue escribiendo sobre el tema. Aceptemos que deben existir unas reglas mínimas sobre las que fundamentar un ejercicio democrático, pero sabiendo que la existencia de esas reglas no implica que se consigan los fines que desde siempre han inspirado la lucha por la democratización de nuestras sociedades; es decir, la igualdad no sólo jurídica, sino también social y económica. Esa aspiración ha sido la razón de ser de los movimientos democráticos desde que, por retrotraernos a los orígenes, se alteraron las bases del Estado absolutista en la Inglaterra del siglo XVII con los *levellers* o los *diggers*, o más tarde con los "iguales" de Babeuf en la Francia de finales del siglo XVIII. Estos movimientos no se conformaban con el principio representativo como elemento constitutivo de los nuevos regímenes, sino que pretendían hacer realidad la aspiración igualitaria, la aspiración democrática.

Lo que ha ocurrido en los últimos años, el gran cambio de época al que asistimos, está provocando un vaciamiento creciente de nuestra ca-

pacidad de influir en la acción de gobierno. Y es así a pesar de que formalmente mantengamos más o menos intactos muchos de los elementos formales de nuestra condición de ciudadanos que viven y ejercen sus derechos en un Estado democrático. Con ese creciente desapoderamiento de la capacidad popular de influir y condicionar las decisiones se pierde buena parte de la legitimidad de una democracia que sólo mantiene abiertas las puertas de los ritos formales e institucionales. Según Albert Hirschman, un régimen democrático consigue legitimidad cuando sus decisiones emanan de una completa y abierta deliberación entre sus grupos, órganos y representantes. Pero eso es cada vez menos cierto para los ciudadanos y lo es cada vez más para entes, corporaciones y *lobbies* económicos que escapan de la lógica Estado-mercado-soberanía y aprovechan su nuevas capacidades de movilidad global. Los poderes públicos son cada vez menos capaces de condicionar la actividad económico-empresarial; en cambio, las corporaciones siguen influyendo y presionando a unas instituciones que no disponen de los mismos mecanismos para equilibrar ese juego de los que disponían antes. Y que tampoco parece que quieran o puedan reequilibrar la situación.

La propia evolución de los regímenes liberal-democráticos ha mantenido siempre fuera del sistema político a sectores sociales que no disponían de las mínimas capacidades y condiciones vitales para poder ejercer con plenitud su ciudadanía. Esa exclusión política se realizaba normativamente (asignando los ya mencionados umbrales de renta que convertían el sufragio y la vida política en cosa de unos cuantos, manipulando los distritos electorales, dejando fuera a los jóvenes, a las mujeres o a los que vagaban por el país buscando trabajo, prohibiendo la existencia de ciertos partidos políticos o dificultando su funcionamiento...) o por la vía de los hechos, despreocupándose de los que pudiendo hacerlo no usan sus derechos políticos, preocupados como están por temas más urgentes desde el punto de vista vital (como puede observarse viendo el mapa de la abstención en España y su alta correlación con los lugares con menos renta y menor nivel educativo).

Lo que está ocurriendo es que ese sector de excluidos políticos crece, porque aumentan las situaciones de exclusión social (que conlleva siempre procesos de reducción del ejercicio de ciudadanía) y la sensación de inutilidad del ejercicio democrático-institucional en esa "democracia de baja intensidad" a la que parecemos abocados. En efecto, se incrementa la conciencia sobre las limitaciones de las capacidades reales de gobierno de las instituciones en el nuevo escenario de mundialización económica y crece la sensación de que los actores político-institucionales están cada vez más encerrados en su universo autosuficiente y en su dependencia en relación con los intereses privados más poderosos. La reserva de legitimidad de la democracia se va agotando, justo cuando su aparente hegemonía como "único" sistema viable y aceptable de gobierno parece mayor que nunca.

Y es así porque ese conjunto de transformaciones y aludidos ha contribuido a que la democracia sea hoy una palabra, una expresión, un término que cada vez explica menos. El uso y abuso del vocablo, su aparente inatacabilidad, lo convierte en más redundante, en menos definitorio políticamente hablando. Los grandes organismos internacionales, las grandes potencias mundiales, cualquier Estado y cualquier actor político en cualquier lugar, utiliza el término y lo esgrime para justificar lo que se hace o para criticar lo que no se hace. Y lo cierto es que si tratamos de recuperar su sentido primigenio y complejo, la democracia y su pleno ejercicio no es precisamente algo que pueda asumirse por ese enorme y variopinto conjunto de actores e instituciones de manera pacífica y sin contradicciones.

Los actores institucionales, y con ellos los partidos políticos y las grandes organizaciones sindicales, cada vez más inextricablemente insertos en el tejido institucional-estatal, si bien detectan las señales de desconexión y de desafección de la ciudadanía, tratan de acomodarse a la nueva situación. Buscan, con mayor o menor énfasis, nuevas vías de supervivencia, en un juego que puede llegar a ser perverso con los medios de comunicación como gran receptáculo de interacción extra e intra institucional. Los movimientos sociales o bien van estrechando sus vínculos clientelares con la estructura institucional, o bien tratan de buscar alternativas que inmediatamente les alejan del juego político convencional. La ciudadanía aumenta su escepticismo-cinismo respecto a la actividad político-institucional. Se podría afirmar que simplemente se ha "descontado" la existencia del sistema de representación política como una carga más que ha de soportarse en sociedades donde vivir es cada vez más complejo. La relación con políticos e instituciones tiende a volverse más utilitaria, más de usar y tirar, con pocas esperanzas de influencia o de interacción "auténtica".

Pero, ante ese conjunto de problemas y constataciones, ¿cómo avanzar? Entendemos que la democracia sigue siendo la respuesta. Lo que deberíamos recobrar es nuestra capacidad de replantear la pregunta. La democracia no tiene por qué considerarse como un fin en sí misma. Lo que está en juego, lo que podría constituir la pregunta, sería: ¿cómo avanzamos hacia un mundo en el que los ideales de libertad e igualdad puedan cumplirse de manera más satisfactoria, incorporando la aceptación de la diversidad y una mejor integración entre individuo y naturaleza, como nuevos valores centrales, en un escenario que ya es irreversiblemente global? La respuesta sigue siendo: democracia. Una democracia que recupere el sentido transformador, igualitario y participativo que tenía hace años. Y que, por tanto, supere esa visión utilitaria, minimalista y encubridora muchas veces de profundas desigualdades y exclusiones que tiene ahora en numerosas partes del mundo. Una democracia como respuesta a los nuevos retos económicos, sociales y políticos a los que nos enfrentamos.

Hay que recordar que capitalismo y democracia no han sido nunca términos que convivieran con facilidad. La fuerza igualitaria de la demo-

cracia ha casado más bien mal con un sistema económico que considera la desigualdad como algo natural y con lo que hay que convivir de manera inevitable, ya que cualquier esfuerzo en sentido contrario es visto como distorsionador de las condiciones óptimas de funcionamiento del mercado. Mercado, Estado y las fórmulas hegemónicas de desarrollo son cada vez más incompatibles con una concepción democrática que defienda condiciones dignas para la comunidad, una democracia de lo común. Hemos de buscar fórmulas de desarrollo que no asuman como un dato que las personas estamos fuera de la naturaleza y que simplemente la vemos como un recurso. Hemos de superar la visión dicotómica de Estado-mercado, hoy más falaz que nunca, para buscar nuevos fundamentos comunitarios que superen la visión darwiniana que hace de la competencia, de la lucha y de la emulación entre las personas físicas y jurídicas la esencia de la realidad. Y para ello necesitamos actuar desde distintos ámbitos.

Por un lado, reforzar las fórmulas de economía social y de desarrollo holístico, buscando nuevas formas de generación de bienestar individual y colectivo. Hay que llevar el debate de la democratización a esferas que parecen hoy blindadas: qué se entiende por crecimiento, qué entendemos por desarrollo, quién define costes y beneficios, quién gana y quién pierde ante cada opción económica aparentemente objetiva y neutra. Por otro lado, se deben buscar fórmulas que regulen-arbitren-graven las transacciones económicas y financieras de carácter internacional que hoy siguen caminos y rutas que hacen extremadamente difícil a los gobiernos su supervisión –como se ha comprobado en la actual crisis financiera–, aun en el hipotético caso de que quisieran ejercer realmente ese control.

Por otro lado, explorar y potenciar formas de organización social que favorezcan la reconstrucción de vínculos, la articulación de sentidos colectivos de pertenencia respetuosos con la autonomía individual. En ese sentido, el reforzamiento de las aproximaciones y experiencias comunitarias en los procesos de formulación y puesta en práctica de políticas públicas es algo sin duda a seguir y consolidar. También, la articulación de entramados y plataformas que permitan vincular marcos locales de experimentación entre sí, permitiendo fertilizaciones cruzadas y reflexiones sobre las prácticas llevadas a cabo en distintos lugares. Hay que recuperar el sentido político y transformador de muchas experiencias sociales que parecen hoy simplemente "curiosas" o resistentes a la individualización dominante y entender que hay mucha "política" en lo que aparentemente se podría definir simplemente como "nuevas dinámicas sociales".

Desde un punto de vista más estrictamente político, lo primero es entender que la política no se acaba en las instituciones. En segundo lugar, asumir que hablar de política es referirnos a la capacidad de dar respuesta a problemas colectivos. Por tanto, parece importante avanzar en nuevas formas de participación colectiva y de innovación democrática que no se

desvinculen del cambio concreto de las condiciones de vida de la gente. No tiene demasiado sentido seguir hablando de democracia participativa, de nuevas formas de participación política, si nos limitamos a trabajar en el estrecho campo institucional o en cómo mejoramos los canales de relación-interacción entre instituciones político-representativas y sociedad. Esto exige superar el debate sobre la democracia participativa y su relación con la democracia representativa, como si sólo se tratara de complementar, mejorar, reforzar una (la representativa) a través de la nueva savia que aportara la otra (la participativa). Si hablamos de democracia de lo común, podemos estar marcando un punto de inflexión, tratando de unir innovación democrática y política con transformación económica y social. La igualdad de voto no resuelve ni la desigualdad económica, ni la desigualdad cognitiva ni la desigualdad de poder y de recursos de todo tipo de unos y otros.

Si hablamos de democracia de lo común, estamos señalando la necesidad de enfrentarnos a esas desigualdades desde un punto de vista global y transformador. Y, desde esa perspectiva, convendría analizar e impulsar nuevas experiencias y procesos participativos. ¿Qué papel desempeña en todo esto Internet? ¿Hasta qué punto puede constituir una posibilidad de mejora y de reforzamiento democrático?

5. ¿Nuevos movimientos sociales o nuevas formas de acción y conexión?

La política ha ido sufriendo los impactos de los cambios tecnológicos y sus estructuras de relación entre instituciones y ámbitos de decisión y el conjunto de la población han ido cambiando a medida que se modificaban los instrumentos y las dinámicas sociales que esos cambios tecnológicos generaban. Se han mencionado ya ejemplos al respecto que obligaron a cambiar formas de hacer o que propulsaron transformaciones en las organizaciones políticas y en los mecanismos de relación entre instituciones y ciudadanía. Todo ello, en plena sociedad industrial, en pleno proceso democratizador del Estado liberal, y con avances y retrocesos en el acceso social a esos medios. Hoy estamos dejando atrás la sociedad industrial tal como la conocimos, con sus pautas laborales y sus dinámicas económicas. Y el cambio tecnológico está impulsando con gran rapidez cambios en todas las esferas vitales. No podemos equivocarnos y confundir Internet y las TIC con nuevas versiones de los antiguos instrumentos de comunicación. Es otro escenario social.

Una de las características más significativas de las nuevas sociedades en las que Internet y las TIC ganan terreno y se desarrollan es la creciente aparición y existencia de espacios de autonomía y de redes relacionales nuevas, en las que florecen comunidades plurales, que hacen de su especifici-

dad o de sus micro o macro identidades su punto de referencia. La explosión de comunicación y de hiperconectividad que ha supuesto el afianzamiento de las TIC ha facilitado y facilita esa continua emergencia, y entendemos que permite una reconstrucción de la política desde parámetros distintos a los habituales.

Estamos asistiendo al surgimiento de una sociedad en la que la relación forma parte intrínseca de la comunicación, y no es un mero resultado de esta última o una especie de subproducto de la misma. Los dos elementos clave son la creciente subjetividad o individualización de los actores (que no forzosamente desemboca en el individualismo) y la enorme facilidad de comunicación que generan las TIC. En ese contexto se produce una gran demanda de autonomía (que va más allá del esquema libertad-control tradicional de la sociedad moderna), surgen mercados alternativos, aparecen nuevas redes y agregados sociales y emergen nuevas culturas que hacen de la diferencia su valor añadido. En la perspectiva tradicional (que recorre las estrategias anteriormente examinadas), las instituciones públicas parten de un concepto de libertad y de participación muy vinculado a la libertad y al ejercicio del voto, mientras el control se relaciona con el cumpliento de unas leyes emanadas de esa voluntad popular expresada con el mecanismo representativo. En el nuevo contexto social que estamos describiendo, la libertad se basa en una idea de intercambio que parte tanto de la autonomía de las partes como de la reciprocidad entre las mismas, mientras el control se confía a las propias reglas del intercambio asociativo.

En ese contexto, Internet y las TIC son los factores fundamentales con los que explicar esa nueva realidad, y, al mismo tiempo, constituyen el marco natural que permite su desarrollo, autonomía y sus constantes posibilidades de innovación y articulación. Gracias a las TIC es posible empezar a hablar de pluralismo reticular o de promoción o potenciación de la autonomía social capaz de generar singularidad, reciprocidad y comunidad, al margen de las medidas uniformizadoras y de los derechos abstractos de ciudadanía. Surge, en ese marco, una forma específica de ciudadanía social que encuentra sus propios valores en la urdimbre asociativa y cívica que se va tejiendo, más allá de una respuesta instrumental a problemas de sostenibilidad de las políticas de bienestar (que es como se ha tendido a ver a las ONGs muchas veces desde las insuficiencias actuales de los Estados en relación con las políticas de bienestar). Un mundo común, una ciudadanía comunitaria, territorializada o no, y que cuenta con las grandes potencialidades y ventajas de desarrollarse en el marco cada vez más consolidado de la sociedad de la comunicación.

La política, en ese escenario, se vuelve más difusa, adquiriendo características diferentes en cada ámbito, y no puede considerarse ya monopolio del Estado o coto cerrado de los organismos públicos. Las instituciones políticas no ocuparían ya el centro o el vértice de las condiciones

de ciudadanía, de bienestar. Por debajo y en su periferia se ha ido tejiendo esa urdimbre cívica, fundamentada en las lógicas y los bienes relacionales. Es precisamente este aspecto autonómo y relacional lo que caracterizaría ese nuevo tejido social. Esas mismas características son las que, al mismo tiempo, le dan ese carácter fragmentario, de multiplicación de grupos aislados, en el que puede resultar difícil articular o reconocer una "sociedad" como tal. En esa fragmentación, llena de potencialidades y de posibilidades, puede resultar difícil reconciliar pluralismo con justicia, diversidad con pertenencia o democracia con diferencia. Por otro lado, no se puede caer en un "ciberoptimismo" ingenuo. Conviene recordar que el peso de las organizaciones públicas y mercantiles en la Red es muy significativo y genera, y puede generar, nuevas jerarquías, controles y monopolios. A pesar de ello, lo cierto es que, a la sombra de las TIC, crece sin parar la realidad y el entramado cívico y asociativo, haciendo surgir nuevas comunidades reales o virtuales, desarrollando nuevas identidades, nuevos espacios o esferas públicos, incrementando la deliberación política y reforzando las nuevas autonomías sociales.

El movimiento del 15M en España, fenómenos anteriores en el norte de África, las movilizaciones de *Occupy* en distintas partes del mundo o el inesperado protagonismo del movimiento "Yo soy 132" en México, no pueden explicarse fuera de ese contexto. Es cierto que, si tomamos el caso del 15M, las bases de todo ello existían, y los nodos sobre los que se ha asentado la movilización estaban en parte establecidos. Pero sí ha sido inesperado y sorprendente el gran seguimiento que ha tenido por parte de personas que se han visto de golpe interpeladas y representadas por un conjunto de ciudadanos que expresaban su indignación y rechazo por lo que estaba ocurriendo. Y por lo poco que hacían los que se llamaban representantes políticos para defender sus derechos y condiciones vitales. De alguna manera, han coincidido la emergencia de un conjunto de redes que confluyen después de varias "movidas". Algunas algo alejadas en el tiempo, pero significativas, como las de la "alterglobalización". Otras más próximas temporalmente y más fundamentadas en las redes sociales, como las de "V de Vivienda" o las movilizaciones contra la "Ley Sinde". De esos mimbres surge la dinámica que se articula en torno a lo que fue la convocatoria del 15 de mayo de 2011, y que supo recoger y convocar a mucha gente que de manera individual, social y familiar habían llegado a un punto de saturación sobre su malestar y se sentían poco o nada representados por partidos políticos, sindicatos y demás canales altamente institucionalizados.

En efecto, uno de los eslóganes más repetidos durante las manifestaciones y concentraciones en distintas ciudades del 15M fue el de "no nos representan", dirigido a los políticos que ejercen su labor en nombre de todos. Ésa ha sido también una de las consignas más atacadas por parte de quienes acusan al 15M de ser un movimiento de corte populista y de impulsar la antipolítica. Pero la gente del 15M no inventó nada. La sensación de lejanía

entre políticos electos y ciudadanía era y es un lugar común cuando se habla de los problemas de la democracia –y lo hemos expresado aquí mismo de diversas maneras en páginas anteriores–. Recordemos al respecto que la idea original del sistema representativo es que las elecciones garanticen al máximo la cercanía entre los valores y los intereses de la ciudadanía y los perfiles políticos y las posiciones de los representantes. La base del poder y la legitimidad de los políticos electos está en su representatividad, y ésta deriva del proceso electoral.

La teoría política ha ido distinguiendo entre dos formas de representación. Por un lado, la representación-delegación, que hace referencia a la capacidad de llevar a cabo un mandato, es decir, la capacidad de actuar para conseguir ciertos objetivos. Los políticos nos representarían en la medida en que "transportan" nuestros valores, nuestras demandas, nuestros intereses. Y, por otro lado, lo que podríamos denominar la representación-fotografía, que se basaría en la capacidad de los representantes de encarnar lo más cercanamente posible al conjunto de los que pretenden representar. En ese sentido, la representación se basa en el parecido, en la capacidad de los políticos de parecerse a nosotros, a los que concretamente les votamos, en formas de vida, en maneras de pensar, en el tipo de problemas que nos preocupan. Las elecciones cubrirían ese doble objetivo de delegación y de parecido, y el grado de confianza que tendrían los políticos derivaría del nivel en que se logre cubrir esas expectativas.

Con el grito "no nos representan", el movimiento 15M advirtió a los políticos que ni se dedicaban a conseguir los objetivos que prometieron en sus campañas electorales y en sus programas ni se parecían a los ciudadanos en su forma de vivir, de hacer y de actuar. El ataque era pues doble: a la delegación (no hacen lo que dicen) y al parecido (no son como nosotros). En este sentido, el movimiento 15M no atacó a la democracia, sino que lo que reclamaba y sigue reclamando es precisamente un nuevo enraizamiento de la democracia en sus valores fundacionales. Lo que sustentaba la crítica del 15M era que para los representantes el tema clave parecía ser el acceso a las instituciones. Para los ciudadanos, en cambio, el poder sería sólo un instrumento y no un fin en sí mismo.

Pierre Rosanvallon define el actual modelo de democracia como "democracia de elección", entendiéndola como aquella centrada estrictamente en colocar en el poder a unas personas o en desplazar del mismo a otras. Dados los problemas de déficit de representatividad y de falta de confianza aludidos, ¿por qué no instaurar un sistema de "deselección" en el que los ciudadanos pudiesen revocar su mandato si se sintiesen defraudados en sus expectativas? (lo que de hecho ya existe en California en forma de *recall*). La nueva época en la que estamos genera y precisa mecanismos de renovación de la legitimidad más frecuentes, lo cual no debería forzosamente implicar una mayor frecuencia electoral, sino la posibilidad de incorporar más "voluntad popular directa" (consultas, debates…) en ciertas decisiones.

El tema está en poder y saber combinar legitimidad electoral con legitimidad de acción. Hasta ahora, esa legitimidad se conseguía en las negociaciones a puerta cerrada entre representantes políticos y entre ellos y los intereses organizados. Ahora, la exigencia crecientemente manifestada (expresada asimismo con fuerza por el 15M) es más transparencia y más presencia directa de la ciudadanía, sin que todo ello pase forzosamente por la intermediación de *lobbies*, sindicatos, patronales o cámaras de comercio. Antes los políticos justificaban su privilegiada posición por el hecho de que tenían información, construían su criterio y tomaban decisiones con el respaldo mayoritario de los representantes. Ahora, la gente, mucha gente, tiene información, construye su criterio y quiere participar directamente en las decisiones que les afectan a diario. Como ya se ha mencionado, lo que Internet y las TIC ponen en cuestión es la necesidad de la intermediación, sobre todo de la intermediación que no aporta valor y que, además, en el caso de los políticos, goza de privilegios que ya no se consideran justificados (inmunidades, regalías…).

Por otro lado, el núcleo duro de la abstención se concentra normalmente en los barrios y lugares con menos renta, con menor nivel educativo y con peores condiciones de vida. Son voces no escuchadas y, por tanto, con tendencia a ser desatendidas. Necesitamos pensar no sólo en formas de mejorar la representatividad de los políticos, sino también en dimensiones de la representación que la hagan más compleja, más capaz de recoger la autonomía, la diversidad y la exigencia de equidad de las sociedades contemporáneas. En este sentido, deberemos también valorar cómo influye Internet y la nueva época en protagonismos e identidades colectivas.

Se están produciendo, asimismo, cambios en la forma de representación y de visualización de estos movimientos. En efecto, uno de los problemas más recurrentes con los que se han enfrentado los integrantes y participantes en el 15M ha sido y es la falta de liderazgos claros, la falta de rostros con los que los medios de comunicación tradicionales pudieran identificar el movimiento. La ambigua expresión de "indignados" ha sustituido asimismo la falta de identidad ideológica que permitiera colocar a los movilizados en alguna de las categorías programáticas a las que estamos acostumbrados en la contemporaneidad y que proceden de los grandes dilemas ideológicos del "novecento". Estas categorías nos permitían reducir la complejidad de matices ideológicos de cada quien, situándolo en el "cajón ideológico" correspondiente. Es evidente que el calificativo de "indignados" no aclara mucho qué piensan y cuáles son sus coordenadas normativas o propositivas. Pero, nadie duda de la capacidad de sacudir y alterar la forma de entender el mundo y de relacionarse con el sistema político e institucional que ha tenido el 15M.

Tenemos en marcha –como algunos han dicho– un movimiento que no se reconoce a sí mismo como tal movimiento, y cuyos componentes, además, presumen de no tener etiqueta ideológica convencional. Lo que está claro es que expresan el sentido de frustración de muchos ante la ten-

dencia a fragmentar comunidades, a convertir cualquier cosa en mercancía, a confundir desarrollo y realización personal y colectiva con capacidad de consumo. Es cierto también que hay evidentes amenazas a los niveles de vida y de derechos alcanzados, sin que los poderes públicos sean capaces de proteger a sus ciudadanos en una evidente pérdida de soberanía y de legitimidad democrática. No sólo no hay dimensión ética alguna en el capitalismo especulativo y financiero, no sólo corremos evidentes riesgos en la explotación sin límites de la naturaleza de la que procedemos y de la que formamos parte, sino que además están en peligro las promesas de que si nos portábamos bien, viviríamos cada vez mejor, seríamos más educados y gozaríamos de una buena salud.

La absoluta falta de control y de rendición de cuentas democrática de los organismos multilaterales y las agencias de calificación de riesgos, añadidas a las más que evidentes conexiones y complicidades entre decisores políticos y grandes intereses financieros, han provocado que, por primera vez en mucho tiempo, en Europa se conecte conflicto social y exigencia democrática, reivindicación de derechos y ataques contundentes a la falta de representatividad de los políticos. Tanto por su falta de respeto a los compromisos electorales como por su fuero y sus privilegios.

Parece claro que mucha gente ha empezado a darse cuenta de que la perspectiva ideológica dominante en Europa, a la que han servido sin reparo y sin apenas distinción tanto conservadores como socialdemócratas, puede conducirnos, de no verse modificada, a más y más pobreza y a un deterioro general de las condiciones de vida de amplísimas capas de la población. Frente a ello, poco puede esperarse de un sistema político y de los grandes partidos que son mayoritariamente vistos como meros ejecutores de esas políticas. En cambio, lo que ha permitido Internet, a coste muy reducido, ha sido conectar insatisfacciones y acciones.

El zócalo sobre el que se asientan esas nuevas formas de movilización y acción política ha sido, por una parte, el movimiento de cultura libre. Un movimiento que contaba en su haber con éxitos tan evidentes como Wikipedia, la enciclopedia libre y construida colectivamente que ha acabado con la Enciclopedia Británica y sus 244 años de edición. Es una muestra palpable de la fuerza de la acción colaborativa y conjunta, sin jerarquías ni protagonismos individuales, que combina el ideal de la igualdad con la exigencia del respeto a la autonomía personal y a la diferencia. Cada vez más gente, más preparada, más precaria, con mejores instrumentos, más conectada, expresa la voz de esa gran masa de la ciudadanía que sabe que las cosas van mal y que la situación actual no puede durar.

Los sucesos de la primavera árabe, del mayo español, las secuelas diferenciadas, pero similares, en Israel, India o en Nueva York y en el conjunto de los Estados Unidos o México, apuntan a un escenario de protesta y de surgimiento de nuevas formas de expresión política de carácter creciente-

mente global. Lo que está en juego es un problema estructural y global, no una simple y reactiva respuesta a la coyuntura de crisis en uno u otro país. Empieza a estar meridianamente claro que lo que se ha roto de manera definitiva es la capacidad de los poderes públicos, de los Estados, para regular, ordenar y controlar la actividad financiera a escala mundial. Y no sólo eso. También es patente que los errores, la codicia y la inmoralidad de unos pocos acaba teniendo que ser alimentada y consentida por el dinero y los votos de la inmensa mayoría. Está en juego la forma de entender la economía: como palanca de generación inagotable de riqueza para unos pocos o como artificio humano para resolver necesidades también humanas. Y eso, a diferencia de la lógica en la que se situaba la política en el siglo XX, no tiene por qué implicar más Estado o más subsidios, sino otra forma de entender lo público, lo colectivo, lo común.

Va tomando cuerpo la idea de que el conflicto ha sido y es económico y social, pero ahora es también un conflicto político. La crisis de la representación es global. No afecta sólo a los grandes partidos políticos españoles o europeos. La gente se pregunta con razón, ¿a quién representan los que dicen gobernarnos en nombre de nuestros intereses? La dinámica presente en las acciones que se han sucedido en todo el mundo persistieron en la idea de no generar liderazgos representativos de las acciones. Y seguramente eso expresa la pretensión de buscar nuevas formas de organización y de acción democrática, más horizontales, más colectivas, conectadas a lo vital y emocional. Empieza a estar en juego una idea de lo común que quiere distinguirse con claridad de lo mercantil y de lo estatal. Como se ha ido exponiendo, lo que está en crisis es la propia lógica de intermediación y el conjunto institucional que se derivaba de esa arquitectura representativa. Probablemente es prematuro hablar de "movimiento", pero nadie duda de que se trata de un fenómeno y una movilización política, impulsada esencialmente desde una reacción social en busca de justicia y de respeto. Y ésa es su fuerza moral. Y ésa es la fuerza que alimenta la dimensión global, tanto del problema como de la respuesta.

¿Qué tiene que ver todo esto con los temas que hemos ido apuntando, relacionados con la democracia y sus dilemas? Aún es pronto para sacar demasiadas conclusiones al respecto, pero parece indudable que van a ir apareciendo nuevas formas de pensar cómo vivir, cómo hacer política y cómo tomar decisiones.

6. El futuro de los partidos políticos y las instituciones. ¿Hacia la democracia de lo común?

La extensión y generalización de Internet y de la hiperconectividad que lleva aparejada permite, entre otras muchas cosas, repensar de nuevo el viejo tema de la democracia directa. Es importante, en este sentido, recor-

dar la constante presencia del instrumento "asamblea" en los movimientos políticos de los últimos tiempos. Con ello se expresa querer reproducir *off line* lo que es característico del modo *on line*: horizontalidad, agregación, compartir, buscar acomodación de distintas perspectivas en nodos comunes.

Conviene recordar que la discusión en torno a la democracia, y sus componentes más directos o más representativos, tiene un largo recorrido. Benjamin Constant ya aludía a ello cuando se refería, desde su conservadurismo, a la "libertad de los antiguos", entendida como participación directa de los ciudadanos en los asuntos que les incumben, y la "libertad de los modernos", forzosamente canalizada a través de las asambleas representativas.

Por mucho que se constate una evidente democratización del Estado y de las formas de hacer política, esto no ha implicado una modificación esencial de esa concepción liberal y representativa de la democracia. Se ha ido reconociendo, eso sí, el precio a pagar: el enorme poder discrecional sobre decisiones muy significativas que los ciudadanos delegan en sus representantes. Y cada día hay constancia de ello ante evidentes incumplimientos de programas electorales o de decisiones de gran trascendencia que se toman a espaldas de la ciudadanía o con formatos muy "comprimidos" de deliberación parlamentaria.

Internet y las TIC permiten cosas que antes no eran posibles, como se observa cada día. Por tanto, con todas las cautelas necesarias, y siendo conscientes de que las formas de deliberación en asamblea son distintas a las que se dan a través de las tecnologías de la comunicación, se podría pensar hasta qué punto empiezan a darse las condiciones para avanzar hacia formas de democracia que incorporen más directamente a la ciudadanía. Todo ello sin perder el preciado valor de la deliberación y sin caer en la lógica perversa de lo que algunos han llamado "democracia instantánea". La extensa literatura sobre la democracia deliberativa muestra la importancia extrema que los procesos deliberativos y participativos tienen en una concepción plena de lo que es una democracia liberal. Siguiendo a Jürgen Habermas, se afirma que las decisiones en democracia se cargan de valor y significación, más por la transformación que sigue a la deliberación que por la simple agregación de preferencias.

Por lo tanto, toda incorporación de las TIC a los procesos de toma de decisiones públicas debería tener en cuenta ese profundo carácter deliberativo de la democracia. De no ser así, esas decisiones podrían ser notablemente inconsistentes entre sí, o bien estar demasiado afectadas por situaciones emocionales coyunturales. Por consiguiente, deberíamos dirigirnos hacia perspectivas en las que fuera posible o imaginable utilizar los potenciales comunicativos y de toma de decisiones colectivas que Internet sin duda presenta –y que ya han sido probados en contextos privados u organizacionales–, sin que ello hiciera perder capacidad y calidad deliberativa

a todo el nuevo proceso decisional inspirado en un acercamiento a los valores de una democracia directa que siempre ha sido vista como auspiciable, pero no viable.

Si se combinan las potencialidades de las TIC para avanzar hacia formas de democracia directa hasta hoy inexploradas con la necesidad de contar con mecanismos que aseguren deliberación y que canalicen opiniones y debates hacia formas de toma de decisiones pragmáticas y eficientes, podríamos repensar nuestras actuales instituciones democráticas y reforzar lo que es hoy un bajo valor añadido como espacio de intermediación política. Parlamentos, gobiernos y partidos políticos son hoy por hoy elementos centrales en el sistema democrático. Siguen siendo los partidos políticos los que ejercen el rol clave de mediación-control entre población y gobierno, con la constante colaboración amplificadora de los medios de comunicación, y los que nutren de contenidos y concentran el protagonismo en sede parlamentaria. En ese escenario es donde han irrumpido los nuevos movimientos sociales tratando de pluralizar y diversificar contenidos, problemas y preocupaciones y reivindicando al mismo tiempo la autonomía de la esfera civil.

A partir de esas premisas se puede imaginar un sistema en el que, por ejemplo, el Gobierno fuera elegido con mecanismos similares a los actuales, en el que las decisiones que hoy toma el Parlamento y otras consideradas suficientemente significativas, fueran sometidas al refrendo directo de toda la ciudadanía con derecho a voto, utilizando los instrumentos que ofrecen las TIC y sus desarrollos futuros. Esos momentos decisionales se concentrarían en ciertas fechas, y en los períodos previos se produciría el debate público, animado por partidos políticos y por movimientos sociales que deberían orientar sus funciones hacia una labor de *brokerage* y de articulación de intereses y alternativas, perdiendo peso el actual énfasis partidista en la ocupación de espacios institucionales. Se dibujaría así un sistema en el que el voto directo no se produciría sin mediación ni deliberación. No hablamos, por tanto, de una simple democracia plebiscitaria. El voto directo contaría con la imprescindible mediación partidista y social, configurando así una salida pragmática que podría permitir roles significativos, aunque no monopolistas, de los protagonistas actuales de los procesos de intermediación y representación de la voluntad popular.

Es importante tener en cuenta que, hasta ahora, las instituciones existentes han tendido a usar y a modelar las TIC como un mecanismo de reforzamiento de sus posiciones de poder y de sus maneras de hacer. No es sorprendente, en consecuencia, que las instituciones políticas y democráticas hayan buscado la aplicación de las TIC a sus rutinas sin romper los paradigmas de comunicación y de poder previos. Pero estamos hablando de otra democracia, de otra forma de hacer política. Por lo tanto, esa simple adaptación no parece auspiciable.

En este sentido, es evidente que los partidos políticos deberían cambiar significativamente su actual forma de operar. Su trabajo se haría menos seguro. Sus funciones y el tipo de reclutamiento que actualmente impulsan debería modificarse sustantivamente. Los partidos son hoy organismos o entidades notablemente cerradas y muy volcadas a la ocupación de espacios institucionales, predominando una visión centrada en la presencia mediática de los líderes que comunican constantemente los mensajes ("argumentario") a afiliados, votantes, simpatizantes y ciudadanía en general. La labor de "cocina" se realiza de manera poco transparente, centrada en las élites, los cuadros políticos y la organización, junto con los intereses que se logran canalizar o representar. En un escenario como el que apuntábamos, los partidos deberían trabajar mucho más en red, con menores seguridades organizativas, con un énfasis parecido al actual en relación con los medios de comunicación, pero con mucha mayor capacidad de articulación de intereses y de opinión en el territorio y en las redes sociales. El papel de las ideas, de la capacidad de influir en el entramado social próximo sería esencial, reduciéndose en cambio el de la disciplina de partido o de la militancia organizada.

Parece claro que en esta estrategia, en la que las TIC desempeñarían un papel central en la configuración de un sistema democrático basado en el voto directo de la ciudadanía sin la intermediación de las instituciones representativas tradicionales, existen aún muchos interrogantes y problemas por resolver. Uno de los principales sería, sin duda, el papel de los parlamentos en ese nuevo escenario, aunque algunos hablan ya de democracia posparlamentaria. Pero, si nos referimos más en concreto a los problemas que pueden surgir en la implementación de las propuestas de democracia directa reseñadas, algunos de los que se han señalado como más significativos son la falta de continuidad y de estrategia definida en las pautas de opinión de la ciudadanía, la falta de información y debate suficiente, la no asunción de responsabilidades sobre los efectos de las decisiones tomadas, el peligro de la falta de participación que permita el control del voto en ciertas decisiones por parte de minorías con intereses muy definidos, el exceso de complejidad en las políticas o decisiones que se deben tomar o los problemas derivados del propio uso de las TIC, su control, garantías... No son temas menores, pero tampoco parecen dificultades insalvables, si atendemos sobre todo al preocupante nivel de deslegitimación de las instituciones y de los procesos hoy realmente existentes.

El punto en el que se alude a la falta de preparación de la ciudadanía para enfrentarse a la complejidad de los temas que hoy nutren los debates legislativos es probablemente el de mayor profundidad y trascendencia. Voces como las de Schumpeter o Sartori han afirmado que la ciudadanía no tiene el interés suficiente para seguir debates de fondo e interesarse por temas que no estén muy conectados a sus intereses más inmediatos. Por otro lado, argumentan que la tecnificación de muchos de los debates sobre

alternativas ante problemas concretos aleja a la ciudadanía de su posible implicación. Su implicación en la decisión –afirman– sólo podría afectar negativamente a la calidad del resultado final. No parece un argumento fácil de sustentar en momentos en los que, si por una parte cada vez está más en duda la univocidad de las respuestas técnicas, más se oye hablar de construcción social del riesgo o de *technology assesment*, aludiendo a la necesidad de incorporar opiniones legas en temas de complejidad técnica relevante, pero que son difícilmente resolubles (y sobre todo implementables) sin esa visión de "no experto". En el fondo, uno acaba pensando que los argumentos contra la democracia directa basados en la falta de formación suficiente de los ciudadanos para tomar decisiones podrían servir igual para argumentar contra la misma democracia genéricamente definida.

Los problemas derivados de la propia forma en que se han desarrollado las TIC (muy vinculadas a perspectivas de carácter mercantil y económico), el control sobre la Red y sobre la producción del *software*, la desigualdad en su acceso o los posibles problemas de control y de garantías que plantea su uso son claros y van a seguir existiendo durante largo tiempo. De manera mucho más concreta, existen dificultades en la propia forma en la que se debe desarrollar la votación electrónica. Nada de eso puede ser negado. Pero, a pesar de todo, es importante preguntarse hacia qué democracia avanzamos y hacia cuál nos gustaría acercarnos. El alejamiento ciudadano del sistema político que parece extenderse y afianzarse avala avanzar y experimentar para detectar fortalezas y debilidades.

Lo que parece indudable es que ya no es posible hablar de renovación de la política ni de replanteamiento de las políticas sin incorporar no sólo Internet y lo que significa, sino también el gran cambio tecnológico que la era digital ha supuesto. Los instrumentos de las políticas, las vías de comunicación política…, deben necesariamente repensar sus rutinas y formas de proceder ante el alud de cambios tecnológicos que en poco tiempo han cambiado nuestras vidas. Lo que hemos incorporado en este apartado es sólo una tímida muestra del mucho camino que se tiene que recorrer en este sentido.

7. Más allá del binomio Estado-mercado. El espacio de lo común

No podemos acabar esta panorámica general del estado de nuestra democracia en este cambio de época limitándonos a hablar de partidos políticos e instituciones representativas. La política no se acaba ni se agota en esos escenarios ni en esas organizaciones. Muchas veces confundimos política con lo que los medios de comunicación califican como tal, cuando de hecho sólo se refieren a la dinámica partidista y a la vida institucional.

Y, en cambio, aparentemente no hablamos de política cuando nos referimos a sanidad, educación, cultura, economía o tecnología. Sin embargo, es evidente que en cada una de esas esferas, de esos ámbitos vitales, hay mucha política, es decir, muchas decisiones cargadas de valores, y distintas formas de hacer que favorecen a unos y perjudican a otros. Siguen en pie numerosas dinámicas organizativas que están pensadas en clave jerárquica o elitista y que no tienen en cuenta los nuevos escenarios aquí planteados.

En efecto, la nueva realidad social que va configurándose con el cambio tecnológico tiene efectos múltiples y abre nuevas perspectivas a la innovación social. Es evidente que Internet como plataforma de intercambio y comunicación ha dado y dará origen a muchas iniciativas que rompen los modelos tradicionales de generar, por ejemplo, riqueza o conocimiento. Quizás el más evidente, y el que más intrínsecamente ha ido unido al propio proceso de construcción y funcionamiento de Internet, sea el movimiento generado por la posibilidad de compartir, de construir en común, de colaborar para generar bienes y conocimientos basados en la agregación y cooperación entre personas. Bajo distintas denominaciones ("commons", "procomún", "lo común"), pero con una misma lógica, se ha ido identificando una manera de hacer y de pensar que rompe moldes y plantea cambios estratégicos en la forma de vivir, producir y consumir. Y, por qué no, en la forma de organizarnos y de gobernarnos.

Todos somos conscientes de que existen determinados bienes comunes, universales, que son vitales e insustituibles. Los más evidentes son el aire, el sol o el agua. En principio, no pertenecen a nadie; son de todos. Y decimos en principio porque, como sabemos, el agua es objeto de una presión mercantil creciente, para convertir ese bien común, esa "agua vida" (Pedro Arrojo), en algo comercializable. A esos bienes básicos les podríamos añadir otros, como por ejemplo el lenguaje, la educación, etc., fruto de la donación universal de individuos o grupos. Pensemos, por ejemplo, en el caso de la vacuna contra la polio, descubierta por Jonas Salk, al que le preguntaron a quién pertenecía la patente de la nueva vacuna y contesto: "A nadie, ¿puede alguien patentar el sol?".

Uno de los grandes conflictos que se produjeron en el inicio del mercantilismo y la consolidación de los Estados liberales fue la ofensiva contra los bienes comunes, ya que se consideraba que su existencia impedía el desarrollo. En efecto, los *open fields* en Reino Unido o los "montes comunales" en España fueron sometidos a una gran presión privatizadora, a través de *enclosures*, cercamientos, o de simples privatizaciones y parcelaciones. La lógica era "desarrollista". Se entendía –como teorizó posteriormente Garrett Hardin– que los bienes comunes acababan siempre en "tragedia". Recordemos el clásico ejemplo: alguien va a pastorear con su rebaño a un espacio que es comunal, sus incentivos serán conseguir la máxima rentabilidad de esa oportunidad y, por tanto, añadirá todas las cabezas de

ganado que sea posible. Esto terminará acarreando la sobreexplotación general de ese espacio y su ruina. Acabará en "tragedia". En cambio, si ese espacio es de alguien, éste se ocupará de cuidarlo, de programar eficientemente el número de cabezas de ganado y pasto posible y de aplicar las técnicas necesarias para mejorar algo que acabará redundando en su propio beneficio, y no en el de alguien indeterminado que son los "comunes". La privatización produce desarrollo, y desarrollo para todos, ya que el bienestar individual conlleva, desde esa perspectiva, automáticamente la mejora colectiva. El ideal del *homo economicus* parte de ese criterio de racionalidad económica individual, y desde esa base se fundamenta la lógica liberal-capitalista.

La tragedia de lo común –como ha afirmado recientemente Ugo Mattei– pone de relieve dos representaciones contradictorias del mundo. La representación hegemónica, esencialmente fundada en el darwinismo social, hace de la competencia, de la lucha y de la emulación entre todos la esencia de la realidad. Esa concepción surgió como resultado de una "modernización de progreso" de las fuerzas del mercado que se apoyaron en las instituciones políticas públicas. Es así como se fueron acabando, colonizando o residualizando –como ya hemos dicho– los bienes y la vida comunal. En el otro extremo, existe una visión holística y ecológica del mundo, que se apoyaba y se sigue apoyando en las relaciones de reciprocidad, de cooperación y de comunidad. Lo común rompe con la visión individualista tal como se ha ido concibiendo en la tradición capitalista, que ha ido trasladando la idea de derechos a cada una de las personas en singular. Lo común parte de la idea de inclusión y el derecho de todos al acceso, mientras que la propiedad y la idea de Estado en la que se basa se fundamenta en la rivalidad de los bienes y, por tanto, en la exclusión y la concentración del poder en unas instituciones que lo aseguran y protegen. Lo común trata de situarse fuera del reduccionismo "sujeto-objeto", que acaba produciendo la mercantilización de estos últimos. Lo común no es mercantilizable, y no puede ser objeto de posesión. Expresa por tanto una lógica cualitativa, no cuantitativa. No tenemos un bien común, formamos parte de lo común, en la medida en que formamos parte de un ecosistema concreto, de un conjunto de relaciones en un entorno urbano o rural; por consiguiente, el sujeto forma parte del objeto. Los bienes comunes están inseparablemente unidos y unen a las personas, en las comunidades y en el propio ecosistema general.

Como se han ocupado de establecer muchos autores, no es cierto que la existencia de los bienes comunales acabe siempre en tragedia, ya que es posible gobernarlos (Elinor Ostrom) y además no se entienden sin la existencia de una comunidad que los sustenta, los regula y los cuida (David Bollier). En efecto, el análisis de Hardin, que identifica *commons* con tragedia, ha tenido efectos persistentes, en el sentido de considerar como utópico, irrealizable y poco eficiente cualquier alternativa que busca-

ra una forma de organización social distinta al binomio mercado-Estado. Desde hace muchos años, la pugna, la tensión, se ha establecido entre las formas privadas de gestión de los asuntos colectivos y las formas estatales de gestión de los mismos. Los grandes conflictos de la era industrial, de los siglos XIX y XX, se plantearon en esa dicotomía, que alumbró y al mismo tiempo fue alimentada por las ideologías que sostuvieron durante decenios la mayor eficacia o la mayor justicia que encerraban una y otra fórmula de organización social, económica y, por ende, política. Pero, en el análisis crítico de Hardin se partía de un escenario tan irreal como el que plantea la absoluta racionalidad del *homo economicus*. En el mismo, parecía no existir comunidad, no había límites en la zona de pastos, no existían reglas de gestión de los mismos, ni trayectorias históricas previas ni capacidad de aprendizaje por parte de los implicados. Lo que describió Hardin no era un espacio "común", era un espacio libre, un área "gratuita" para todos aquellos que la quisieran usar.

Hablamos aquí de *commons*, de lo común, refiriéndonos a espacios, temas, iniciativas que tienen sus propios límites y sus reglas sociales de uso, que disponen de normas para castigar o disuadir a los "polizones", a los que sólo quieren aprovecharse del espacio común. Cuando hablamos de *commons*, cuando nos referimos a lo común, indefectiblemente nos hemos de referir a una comunidad concreta y sus relaciones, que sustentan y gestionan ese bien común.

Por ello, es muy significativo el reconocimiento que se hizo a la recientemente fallecida Elinor Ostrom, con la concesión del Premio Nobel de Economía del año 2009. En su libro *Governing the Commons* de 1990, recogió decenas de experiencias en todo el mundo que habían sido capaces, a lo largo de años, decenios e incluso siglos, de mantener sus tierras, sus recursos naturales, sus formas de producción y su sustento de manera comunitaria, sin tener que inclinarse hacia las formas ahora convencionales y aparentemente únicas de la propiedad y gestión privada o la propiedad y la gestión estatal. Asimismo, fue capaz de sistematizar ciertos principios generales que permitían imaginar que esas experiencias no eran únicas e irrepetibles. Desde la aparición de su obra seminal, han sido centenares los estudios que se han desarrollado al respecto, algunos siguiendo su estela, otros desde perspectivas críticas, pero insistiendo en la potencia estratégica del debate sobre lo común.

Todo ello muestra que –como se afirmaba– cuando hablamos de lo común no hablamos simplemente de un recurso o de una cosa. Nos estamos refiriendo a un recurso junto con una comunidad, unas relaciones, unos valores sociales, unas reglas y unas normas que sirven para organizar ese recurso y las derivaciones sociales que el uso y el gobierno colectivo exigen. La experiencia en el campo de los recursos naturales que Ostrom analiza y sistematiza nos sirve para poder elevar el tema de los *commons* a la catego-

ría de paradigma socioeconómico[3]. Nos conduce a la pregunta clave en el actual proceso de cambio de época que atravesamos y que aquí tratamos de analizar y valorar. ¿Hasta qué punto es posible que las personas puedan decidir y gobernar la gestión de sus recursos y necesidades de manera cooperativa, de manera compartida?

En este punto crucial, Internet representa una palanca multiplicadora evidente de ese potencial histórico de los *commons* que brevemente hemos reseñado. El propio diseño de Internet, su capacidad para reducir enormemente los costes de la conexión y la interacción y su capacidad para mejorar sobre la base de la cooperación entre sus usuarios, ha generado una renovación evidente del potencial de lo común. La innovación cooperativa, la creación cultural colectiva, encuentra en Internet una oportunidad única para multiplicarse y desplegarse. Logra innovar cooperando, cambiando la lógica del mercado en el cual la innovación está directamente vinculada a la competencia y, por tanto, a la no cooperación (a pesar de que existen ejemplos de innovación cooperativa promovida por empresas cuando los costes de esa innovación son excesivos para poder ser asumidos por una empresa en solitario, por ejemplo, nuevos motores para vehículos, pero luego esa cooperación queda interrumpida por la competencia en la comercialización de la innovación conseguida y se regresa a lo "natural": la competencia, la rivalidad). Esto no quiere decir que esa misma capacidad no pueda ser fácilmente mercantilizada o utilizada (como algunas técnicas de *crowdsourcing* demuestran o la constante batalla por apropiarse de las innovaciones por parte de los operadores mercantiles).

Internet permite cooperar y coordinarse, sin necesidad de confiar sólo en los mecanismos del mercado como el sistema de precios o la organización empresarial. Se puede hacer de manera individual, aparentemente desorganizada y con una capacidad de mejora y renovación constantes, sin control superior o jerárquico alguno. El valor que se genera a través de esos mecanismos de interacción y cooperación es accesible generalmente para cualquiera. Pensemos en el valor que acumulan los ejemplos de Wikipedia o de otras redes sociales de intercambio.

No es que ese trabajo cooperativo, esa creación de valor conjunto, libre de cortapisas o mediaciones comerciales, no existiera hasta la aparición de Internet. Simplemente no era tan visible desde el punto de vista del mercado o de los mecanismos destinados a calcular y medir la riqueza producida. Ha existido siempre un campo de actividad, de trabajo recíproco, solidario y cooperativo entre personas y colectivos, más allá de esa visión que agota toda posibilidad de actividad fuera del ámbito mercantil o público.

---

[3] David Bollier, http://bollier.org/my-books; Ugo Mattei, http://www.personalweb.unito.it/ugo.mattei/Curriculum%20Vitae%20Prof.%20Ugo%20Mattei.htm; http://dupublicaucommun.com/tag/ugo-mattei/

Hay muchos recursos y necesidades que escapan de esa dicotomía. Lo común, la actividad social, ofrece servicios que no se consideran en sí mismos significativos, ya que no hay conciencia de su valor intrínseco. Sólo se les echa de menos cuando desaparecen y se debe buscar sustituto a lo que antes se daba por supuesto. Es evidente que el trabajo de las mujeres en el ámbito doméstico o en la socialización, educación y cuidado de los menores o en la atención a los mayores formaría parte de ese universo de invisibilidad. Pero ocurre lo mismo en el escenario ambiental, como nos recuerda Mattei, cuando por ejemplo desaparecen los manglares en la costa o las barreras de coral, y los efectos de cualquier *tsunami* son mucho más agresivos.

Hay mucho valor social y colectivo creado en las familias, en los barrios, en los lugares de trabajo, en los campos o en las ciudades. Hay mucho valor ambiental en la conservación de elementos y recursos básicos de los ecosistemas. Pero, simplemente, ese valor no era o no es reconocido. Internet ha significado la puesta de largo modernizadora, por así decirlo, de esa cooperación social, de esa creación colectiva de valor, de manera "moderna", potente y multiplicadora en y desde su globalidad. Aunque evidentemente, como ocurrió con los comunes y las *enclosures*, el capitalismo cognitivo trate ahora de perseguir y "encerrar" los intercambios y el *peer to peer* en la Red.

Lo significativo es que esa capacidad de generar valor, de gestionar recursos, de multiplicar su potencial de uso, de articular a su alrededor creadores y perceptores al mismo tiempo de beneficios individual y socialmente útiles se hace sin que el mercado o el Estado intervengan. En muchos casos, el valor creado no genera rivalidad de uso y, por tanto, no es un bien privado, pero tampoco necesita de la reglamentación y gestión de los poderes públicos. Los ejemplos son múltiples, pero recordemos simplemente la potente realidad de los *creative commons*, los casos de instituciones educativas o de investigación que trabajan abriendo sus recursos educativos (Harvard, MIT…) o el resultado de sus investigaciones, o el ya citado y cada vez más espectacular éxito de Wikipedia en sus múltiples versiones.

Lo que Internet ha puesto de relieve es algo que desde hace años sucedía en el mundo de lo común y la defensa de los recursos naturales descrito por Ostrom o en el terreno del cooperativismo que tanto desarrollo, aunque desigual, ha ido teniendo en el mundo. Lo que se valora en la cooperación en Internet es la posibilidad misma de compartir, de formar parte, de generar valor, sin competir. La conclusión a la que fácilmente se llega es que, si se coopera, todos ganamos; si sólo competimos, unos ganan y otros muchos pierden. Por otro lado, lo que se observa es que la lógica de lo común consigue hacer avanzar proyectos o respuestas a problemas que desde la perspectiva del mercado no parecen rentables, o que resultan demasiado marginales o arriesgados. El valor no se genera desde la lógica del dinero y del beneficio, sino desde el propio compromiso individual de seleccionar a

lo que uno quiere dedicarse, de utilizar lo que uno encuentra o le gusta, y desde la lógica de compartirlo con otros de manera abierta e incluso casual. La innovación ya no es monopolio de la iniciativa mercantil y no es indefectiblemente colonizada por ésta.

Obviamente, no todo es tan fácil. En un escenario como el apuntado, existirían y existen problemas, contradicciones o cuestiones o conflictos de poder. No podemos imaginar lo común como una especie de panacea universal que lo resuelve todo de manera mágica. Se trata de entender que empiezan a existir conexiones significativas entre viejas y tradicionales formas colectivas de gestionar recursos y bienes con nuevas formas de cooperación y de creación colectiva de valor, vinculadas al gran cambio tecnológico y a la globalización. Y que, por tanto, ante los problemas que tienen y han tenido tanto las opciones puramente mercantiles como las puramente estatales, la existencia de un polo cooperativo comunitario expresado en la idea de "lo común", de *commons*, abre nuevos escenarios que debemos transitar y experimentar.

¿Tiene algo que ver todo ello con el debate sobre democracia que hemos ido tratando de establecer? Por lo comentado, la nueva era en la que vivimos genera muchas más posibilidades de acceso y distribución de recursos inmateriales (información, cultura, conocimiento), más gente que tiene acceso a instrumentos de creación. Todo ello posibilita un aumento significativo de las vías y oportunidades de intervención y de cuestionar las distintas manifestaciones de "lo establecido". Más producción entre iguales, más intercambio y más oportunidades para compartir entre iguales, más horizontalidad en las relaciones. Menos necesidad de delegar, menos necesidad de autoridades que abran y cierren puertas, menos espacio para intermediaciones sin valor. Lo que está en juego es la posibilidad de que ese escenario de posibilidades se mantenga, y no veamos de nuevo un proceso de *enclosures*, esta vez en el campo digital. No es casual que la politización del movimiento de cultura libre haya venido esencialmente por la defensa a ultranza de la neutralidad de la Red, la libertad de expresión, la defensa de las lógicas cooperativas, etc.

La perspectiva democrática en el debate sobre el papel de las TIC nos conduce inevitablemente a temas como acceso y regulación, y, precisamente, ése es el ámbito en el que la política tradicionalmente se ha movido. Decía Laswell que política es la forma de decidir quién obtiene qué (acceso), cuándo y cómo (regulación). Por tanto, es "político" el debate sobre los conflictos que se están generando cada vez con más frecuencia en relación con las vías e instituciones adecuadas para la asignación de costes y beneficios en el nuevo escenario que abre Internet. Un debate en el que, por un lado, encontramos las versiones contemporáneas de conservadurismo-liberalismo y socialismo-socialdemocracia, igualmente atrapadas en el debate Estado-mercado y, por otro, las nuevas dinámicas sociales que buscan en el

escenario de "lo común" salir de ese dilema paralizante. La versión actual de la democracia –a la que ya se ha aludido– se mueve constantemente en los dilemas marcados por la evolución del Estado liberal y su compleja y laboriosa democratización a lo largo de los siglos XIX y XX.

El llamado Estado social de derecho, o Estado de bienestar, expresó el acuerdo histórico entre la economía de mercado y el "necesario" intervencionismo estatal como mecanismo equilibrador y redistributivo. Pero, la crisis actual de ese modelo y las nuevas perspectivas del cambio de era abren caminos a formas alternativas de buscar una reformulación democrática fundamentada de nuevo en la igualdad y en la justicia. La vía de "lo común" busca apoyos en las necesidades y no en el consumo, en el uso más que en el intercambio, en la convicción de que hay recursos suficientes para todos y no en la visión de la competencia por los recursos escasos, en una visión antropocéntrica de cooperación y no en la visión competitiva y racional-económica, en su preocupación por el "nosotros" y no en el énfasis en los recursos, en la capacidad de compartir desde la autonomía más que en la idea de autoridad que impone reglas frente al inevitable conflicto. Hay más preocupación por la posesión y el uso que por la propiedad. La lógica de gobierno no se fundamenta –como decíamos– en los equilibrios entre el papel del Estado y el del mercado, sino en la idea del policentrismo, la descentralización y el acuerdo entre iguales preocupados por problemas comunes. Más cooperación, menos competencia. Más conservación y dinámica de resiliencia en los recursos y en la relación con el entorno que en la erosión, la explotación sin límites y la apropiación indefectible.

A pesar del esquematismo forzoso de un tema que aún ha de desplegar todo su potencial, lo que parece evidente es que la perspectiva de "lo común" avanza por caminos distintos a los que nos habíamos acostumbrado y que ahora muchos consideran como los únicos posibles. No se trata sólo de distinguir y relacionar a los que tienen de los que no tienen, los propietarios de los que no lo son. ¿Qué ocurre con los que coproducen, los que usan, los copropietarios, los que se autoorganizan? Ya no se trata únicamente de ver cómo se "participa" (leyendo una receta), sino cómo se "hace" (cocinando el pastel), en un contexto en el que las relaciones son cada vez más importantes que las transacciones.

El cambio tecnológico permite reforzar la democracia o incrementar las posibilidades de control y de restricción de las libertades. Puede, en este sentido, potenciar y extender esferas de intervención ciudadana más directa y más relacionada con el cambio y la transformación de las condiciones de vida de la inmensa mayoría o puede convertirse en un nuevo instrumento de explotación y sumisión. En ese dilema, el espacio de "lo común" despliega todas sus potencialidades, ya que evita la dependencia "estatocéntrica" de cualquier avance social. Elude, igualmente, la conexión estrictamente mercantil de cualquier posibilidad de emancipación. Ampliar, extender "lo

común", puede permitir extender, ampliar las salvaguardias de una mayor autonomía social en la que las potencialidades tecnológicas mencionadas puedan desplegarse.

8. Una refundación de la ciudadanía sobre otras bases

Si algo queda claro en los tiempos que corren es que no habrá "nueva política", "nueva democracia", sin que esto afecte de manera sustantiva a la vida cotidiana de las gentes. Está en juego que la tecnología, que permite evitar intermediaciones sin valor, que pone en cuestión formas obsoletas de hacer política, permita asimismo construir una sociedad más equitativa, más justa o –en palabras de Rosanvallon– "una sociedad de iguales".

Las políticas públicas que hemos construido no funcionan. Han tendido a configurarse de manera universalista y jerárquica. De arriba abajo. Y se han ido caracterizando por "pensarse" y "producirse" de manera poco diversificada o personalizada, ya que se partía del supuesto de que era necesario responder a necesidades-demandas tendencialmente homogéneas. Por otra parte, el diseño de estas políticas se ha hecho de manera acumulativa: a cada nueva demanda, a cada nuevo derecho reconocido, le han ido correspondiendo nuevas responsabilidades políticas diferenciadas, nuevos servicios, nuevos "negociados" administrativos, nuevas especializaciones profesionales. Y todo ello sustentando en un presupuesto público de fuerte rutina incrementalista. Hoy esta organización es insostenible, no sólo económicamente, también por querer aplicarse a una sociedad que está mucho más diversificada y es menos previsible que la anterior. Ya no funciona tan bien como antes. Se pierde eficacia y legitimidad. Resulta ya imposible seguir aumentando el gasto público mientras pierden rápidamente fuerza las capacidades redistributivas de unos Estados superados por la globalización financiera y mercantil.

Podemos afirmar que el bienestar social va viéndose cada vez menos como una reivindicación global o puramente ideológica para convertirse cada vez más en una demanda personal y comunitaria, articulada alrededor de la vida cotidiana. Los problemas y las expectativas vividas a través de las organizaciones sociales primarias requieren soluciones concretas, pero sobre todo soluciones de proximidad. El bienestar, de ser entendido como una seguridad en el mantenimiento de los derechos sociales para toda la población (universalismo-homogeneidad-jerarquía), se va viendo cada vez más como una nueva forma de entender las relaciones sociales de manera integradora y solidaria (especificidad-reconocimiento-participación). El punto clave de las políticas sociales de nueva generación sigue siendo la lucha contra las desigualdades, pero evitando la homogeneidad, reconociendo las diferencias y planteando una fuerte defensa de la autonomía y la singulari-

dad, entendidas como situaciones en las que no se da una relación de dominación de unos sobre otros, sean éstos quienes sean. Se aspira a una fuerte equidad, valorizando la diversidad y apostando por que cada quien pueda seguir sus trayectorias vitales y personales desde su autonomía. Y es en esa nueva visión en la que la concepción de lo común tiene mucho que aportar.

Hasta ahora no se concebían las políticas sociales sin la presencia decisiva del Estado, en sus diversas formas territorializadas. Pero ahora somos conscientes de que lo público no se agota en lo institucional. Sabemos que son decisivas, en muchos casos, la presencia y la capacidad de agencia o acción de personas, familias y colectivos para asegurar que las situaciones de miseria y exclusión no proliferen más de lo que lo hacen. Sabemos que, sin las lógicas de partenariado y concertación entre poderes públicos y entidades del tercer sector, muchos colectivos y personas estarían hoy desatendidos. Y también sabemos que las empresas mercantiles tienden a evitar en sus procesos de intervención en la esfera social aquellas situaciones y casos en los que su capacidad de rentabilidad se vea sumamente mermada. Todo ello configura un futuro en el que los temas de la economía social y solidaria, los espacios de innovación social que buscan transformar y no sólo paliar la desigualdad social inherente al sistema capitalista irán entrelazándose y, desde su propia realidad y fundamento comunitario, encontrarán en la potente realidad digital una palanca en la que asentar y consolidar sus iniciativas, sin pasar forzosamente por la intermediación estatal.

Necesitamos refundar la idea de lo "público", acercándolo a la idea de "lo común" y, por tanto, yendo más allá de la visión tradicional de monopolio del poder institucional sobre los asuntos públicos. Cada vez es más importante superar la mencionada visión monopolista, por la cual los "intereses generales", el "bien común", serían algo que sólo podrían defender legítimamente los poderes públicos. En estos momentos, los intereses colectivos precisan fundamentos sólidos y consensos y acciones suficientemente significativas y potentes para poder tratar de responder a la ofensiva individualista, de excelencia elitista, de "sálvese quien pueda", que parece presidir de manera hegemónica la escena propositiva.

Esta nueva concepción de "lo público" como "lo común", es decir, lo que es asunto de todos, está vinculada a una idea dinámica de ciudadanía. Una concepción de la ciudadanía articulada desde los valores de la igualdad de oportunidades y de condiciones de partida, de la solidaridad, la democracia y la autonomía personal. Una ciudadanía que solamente puede crecer y consolidarse mediante su propio ejercicio. Una ciudadanía que debe dejar de ser un simple receptáculo o contenedor de derechos reconocidos para convertirse en un ejercicio permanente de corresponsabilidad y solidaridad social sobre los problemas comunes.

Un aspecto preliminar a todo ello será, sin embargo, llegar a comprender cuáles son los condicionantes de este nuevo escenario de políticas

de acción social contra la pobreza y la exclusión social en el marco de la actual crisis económica. En este sentido, se habla (Ambrosini) del surgimiento de una "clase ansiosa", más preocupada por defender sus propias posiciones sociales y de identificar a los enemigos que puedan ponerlas en peligro, que de descubrir los vínculos que les unen con los otros sujetos de las comunidades más amplias de las que forman parte. Y es precisamente esta tendencia al "sálvese quien pueda" o a culpar al recién llegado lo que aumenta las dificultades para la movilización de las energías necesarias para dar respuesta colectiva a problemas comunes. Surgen por doquier miedos y cerrazones ante los extranjeros o los "marginados", pidiendo protección y seguridad para los ya instalados, ante la circulación constante de recién llegados. Aparecen incluso identidades comunitarias basadas en la exclusión de los "otros". Ése puede acabar siendo el único "cemento" que aglutine, a falta de los tradicionales de clase o barrio.

Hay que ser conscientes del hecho de que ésta no es, en absoluto, una transformación coyuntural, y que el río, por tanto, no volverá a sus cauces anteriores. La crisis está marcando un punto de inflexión sobre el cual ya no parece haber marcha atrás. Lamentablemente, esta crisis no ha abierto un paréntesis o una situación temporal de excepción tras la cual podrá recobrarse la "normalidad" perdida. El desarrollo y los efectos de la situación actual permiten afirmar que la condición estructural de la precariedad económica y social se impone como norma en un sistema económico, social y cultural de base profundamente desigual.

Vivimos un momento histórico, en el cual se hace necesario revisar muchos de los conceptos teóricos que sostenían y continúan estando en la base de nuestros sistemas sociales y políticos, a pesar de los cambios experimentados. La noción de ciudadanía es un claro reflejo de ello. Claramente vinculada al nacimiento y a la evolución de la época moderna, sufrió una evolución progresiva hasta la consolidación de los Estados de bienestar. Actualmente, aunque el término ciudadanía y ciudadanos sea prácticamente omnipresente en los ámbitos de lo político y lo social, por lo menos en el plano discursivo, la concepción y sobre todo el ejercicio de la ciudadanía ha sufrido un proceso de vaciamiento y de restricción sumamente contradictorio con las nuevas formas de desigualdad y exclusión social a partir de las cuales surgen nuevas necesidades y oportunidades que, a nuestro entender, claman por una profunda revisión y adaptación del viejo y limitado concepto de ciudadanía.

Por ello, desde distintos movimientos sociales y múltiples colectivos y entidades se está apostando por un nuevo planteamiento que entiende la ciudadanía en su práctica. Es decir, desde la acción, desde su ejercicio, desde el desarrollo pleno de la autonomía de cada persona en el marco de su comunidad de referencia, desde el espacio de lo común más que desde la estática adquisición de unos derechos relativamente vaciados de contenido,

relacionados con las dinámicas de inclusión y exclusión más elementales de los Estados-nación modernos.

Cabe apuntar que la mayor calidad democrática se halla estrechamente vinculada al ejercicio de esta nueva ciudadanía. Los viejos esquemas de la democracia representativa son en buena parte los responsables del vaciamiento de sentido del concepto de ciudadanía. La participación ciudadana y la articulación comunitaria, especialmente cuando se desarrollan desde las personas y las entidades sin que necesariamente exista un impulso institucional establecido para tal fin, son ámbitos privilegiados en la construcción de este nuevo concepto de ciudadanía, puesto que es en esta praxis donde se produce la auténtica corresponsabilización de las personas y los grupos sociales sobre los asuntos públicos y sobre la vida en común.

Necesitamos renovar el debate sobre la ciudadanía, superando la concepción individualista del mercado, que confunde personalización y singularidad con capacidad de consumo. El problema político es rescatar esa noción de personalización, de singularidad, y situarla en una perspectiva social que la combine con la reciprocidad y la comunidad. Y ése es un objetivo significativo de la democracia de lo común que aquí reivindicamos: la capacidad de construir un mundo respetuoso con la singularidad, con la autonomía y, a la vez, basado en la comunalidad, en lo que nos une. Frente a la "sociedad de los singulares" (con personalización de los consumos, con crecientes desigualdades), la "sociedad de los iguales" (con lógica de comunalidad, con sentido de solidaridad y de reciprocidad), sin que implique la difuminación de la diversidad inherente a la sociedad contemporánea. Poniendo más el énfasis en el ser que en el tener.

Esa democracia renovada que buscamos, esa defensa de lo común que nos impulsa, o esa forma de relacionarnos que nos inspira, tiene en Internet un escenario de potencialidades evidente (aunque también de peligros). En lo político, ya que facilita notablemente el acceso, la información y la movilización, evitando la transición-intermediación forzosa vía partidos-instituciones. En lo económico, ya que permite construir-financiar-distribuir iniciativas, empresas, productos, sin tener que acudir obligatoriamente a los canales establecidos, apoyándose en la capacidad de compartir, de generar valor desde la horizontalidad y la construcción colectiva. En lo social, ya que precisamente el incremento de la conexión *online* aumenta y refuerza las relaciones presenciales y la movilización social.

Profundizar en la democracia no es sólo mejorar las reglas que permitan una mejor sintonía entre ciudadanía, representantes y decisiones. No habrá auténtica renovación democrática sin conseguir garantizar la inclusión de todos. Es decir, avanzando para que se dé el efectivo cumplimiento y la garantía de los diversos derechos asociados a la ciudadanía: los derechos civiles de reconocimiento de la ciudadanía, los derechos políticos de sufragio y representación democrática y los derechos sociales de sanidad,

educación, vivienda y protección social. A estos tres repertorios básicos pueden sumarse también los llamados "nuevos derechos sociales", como, por ejemplo, el derecho al propio cuerpo, el derecho a la ciudad, a la gestión de los tiempos, al acceso a la cultura libre y las nuevas tecnologías, el derecho a la seguridad alimentaria, o a todos aquellos relacionados con el reconocimiento de la diversidad social y cultural, que incorporan la complejidad de los llamados "derechos colectivos", muy conectados con la defensa del ecosistema y de los bienes comunes básicos, evitando esa desconexión ya denunciada entre sujetos y naturaleza.

A partir de este conjunto de reflexiones y de consideraciones, ¿a qué conclusiones podemos llegar? Los interrogantes abiertos son muchos y las certezas que hemos alcanzado son muchas menos. Pero, ¿no es éste un signo de los tiempos que vivimos? ¿No ha pasado ya la época en que la ciencia nos daba seguridades y el sistema político sostenía que todo estaba bajo control? En muchos casos, lo que se observa es que no sólo no están claras las respuestas a los problemas, sino que incluso es la propia naturaleza de los problemas la que resulta inconcreta y discutible. ¿No es esto evidente en las constantes dudas, atravesadas de notables dogmatismos, con que desde la *expertise* económica se trata de responder a la crisis económica? ¿No tenemos suficientes evidencias en la constante pugna por recuperar en su estado primigenio el "mercado autorregulado" con todo tipo de regulaciones e intervencionismos? A finales del siglo XX y en los inicios del XXI hemos asistido a una explosión de cambios y transformaciones en las formas de vida, de producción y de relación entre personas y sociedades, y de sociedades y naciones entre sí, que no por casualidad ni por exceso de dramatismo queremos calificar como de cambio de época.

Vamos siendo conscientes de que de lo que dejamos atrás, pero también de lo que viene, poco podemos decir. Sabemos que la globalización ha venido para quedarse, y que, en ese escenario, las lógicas de Estado-nación o las estructuras de relación procedentes de la Paz de Westfalia presentan serios problemas de ajuste. Sabemos que las incertidumbres están por encima de las seguridades. Sabemos que no podemos esperar muchas certezas del progreso científico, cuando su avance se produce sobre el principio de falsabilidad y cuando se incorporan cada vez más cautelas procedentes del principio de precaución.

Asimismo, cada día que pasa observamos que los procesos de individualización, de diferenciación avanzan, pero, al mismo tiempo, aumentan como nunca las interacciones y los espacios reales o virtuales de comunicación entre las personas. Tenemos más recursos disponibles que nunca, pero se incrementan las desigualdades. La sensación de riesgo aumenta a medida que se debilitan los entornos familiares y sociales que antes servían de soporte a la socialización y a la construcción de valores compartidos. Los avances tecnológicos vinculados a Internet aumentan la sensación de frac-

tura entre los "que saben" y "los que no saben", precisamente cuando nunca se habían conseguido niveles de educación como los actuales. E incluso oímos como hay quien habla de "decrecimiento" como propuesta de futuro, ante la evidencia de los efectos de desvincular progreso y explotación de la naturaleza y de los recursos básicos, poniendo así de relieve los límites estructurales del progreso.

¿Cómo enfrentarnos a esa realidad cada vez más lábil? Necesitamos como nunca la política, entendida como esa capacidad colectiva para enfrentarse a los problemas comunes, distribuyendo costes y oportunidades, buscando equilibrios entre ganadores y perdedores. Y, de hecho, ése ha sido el hilo conductor de estas reflexiones: la necesidad de repensar la política y la democracia.

El problema esencial sigue siendo cómo producir y distribuir lo necesario para vivir. Hemos defendido aquí la significación que siguen teniendo en todo ello los bienes comunes, desde los naturales a los educativos o culturales, y la fuerte renovación que supone Internet en ese escenario. Vivimos momentos en los que empresas y gobiernos parecen tener que reducir los riesgos del cambio climático y aliviar la pobreza sin que sea posible seguir creciendo económicamente como lo estábamos haciendo. Ni el Estado ni el mercado en sus versiones más radicales son capaces de afrontar esa tarea con posibilidades de éxito. Lo común aparece como una alternativa viable, desde las diferentes perspectivas (social, económica, cultural y ecológica), para asumir los nuevos retos, desde la corresponsabilidad social y la articulación medioambiental. Las dudas surgen sobre la posibilidad de que principios como solidaridad, calidad de vida o sostenibilidad ecológica sean capaces de constituir las bases de la renovación política y democrática que nuestro mundo requiere. No parece que la evolución del mercado, con sus lógicas especulativas y estrictamente financieras, y el desconcierto de los Estados ante una realidad económica y social que se escapa a sus estructuras soberanas puedan afrontar sin traumas los retos planteados. La propuesta de otra democracia, de la democracia de lo común, aquí parcialmente expuesta, pero presente en muchos rincones y experiencias en todo el mundo, va ganando terreno. No hay duda de que seguiremos hablando de ello, y mejor aún, de que seguiremos experimentando acerca de ello.

Parte Segunda

LA CORRUPCIÓN DEL LENGUAJE PÚBLICO

1. Introducción

No se nos escapa que el lenguaje ha sido –y es– un elemento motor para el desarrollo y entendimiento de los pueblos y para el fomento de las relaciones humanas. También es sabido que no se trata de un elemento inerte, sino que se renueva día a día, crece y cambia nutriéndose de su propia sustancia.

Las palabras, en tanto que expresión del pensamiento y elementos que configuran el lenguaje, no son en sí ni buenas ni malas, ni sabias ni necias, ni sublimes ni infames. Son sólo palabras, pero del mismo modo que nos servimos de ellas para expresar lo bello, lo digno, lo sublime o lo cotidiano, su empleo malintencionado y tendencioso puede mudar su carácter neutral y convertirlas en herramientas para la deshonra, para manchar un buen nombre, para insultar, para mentir, para engañar, para camuflar la verdad, para edulcorar significados afrentosos, para menospreciar la dignidad de las personas... El lenguaje puede ser fácilmente maleable, acomodaticio o condescendiente según quien lo use y, sobre todo, según sea la intención del usuario. El propósito determina el resultado y éste puede devenir en algo noble o en algo indigno, en algo elevado o en ignominia, afrenta y deshonra. Cuando eso ocurre es que el lenguaje se ha corrompido ética y socialmente.

Las palabras nos permiten decir lo que sentimos y pensamos, son nuestras y con ellas construimos nuestro modo de expresarnos.

Las circunstancias son un factor que determina el uso del lenguaje y no siempre resulta fácil que la intención del hablante y la percepción del oyente respondan a una misma correlación de intereses. Los elementos de este binomio hablante-oyente pueden responder a criterios disímiles, desemejantes, lo que puede dar lugar a interpretaciones equívocas según las diferencias entre uno y otro sean mayores o menores. Pero estas situaciones forman parte del concierto lingüístico interpersonal e intersocial, es decir, no necesariamente se le han de atribuir intenciones inicuas. En tales contextos puede haber corrupción no intencionada e incluso corrupción gramatical que afecte por extravío o inexactitud a alguna de las partes, pero no es a esa corrupción a la que vamos a referirnos en las páginas que siguen.

Todos, en mayor o menor medida, empleamos el lenguaje conforme a nuestra propia conveniencia. La política, la economía, la religión, los medios de comunicación, las organizaciones sociales y empresariales adecuan su idiolecto y su jerga a los intereses a los que sirven, pero cuando se traspasa la línea roja y se cae en el uso pernicioso del lenguaje, se distorsiona la realidad o se miente para conseguir según qué utilidades, se entra de lleno en una práctica que se debería desterrar: la de la corrupción del lenguaje.

El lenguaje puede corromperse desde el punto de vista lingüístico –aspecto que en este trabajo se mencionará, pero en el que no se profundizará–

y desde el punto de vista ético y social, que será la esencia de lo que aquí se trate.

Las personas con influencia en la sociedad, ya sean políticos, intelectuales o gente del mundo de la comunicación y del espectáculo, pueden manejar –y manejan con cierta frecuencia– el lenguaje de forma que éste influya sobre el resto de los hablantes y no siempre con consecuencias positivas. Pueden hacer que expresiones que en circunstancias normales son consideradas insultos parezcan inofensivas o que nos acostumbremos a llamar a las cosas con nombres que ocultan la realidad y engañan a los que los leen o a los que escuchan.

Es en ese momento cuando el lenguaje comienza a corromperse, a dejar de ser un medio limpio para convertirse en un arma ofensiva en manos de gente sin escrúpulos y sin ningún reparo en dejar de lado los valores en los que se basa la convivencia.

A lo largo de la historia hemos visto cómo determinados regímenes y algunos gobernantes han usado el lenguaje para crear imágenes distorsionadas de aquello que les interesaba para sus fines. El lenguaje ha sido –y sigue siendo– muy importante en las guerras y en todos los conflictos sociales que enfrentan a partes manejadas, precisamente, porque se les hace ver la realidad deformada. El lenguaje manipulado ha actuado como espoleta en muchas partes del mundo para incitar a la violencia, al odio, al racismo, a la xenofobia, al genocidio. A título de ejemplo, ahí están los aciagos acontecimientos de la guerra de los Balcanes o las terribles matanzas que tuvieron lugar en Ruanda en 1994.

El sociólogo estadounidense James Petras, conocido por sus estudios sobre el imperialismo, la lucha de clases y los conflictos latinoamericanos, considera que "los grandes crímenes contra la mayor parte de la humanidad se justifican mediante una corrupción corrosiva del lenguaje y el pensamiento, una deliberada maquinación de eufemismos, falsedades y engaños conceptuales"[1].

De una u otra manera, en una sociedad en la que las ambiciones políticas y económicas priman por encima de cualquier otra consideración, las partes en juego intentan desvalijar el lenguaje para apropiarse de la parte del botín que mejor conviene a sus intereses. En esa rapiña no importa cercenar los verdaderos matices del lenguaje ni adulterar su significado si con ello se alcanza el fin que se persigue, un fin por lo general bastardo que socava y empobrece el auténtico sentido de las palabras como sujetos de comunicación y entendimiento entre las personas.

---

[1] Conferencia dictada en el Encuentro Nacional de Arte y Poesía por la Paz de Colombia. Medellín (Colombia), 3 de junio de 2007.

En la cultura, la ciencia y el arte siempre ha habido voces que se han levantado contra el uso pernicioso y artero del lenguaje. En marzo de 2006, el diario *El País* publicó en la sección de cultura un artículo en el que cinco estudiosos, cuyas herramientas son las palabras, muestran su rechazo al saqueo al que es sometido el lenguaje en la política y en la información[2]. Juan Antonio González Iglesias, profesor de Filología Latina en la Universidad de Salamanca, considera que el lenguaje es fundamental en la vida política y que por esa misma razón está "obligado a ser riguroso y respetuoso". En el mismo artículo, el escritor y profesor de literatura Luis Landero dice que existe un extenso repertorio de sustantivos y adjetivos que han sido hurtados al idioma para dar origen a "un campo semántico donde las palabras se relacionan y suelen emparentar de manera inadecuada" y añade que la perversión del lenguaje "puede matar". Por su parte, el filósofo Eugenio Trías rechaza a los que hacen uso de una retórica llena de agravios, un hecho que atribuye a una "falta de cultura y a una utilización banal de términos que tienen un sentido preciso en su contexto, pero que fuera de él lo único que denota son carencias culturales y de educación básicas". Claudio Guillén, escritor y académico, reflexiona sobre el deterioro de los conceptos fundamentales que está teniendo lugar en estos tiempos. "Es lo que un chulo llamaba la poligamia de las palabras –dice–. Chulería que se explaya en el debate de los partidos políticos". A la escritora y también académica Ana María Matute, el progresivo deterioro a que está sometido el lenguaje le causa "tristeza" porque muestra "la poca importancia que se da al uso de las palabras".

Esas palabras a las que se refiere la autora de *Olvidado Rey Gudú* están en un claro desamparo y a merced de los depredadores del lenguaje, de los que intoxican, desnaturalizan o se sirven de él para revestirlo de sentidos equívocos, cuando no de rudeza y violencia, con objeto de subvertir conciencias y encaminarlas por infames senderos de vileza. Las páginas de la historia están llenas de ejemplos, muchos de ellos demasiado cercanos en el tiempo.

El aislamiento del diálogo y la prevalencia de la polémica sobre la racionalidad del discurso llevan indefectiblemente a la corrupción del lenguaje público. Cuando eso ocurre, el respeto que se debe a las personas y a las instituciones queda en un segundo plano, solapado por la intemperancia nacida de las palabras empleadas con sentido inconveniente.

Da la sensación de que en nuestro país, de un tiempo acá, se ha instalado una especie de incontinencia verbal que afecta a todos los niveles de lo público. Puede que se trate de un fenómeno pasajero e incluso de nuestra particular manera de entender la política. Puede. Pero si no es así, si arraiga y el fenómeno persiste, estaremos haciendo un flaco favor a la democracia.

---

[2] Manrique, W., "La crispación destroza el lenguaje", en *El País*, 27 de marzo de 2006.

La radicalización de los partidos, la gravísima crisis económica y la consiguiente desconfianza hacia los bancos y los mercados son el origen de una lucha dialéctica cruel y despiadada que deforma el lenguaje y lo corrompe hasta límites insospechados hace apenas dos o tres años. Ésa es la realidad actual y ante esa situación hay que reaccionar. Para ello, lo mejor es analizar la situación y después buscar posibles soluciones.

Un ejemplo cercano: la actuación de la Unión Europea y el Fondo Monetario Internacional en el asunto de salvaguarda de la solvencia del sistema bancario y financiero de España. Sin entrar a valorar quiénes tienen razón y quiénes no, lo cierto es que en los medios de comunicación se ha desatado una tormenta mediática propiciada precisamente por la intervención de los responsables políticos, incapaces de usar un mismo lenguaje para referirse a un mismo problema. Lo que para unos es un préstamo a la banca, para otros es un rescate; unos se empeñan en dulcificar la realidad, mientras otros cargan las tintas; algunos lo consideran una actuación concreta para un problema concreto y otros lo entienden como el prolegómeno para una intervención completa del país. En suma, la actuación de los portavoces y la discrepancia terminológica están enrareciendo la situación política, ya de por sí bastante grave, pero no irreversible, si los esfuerzos se aúnan y prima el lenguaje de la razón sobre el de las diferencias partidistas.

2. Lenguaje para la paz, lenguaje para la guerra: la responsabilidad de los medios de comunicación

He aquí dos conceptos, *lenguaje* y *paz*, que no siempre se encuentran en el mismo lado sino que, con más frecuencia de la deseada, transitan por campos enfrentados. Según el *Diccionario de la Real Academia Española* (DRAE)[3], *lenguaje* es el "conjunto de sonidos articulados con que el hombre manifiesta lo que piensa o siente" y también el "estilo y modo de hablar y escribir de cada persona en particular".

La *paz*, según el mismo diccionario, es la "situación y relación mutua de quienes no están en guerra"; la "pública tranquilidad y quietud de los Estados, en contraposición a la guerra o a la turbulencia"; el "tratado o convenio que se concuerda entre los gobernantes para poner fin a una guerra"; el "sosiego y buena correspondencia de unos con otros, especialmente en las familias, en contraposición a las disensiones, riñas y pleitos"; la "reconciliación, vuelta a la amistad o a la concordia", y la "virtud que pone en el ánimo tranquilidad y sosiego, opuestos a la turbación y las pasiones".

---

[3] Real Academia Española (1992): *Diccionario de la Lengua Española*, vigésima primera edición, Madrid.

Sebastián de Covarrubias Orozco, en su *Tesoro de la Lengua Castellana o Española*[4], publicado en 1611, dice que la paz es "el lugar común en el cual los oradores se extienden contando los bienes que se siguen della y los males de la guerra su contraria".

El *Diccionario Enciclopédico Espasa*, además de las definiciones que da la Academia, incluye una bonita y simple explicación de lo que es la paz: "Ajuste o convenio que se concuerda entre los príncipes para dar la quietud a sus pueblos, especialmente después de las guerras" y añade que "considerando la paz con relación a la vida del Estado, consiste en la *quietud o sosiego del cuerpo social procedente de la falta de conturbación*" [el subrayado es nuestro].

Herodoto dice de la paz: "De todo tiene la culpa el dios de los griegos, que me alucinó con esperanzas halagüeñas; porque, ¿quién hay tan necio que prefiera sin motivo la guerra a las dulzuras de la paz? En ésta, los hijos dan sepultura a sus padres, y en aquélla son los padres quienes la dan a sus hijos"[5].

Pero volvamos a las definiciones del *Diccionario de la Real Academia Española* y escojamos algunas de ellas:

— **Lenguaje**. Conjunto de sonidos articulados con que el hombre manifiesta lo que piensa o siente.

— **Paz**. Reconciliación, vuelta a la amistad o a la concordia y virtud que pone en el ánimo tranquilidad y sosiego, opuestos a la turbación y las pasiones.

A partir de estas dos entradas elaboremos nuestra propia definición de lo que consideramos que debe ser el *lenguaje para la paz*:

— **Lenguaje para la paz**. Conjunto de sonidos articulados con los que las personas manifiestan sus sentimientos de concordia, de sosiego y de tranquilidad, opuestos a la turbación y las pasiones.

Podríamos considerar que la turbación y las pasiones aludidas tienen *lógica* en momentos de guerra, pero no deberían tener cabida en tiempos de paz.

Durante estos últimos, muchos periodistas se imponen la obligación de ser neutrales y objetivos, obligación que en tiempos de guerra pudieron considerar secundaria, pero con la paz quieren volver a ser ecuánimes, para lo cual tratan de no emitir juicios y de esquivar los adjetivos y los adverbios comprometidos, pero tienen enajenada la palabra. No sólo ellos, también los ciudadanos y los políticos. El lenguaje en los medios de comunicación

---

[4] Impreso en Madrid por Luis Sánchez, impresor del rey Felipe III.

[5] Herodoto (1989): *Los nueve libros de la historia*. Madrid: Editorial Edaf.

está repleto de nociones adulteradas que tienden a edulcorar la realidad, a abrillantarla y a favorecer los intereses más diversos. En esta suplantación nadie es inocente, todos los poderes de la sociedad están involucrados en ella.

Los libros de estilo de las agencias de información y de los diarios, así como los manuales de redacción periodística de cadenas de radio y televisión, se ocupan de subrayar cómo deben redactarse los diferentes textos. Así, para el tipo de texto denominado *información* o *noticia* se establece que deben comunicarse hechos, no ideas, razón por la que los redactores tendrán que actuar con diligencia y ser cuidadosos en la utilización de calificativos y huir de ellos en las informaciones. La objetividad obliga a emplear la adjetivación con sumo tacto, ya que mediante ella podrían hacerse patentes los puntos de vista particulares de los redactores. No se trata de limitar el empleo de los adjetivos, sino de supeditarlos a las necesidades de una información en la que la subjetividad ha de estar permanentemente controlada.

El periodista debería, pues, limitarse en estos textos informativos a transmitir hechos y abstenerse de manifestar sus ideas personales sobre los hechos. El tono general de la escritura será la neutralidad. De ahí la recomendación de evitar el uso de palabras valorativas, ya que tales palabras refieren a la vez un hecho y un juicio de valor.

Así tendría que ser, pero la realidad es otra.

Aunque las recomendaciones de los manuales de estilo sean válidas, hemos de admitir que la pretensión de dar a conocer los hechos sin ninguna carga valorativa es poco menos que utópico, puesto que la mera selección de las informaciones que se van a publicar y la importancia que se les dé –número de palabras del texto, centímetros cuadrados que ocupa, tiempo de emisión, etc.– son de por sí criterios de valoración. Es inevitable. La simple descripción que cada día hacemos de los hechos que conforman nuestro entorno inmediato está colmada de apreciaciones de las que no siempre es fácil desgajar los componentes subjetivos. El empleo de términos como *robo, malversación*, *tortura, fraude, acoso, violación, secuestro, violencia, allanamiento* y muchas otras nos hace considerar de manera negativa esos casos. Todas las palabras que están relacionadas con acciones humanas tienen connotaciones y hay que usarlas como palabras normales. Si huimos de ese empleo *normal*, porque entendemos que tienen una carga peyorativa y recurrimos a los eufemismos –de los que hablaremos más tarde–, estaremos corrompiendo el lenguaje y engañando a los receptores del mensaje, porque lo que les hacemos llegar es la verdad falseada.

Quien se considere totalmente neutral se miente a sí mismo y a los demás. No existe la neutralidad absoluta; eso es una quimera, un espejismo. Es imposible sustraerse a valorar los hechos que conocemos, siquiera íntimamente, ni permanecer ajenos a lo que de negativo o positivo tiene el mun-

do que nos rodea; ni se puede ni se debe. Ésa es –o debería ser– una de las responsabilidades de los medios de comunicación y de los gobernantes: ser objetivos para lo bueno y para lo malo, algo ciertamente difícil, pero aun así es menester empeñarse en conseguir la mayor objetividad posible en las informaciones que se hacen llegar a los ciudadanos. Bien es cierto que nadie puede despojarse de su subjetividad, porque es imposible limitar la libertad de pensamiento, pero la responsabilidad de los medios de comunicación –y de los poderes públicos– es tratar los hechos con rectitud de intenciones y nunca deformarlos ni mostrarlos de manera tendenciosa.

No cabe duda de que el lenguaje tiene una dimensión ética, pero existen múltiples formas de lesionar el derecho que tiene el receptor a recibir una información veraz, sin sesgos mendaces ni ocultaciones ni encubrimientos bastardeados de la realidad.

La prensa es capaz de crear realidades y de sustantivar lo inexistente. En ello reside su fuerza y su poder. Basta que algo aparezca en un periódico, en una emisora de radio o en la televisión para que ese algo cobre realidad, aunque no exista, aunque sea una patraña. Las hemerotecas están llenas de ejemplos.

El genocidio que tiñó de sangre Ruanda en 1994 es un vivo ejemplo del papel de instigadores desempeñado por los medios de comunicación. Determinados periódicos y emisoras de radio pusieron en marcha una campaña de propaganda que alimentó e hizo crecer el odio de la mayoría hutu hacia la minoría tutsi. Las milicias hutus, las llamadas *Interahamwe*[6], fueron entrenadas entre arengas y discursos para que se enfrentasen a los tutsis. De estos mensajes de ánimo y proclamas belicistas se encargó la Radio Televisión Libre de las Mil Colinas (RTLM), en manos de las facciones hutus más extremistas. En sus mensajes, la RTLM hacía hincapié en las diferencias que separaban a ambos grupos tribales –ahora los denominan *grupos étnicos*– y llamaban al enfrentamiento. A medida que el conflicto crecía, los llamamientos a la "caza del tutsi" por parte de la emisora se hicieron más y más violentos. En abril, se difundió que los tutsis planeaban exterminar a los hutus. Los resultados son de sobra conocidos: el ochenta por ciento de la población tutsi fue exterminada.

La ONG Reporteros sin Fronteras publicó un estudio, titulado *Ruanda: los medios de comunicación del odio o la prensa democrática*, en el que se analiza cómo la propaganda de periódicos y emisoras de radio lograron crear un clima de odio indescriptible mediante mensajes violentos y calumniosos y noticias falsas que engendraron en los hutus la necesidad de buscar una solución final, como en su día hicieron los nazis.

En la antigua Yugoslavia, durante la guerra entre bosnios, serbios y croatas, tenemos otro triste ejemplo de la influencia de los medios de comu-

---

[6] *Interahamwe* significa "golpeemos juntos".

nicación en los enfrentamientos entre los pueblos. No es aventurado ni desproporcionado decir que la guerra de los Balcanes no habría existido si los distintos dirigentes nacionalistas no hubiesen contado con el apoyo de los medios de comunicación como vehículos de propagación del fanatismo y la intransigencia.

Un ligero repaso al lenguaje empleado por la Radio Televisión Serbia nos dará una idea de la intención propagandista empleada en los distintos medios. Para éstos, los serbios estaban *luchando por la libertad*, *defendiendo*, *salvaguardando* y *protegiendo* su *solar patrio* de los musulmanes, que pretendían obligar al pueblo serbio a formar parte de un Estado islámico. También *se defendían* de los croatas, que buscaban la unión de Bosnia con Croacia y cuyo sentimiento *fascista antiserbio* era más que conocido. El catálogo de términos usados por los periodistas de la Radio Televisión Serbia para referirse, por ejemplo, a los enemigos bosnios eran muy variados: *malhechores, degolladores, muyahidín*[7]*, guerreros del Yihad*[8]*, comandos* o *grupos terroristas*, *extremistas musulmanes*, *hordas lascivas*, *integristas*[9] *islámicos*...

Las páginas de los periódicos serbios estaban llenas de informaciones que aludían a la barbarie del enemigo y a su afán de destruir Serbia: "Las fuerzas croatas y musulmanas quieren destruir todo lo serbio en Herzegovina. El terror, el odio fanático y el genocidio físico y espiritual contra los serbios en Herzegovina son las bases de su esfuerzo político y militar y de su permanente agresión contra los territorios serbios". Lenguaje para la guerra.

El lado serbio nunca *atacaba*, sólo *respondía a las provocaciones del enemigo*, a los *asaltos, crímenes* y *genocidio*. Al principio las fuerzas serbias eran *defensores desarmados de las tierras seculares*; después se quedaron en *defensores*, palabra que se simultaneaba con *liberadores* de ciudades y territorios. Los editoriales de los periódicos hablaban de los serbios como *luchadores por la libertad y la autodeterminación*; afirmaban que se encontraban en *un momento crucial en la historia* de su nación y denunciaban la *histérica* y *metódica* campaña de los medios de comunicación extranjeros para *satanizar* a Serbia y a Slobodan Milosevic. Más palabras para la guerra.

El proceso de corrupción del lenguaje fue más allá en la guerra de los Balcanes. Cuando la guerra ya parecía imparable, la prensa croata, en un alarde de pernicioso nacionalismo, eliminó de sus informaciones toda palabra que tuviese un origen serbio, aun cuando fuese de uso común en su lengua.

---

[7] *Muyahidín* es el plural de la voz árabe *muyahid*, que significa "el que hace la guerra santa".

[8] *Yihad* es una palabra árabe que puede traducirse por "guerra santa". De ella se derivan *muyahid* y *muyahidín*.

[9] La voz inglesa *fundamentalist* se debe traducir siempre por *integrista*.

Fue un ejercicio de *limpieza lingüística* que muestra hasta qué extremos de irracionalidad puede llegar el odio y cómo el lenguaje, corrompido, puede convertirse en un arma más en tiempos de convulsión. Cuando los medios de comunicación de Croacia hablaban de los serbios no sólo se referían a los militares, a las tropas, sino a todo el pueblo serbio, convertido así en enemigo por la fuerza del lenguaje manipulado.

Vayamos a otro escenario bélico. Durante el largo y triste enfrentamiento entre palestinos e israelíes, el lenguaje ha sido siempre parte del arsenal de ambos bandos como un arma más. Para los israelíes, los palestinos son simples *terroristas*. Incluso Yaser Arafat, el líder de la OLP y defensor de los derechos del pueblo palestino, fue tildado siempre de *terrorista* por la prensa israelí. La palabra *árabe* es considerada por los gobernantes israelíes como sinónimo de *malo* y todo árabe es, por definición, *enemigo del pueblo judío*. Cuando Israel bombardea el sur del Líbano se justifica aludiendo a unos supuestos *derechos de autodefensa* y *de réplica* para defenderse del *terrorismo*. Para los palestinos, el ejército israelí es el *ejército de ocupación* y el Estado de Israel es el *Estado sionista*.

Otro ejemplo. La histórica e injusta concentración de tierras en Guatemala en poder de unos pocos terratenientes ha dado lugar a varias ocupaciones de fincas por parte del campesinado pobre. El tratamiento de los hechos por los medios de comunicación de Guatemala fue dispar según la procedencia de las informaciones, la línea editorial del medio y los intereses a los que los medios servían. Unos los consideraron *invasores* y *delincuentes;* para otros, sin embargo, eran sólo *ocupantes* o *campesinos*. Como siempre ocurre en este tipo de hechos, los adjetivos aplicados crearon categorías distintas según procedieran de uno u otro bando en litigio: *ocupantes* ↔ *ocupación*; *invasores* ↔ *invasión*.

La quinta acepción que el DRAE registra para *ocupación* es la siguiente: "Modo natural y originario de adquirir la propiedad de ciertas cosas que carecen de dueño". Sin embargo, para *invasión*, el diccionario académico recoge: "Acción y efecto de invadir". Si buscamos *invadir* encontramos seis acepciones. Nos quedamos con las dos primeras: "Irrumpir, entrar por la fuerza"; "Ocupar anormal o irregularmente un lugar". La diferencia entre *ocupación* e *invasión* es evidente: un mismo hecho, distintas significaciones. Una vez más, el lenguaje altera la percepción del mensaje según la fuente de la que proceda.

Los medios de comunicación pueden hacer muchas cosas por la posibilidad de que disponen de ir más allá de su papel de informadores: pueden mostrar cosas ocultas y hacerlas públicas, un ejercicio que puede tener un carácter higiénico y de saneamiento de la sociedad; confieren categoría a los movimientos sociales y a las ideas y los comportamientos; tienen capacidad para emprender acciones sociales; pueden contribuir a la resolución de las crisis que afronta la sociedad, porque tienen más potencia que el ciudadano

anónimo, etc., etc. Todo ello es posible, pero debe hacerse con la correcta administración del poder que les confieren las palabras.

Estas palabras, en tiempos de paz, deberían servir de puntales para que ésta se afiance en la sociedad por medio de aquéllas, porque las palabras tendrían que ser el único instrumento con el que las personas deberíamos solucionar nuestras desavenencias.

La guerra, en cambio, mata la verdad, su primera víctima, y la mata por medio de las palabras, palabras adulteradas, engañosas, viles tantas veces.

El término *desinformación* es relativamente moderno, pero su práctica, entendida como difusión de noticias falsas para crear confusión, es mucho más antigua, tanto como la historia de la humanidad.

A medida que la palabra *desinformación* comenzó a ser de uso universal, su significado y su ámbito se ampliaron también. Y así se incluyeron no sólo las noticias falsas, sino también las falaces y deformadas, incluso el propio silencio –en realidad, censura– impuesto a determinadas informaciones. Según el DRAE, *desinformar* es "dar información intencionadamente manipulada al servicio de ciertos fines" o "dar información insuficiente u omitirla".

Cuando se cae en el silencio informativo, la intencionalidad, el error de las fuentes consultadas, el incumplimiento de las normas deontológicas, el enmascaramiento de las palabras o su empleo inapropiado, la parcialidad o cualquier otra razón que no se ajuste al derecho de los ciudadanos a ser verazmente informados, se estará desinformando, se estará corrompiendo el lenguaje. La información ha de ser cierta e imparcial y el periodista está obligado a desempeñar su oficio con honradez. Pero la realidad es que con más frecuencia de la deseada el mensaje que nos llega es falso, erróneo, incompleto, parcial, no contrastado, de verdades a medias, de estereotipos, precipitado, con un lenguaje no codificado y neutro, con palabras incorrectas, confuso, inexacto, inflado, de conjeturas, simulado, filtrado... Para comprobarlo basta con comparar una misma información dada por distintos medios de comunicación de diversa concepción ideológica, doctrinal o mercantil.

Los periodistas, los informadores de cualquier medio de comunicación, son difusores y propiciadores de los usos lingüísticos, usos que no han de considerarse siempre con prevención, como si representaran exclusivamente lo erróneo, lo inculto o lo pedante. El profesor Manuel Seco[10] dice: "En todo uso que el periodista hace del idioma está ejerciendo de maestro". Es así, y por ello los periodistas tienen la responsabilidad de usar bien el idioma para contribuir a que el sistema común, el español, sirva mejor a todos los hablantes; pero son muchos, y no sólo en el ámbito de nuestra lengua, los que no cumplen con ese deber, los que proceden de manera inconsciente para infligir

[10] Manuel Seco Serrano es miembro de la Real Academia Española.

lesiones al idioma y no utilizan la facilidad puesta a su alcance para mantenerlo como instrumento de comunicación de la humanidad.

Para quienes trabajan como profesionales de la información y de la comunicación, el lenguaje es el instrumento que conforma su tarea diaria. Por esa razón, deben conocer su lengua tanto como puedan. Ante la enorme influencia que ejercen los medios, los periodistas deben ser conscientes de su responsabilidad y del poder que tienen las palabras que emplean para sus informaciones. Fernando Lázaro Carreter escribió[11]: "El idioma es el instrumento con el que trabaja el periodista y éste debe preocuparse de tenerlo siempre a punto. Ha de ser consciente de su responsabilidad social al emplearlo. No siempre lo mejor es lo primero que acude a la pluma. La rapidez con que un periodista debe escribir no es excusa para hacerlo descuidadamente. Una vez escrita una noticia hay que releerla y reflexionar sobre las palabras y los giros sintácticos empleados. No es buena la actitud de algunos periodistas que escriben con absoluta despreocupación sin preguntarse jamás si será razonable su manera de escribir, pues en esos casos es el lector quien debe suplir la información defectuosa que se le sirve y, si no puede suplirla, malentiende o entiende a medias".

Después de todas estas reflexiones podemos empezar a concretar cómo debe ser un "lenguaje para la paz" o "en la paz": si en épocas de guerra nos hemos alejado del sosiego y de la concordia para sumirnos de lleno en los odios, los rencores y las pasiones irracionales, la consecuencia lógica es que nuestro lenguaje está impregnado de esos sentimientos y lo último en lo que se piensa es en si ese lenguaje es más o menos correcto según la norma léxica y gramatical; en esos períodos de crispación social hay cosas que parecen más importantes. Pero llegados los tiempos de paz, de tranquilidad, los periodistas tienen el tiempo necesario para dedicarse a escribir relajadamente, sin violencia, y ése es el camino que los llevará directamente a escribir bien, no sólo desde el punto de vista de la necesaria objetividad, sino también desde la necesaria corrección gramatical.

En 1939, recién terminada la incivil guerra española, Alejandro de Roda Verdejo publicaba en Barcelona un curioso libro titulado *La Pureza del Idioma*[12]. Un fragmento de su prólogo va a servirnos como colofón de este intento de búsqueda de un lenguaje para la paz: "[...] desconociendo e ignorando las sabias leyes gramaticales, ni los extranjeros ni los propios españoles, y por consiguiente ni el escritor, ni el que corrige pruebas de periódicos o de libros, no harán, no hacen otra cosa, sino infringir las citadas e importantes leyes de la gramática, e incurrir en barbarismos repugnantes, que tanto afean

---

[11] Fernando Lázaro Carreter, (Zaragoza, 1923-Madrid, 2004), filólogo y lingüista, es una de las figuras más destacadas de la filología española contemporánea. Fue director de la Real Academia Española entre 1992 y 1998.

[12] Roda Verdejo, A. de (1939): *La Pureza del Idioma*. Barcelona: Tip. Mallorca.

la conversación y el discurso y más aún los periódicos y libros mal corregidos; en alguno de los cuales se falta arbitrariamente a las referidas y sabias leyes de la clasificación de las palabras, y mermando la pureza y esplendor de nuestro idioma, lo empobrecen y atosigan. Pero semejante anomalía dura afortunadamente momentos no más, porque ocurre, acaece, sucede, así como cuando el sol aparece a nuestra vista oscurecido o cubierto por feísimos nubarrones y después lo contemplamos majestuoso, dándonos calor y vida, iluminando con sus esplendorosos rayos las regiones de la tierra; así también, de idéntica manera, la lengua española, la hermosa y rica lengua española, aunque aparece (debido a esos periódicos y libros mal corregidos, bien que en poco número) empobrecida y atosigada, yérguese rápida, súbitamente, mostrando como siempre, ante el mundo entero, el inmenso caudal de sus vocablos, y su admirable esplendor y singular belleza".

La guerra ha creado su propio estilo de comunicación, una jerga corrompida en la que los giros y términos eufemísticos representan un papel destacado como hijos bastardos del lenguaje, compañeros inseparables de la desinformación, tramposos colaboradores de la manipulación y de las expresiones intencionadamente manoseadas con el único fin de enmascarar la realidad y presentarla de un modo distinto conforme a los intereses de cada parte. Veamos algunos casos.

Durante la guerra de Yugoslavia, los periódicos hablaban de *limpieza étnica* y no de *genocidio*; de *incursiones aéreas* y no de *bombardeos*; de *ejecuciones* de rehenes y no de *asesinatos*; de *acción armada* y no de *atentado*.

En la guerra del Vietnam podíamos leer titulares que decían: "50 norteamericanos *muertos* y 200 vietcongs *exterminados*". Los *vietcongs* eran exterminados y los norteamericanos morían.

En la guerra del Golfo, los diarios titulaban, por ejemplo, que los aviones estadounidenses habían efectuado *70 salidas*. Salidas, ¿a qué?

La guerra, como decimos, ha impuesto un lenguaje para enmascarar las situaciones de modo que las palabras *fuertes* suenen más *suaves* y evitar de este modo que la gente se escandalice y se asuste. Así, se habla de *efectos colaterales* cuando las acciones bélicas se ceban en la población civil; el *fuego amigo* no es otra cosa que los disparos o el bombardeo de un bando contra sus propias tropas o contra tropas aliadas; el *teatro de operaciones* es el campo de batalla; un *ataque preventivo* es un ataque por sorpresa; y la *guerra asimétrica* es aquella en la que hay una gran desproporción entre el poder militar de los bandos enfrentados.

En mayor o menor medida, todos, desgraciadamente, nos hemos acostumbrado a esta terminología en cuya difusión hay una gran responsabilidad por parte de los medios de comunicación.

Llegados aquí, me permito repetir la definición del "lenguaje para la paz" que, a mi entender, debería aparecer en los diccionarios: "Conjunto de

sonidos articulados con el que las personas manifiestan sus sentimientos de concordia, de sosiego y de tranquilidad, opuestos a la turbación y las pasiones". Porque la paz es algo más que la ausencia de guerra.

3. Eufemismos: la realidad enmascarada

En las páginas precedentes hemos visto como los eufemismos se convierten en un arma más en las situaciones de guerra. No obstante, el empleo de estas formas de expresión no es privativo de las situaciones de guerra, aunque sea en éstas donde se revelan con mayor crudeza, sino que se extiende a las más variadas facetas de las relaciones humanas.

Según el diccionario académico, un eufemismo es la "manifestación suave o decorosa de ideas cuya recta y franca expresión sería dura o malsonante", una definición bastante *eufemística* porque la "recta y franca expresión" de las cosas no siempre es "dura y malsonante", sino que a veces ocurre lo contrario, esto es, que la pretensión de enmascarar la realidad de las cosas con locuciones que no responden a su justo sentido da como resultado algo que puede que no sea "duro y malsonante", pero sí que atenta contra la dignidad o la inteligencia de las personas, porque en nada se corresponde con el concepto que de la realidad se tiene. Es cierto que en ocasiones es más apropiado –y elegante– evitar determinadas formas de expresión, bien por su dureza, bien por razones de buen gusto, bien por cualquier otro porqué justificado, pero no por ello se ha de renunciar por sistema a expresar las cosas de manera clara, sin rebozo ni lisonja, con juicios y proposiciones diáfanas. La verdad siempre se entiende; los tortuosos senderos dialécticos a los que a veces se recurre para disimularla no siempre son acertados.

Más ajustada parece la definición que da María Moliner: "Expresión con que se sustituye otra que se considera demasiado violenta, grosera, malsonante o proscrita por algún motivo", porque, según veremos, los eufemismos son algo más que una *manifestación suave y decorosa de ideas*.

¿Suponen los eufemismos una corrupción del lenguaje? Cuando el resultado que se persigue es desfigurar la verdad –que es lo habitual–, sí, son una corrupción del lenguaje. La historia está llena de ejemplos y sólo hay que acudir a las hemerotecas. En casos muy contados, por fortuna, esa corrupción llega a tales límites de ruda vileza que denigra a la propia especie humana. Tal vez el más hiriente y perverso sea el de la expresión alemana *Endlösung der Judenfrage*[13] ("Solución final del problema judío"), que no quería decir más que *exterminio del pueblo judío*.

El uso de los eufemismos parece haberse convertido en una especie de deporte lingüístico de moda, en el que las formaciones políticas y sociales

[13] Con este nombre es conocido el plan de la Alemania nazi para llevar a cabo durante la Segunda Guerra Mundial el exterminio sistemático de la población judía de Europa.

han encontrado un terreno abonado para disimular, por ejemplo, fracasos o incumplimientos de promesas, o para disfrazar, de manera tramposa, algo que se planea llevar a cabo pero que, por razones electoralistas o de credibilidad, interesa presentar de manera edulcorada en lugar de hacerlo con las palabras de la verdad. ¿Hay alguna relación de reciprocidad entre el eufemismo y la mentira? Puede que no siempre, pero hay casos de flagrante evidencia.

Las palabras son inocentes, pero su transmutación no siempre se hace con inocencia. Su empleo en uno u otro sentido está lleno de connotaciones. Con la cacareada *corrección política* –un extraño protocolo de cortesía para no tener que llamar a las cosas por su nombre– se alcanza un grado de hipersensibilidad que desdibuja la realidad y la convierte en un huerto de eufemismos que en ocasiones llegan a resultar cómicos. Las palabras hay que asumirlas con naturalidad, sin disfraces, sin miedo. La libertad conquistada después de tantos siglos de lucha está conduciendo, paradójicamente, a una situación en la que las ideas no se pueden expresar del modo que conviene a la verdad. La mentada corrección política ata al ser humano y lo priva de la libertad de decir lo que siente y piensa con las palabras con las que lo siente y lo piensa.

Para Bernardino M. Hernando, citado por Susana Guerrero Salazar y Emilio Alejandro Núñez Cabezas[14], los fines del eufemismo son cuatro:

1. Disfrazar lo feo de bonito o neutro.
2. Disfrazar lo fácil de complicado.
3. Disfrazar la vacuidad de palabrería.
4. Disfrazar lo concreto de vaguedades.

En un artículo publicado en el diario *El País* titulado "No digan recortes, llámenlo amor"[15] , Amanda Mars, la autora, escribe: "Circunloquios, perífrasis, rodeos, ambigüedades, tecnicismos ininteligibles, anglicismos innecesarios... Es viejo como el poder o la seducción. El uso persuasivo del lenguaje forma parte del discurso público desde que éste existe y se mueve en esa delicada frontera entre el maquillaje y la máscara. Pero el uso de los eufemismos se intensifica en tiempos de crisis, esas épocas de malas noticias y su abuso puede rayar en lo cómico o lo grotesco". En el mismo artículo, la autora recoge unas palabras de Antón Costas, catedrático de Economía y Políticas Públicas de la Universidad de Barcelona, quien considera que los eufemismos tienen la función, "que no virtud, de anestesiar", y que a partir de ahí "se puede abusar de ellos de forma cínica, grosera e incluso perversa". Sin embargo, el lenguaje eufemístico "debe tener cuidado

---

[14] Guerrero Salazar S. y Núñez Cabezas, E. A. (2002): *El lenguaje político español*. Madrid: Ediciones Cátedra; Hernando, B. M. (1990): *Lenguaje de la prensa*. Madrid: Eudema.

[15] Mars, A., *El País*, 5 de marzo de 2012.

porque esas palabras pueden adormecer un tiempo, pero cuando el enfermo se despierte y vea lo que ha pasado puede dar un manotazo", añade.

Darío Villanueva, secretario general de la RAE, recuerda que durante el franquismo también se usaban los eufemismos. "Democracia, por ejemplo, –cuenta el académico en el citado artículo– era una palabra tabú, pero con el tiempo se pudo empezar a utilizar y se decía que el régimen era una democracia orgánica; la no orgánica era la mala. Las huelgas eran conflictos laborales y los partidos políticos, asociaciones".

"Cada época –escribe la periodista– tiene sus palabras fetiches, como cuando los albores de esta crisis no eran más que una 'desaceleración' económica", como manifestaban algunos dirigentes políticos. "Y la burbuja inmobiliaria –añade– sólo iba a protagonizar 'un aterrizaje suave de los precios', por usar las palabras de algunos promotores".

Los eufemismos son, pues, las armas con las cuales se libra una batalla para moldear una sociedad en la que cada campo de la actividad humana está siendo invadido por figuras retóricas y hablas burocratizadas en las que lo único que importa es el nombre que se da a las cosas para que parezca que no son lo que en realidad son.

La política y la economía se prestan al uso de eufemismos y siempre con una intención clara: intentar camuflar o edulcorar la realidad, como llamar *cambio de ponderación* a la subida del IVA.

El discurso político suele estar viciado por determinadas alteraciones lingüísticas –empleo de polisílabos extenuantes, extranjerismos, neologismos innecesarios, perífrasis harto rebuscadas, pleonasmos y otras lindezas idiomáticas– que buscan darle un matiz de erudita locuacidad que cuesta trabajo entender. En esa selva de palabras, los eufemismos cobran especial relieve en aquellas exposiciones en las que se busca alterar conscientemente la realidad de los hechos –o las ideologías– y presentarla con denominaciones oportunamente escogidas. El recurso del eufemismo hace que la verdad quede estigmatizada por el uso de significantes de contenido semántico que se prestan a interpretaciones diversas y no siempre ajustadas a la claridad, como convendría al ejercicio de la función pública. En el transcurso de una intervención ante los medios de comunicación, un responsable político dijo que nuestro país abordaría la entrada en el año 2012 con una "tasa de crecimiento negativo" que determinaría el perfil en el que nos adentraríamos, el cual sería "relativamente desacelerado". Como se ve, lo que quiso decir es difícilmente deducible del lenguaje con que fue expresado. Los tecnicismos son unos excelente aliados de los eufemismos, quizás de los más efectivos, porque el oyente, es decir, el ciudadano de a pie, no siempre conoce –ni tiene por qué conocerlo– el significado jergal de la terminología empleada. El mundo financiero está lleno de tales manifestaciones.

A veces es la expresión que se pretende suavizar la que resulta inapropiada, por ejemplo, cuando en los medios se lee o se escucha *inmigrantes irregulares* o *ilegales* en lugar de *indocumentados* o, sencillamente, *sin papeles,* si no se quiere alargar la frase y evitar decir que carecen de permiso de residencia. Así, cuando las autoridades locales de un determinado ayuntamiento deciden que no empadronarán a los "inmigrantes irregulares" o que "[...] así llega al país una silenciosa y cada vez más numerosa ola de inmigrantes chinos ilegales [...]"[16], ¿qué quieren decir estas informaciones?, ¿que dicho ayuntamiento no empadronará a aquellos inmigrantes que presenten irregularidades en su conformación física y que los chinos que llegan a Argentina no reúnen las condiciones pertinentes para ser chinos? ¿Es eso lo que significan esos adjetivos? Obviamente, no, pero eso es en realidad lo que están diciendo. Al margen de que ningún ser humano es ilegal, en ambos casos se trata de un verdadero disparate.

En resumen, los eufemismos, cuando no sirven para limar realmente posibles asperezas de la lengua, son –a nuestro entender– *máscaras lingüísticas* que buscan *vestir* las cosas y los hechos con *ropajes léxicos* pretenciosos y *maquillaje aparente* para que parezcan que son lo que no son. Pero, como reza el dicho, aunque la mona se vista de seda...

En el cuadro 1 hemos recogido una serie de eufemismos empleados en política, en economía, en la guerra, en la empresa e incluso en el habla del día a día.

4. Lenguaje, ideología y racismo

Etimológicamente, *ideología* –del griego ἰδέαλογία– significa "estudio de las ideas". El diccionario de la RAE la define como: "Doctrina filosófica centrada en el estudio del origen de las ideas. Conjunto de ideas fundamentales que caracteriza el pensamiento de una persona, colectividad o época, de un movimiento cultural, religioso o político, etc.".

La acepción que nos interesa es la segunda, porque la ideología a la que vamos a referirnos aquí es precisamente eso: el conjunto de ideas que los grupos humanos tienen acerca de la sociedad, la cultura, la política, los derechos, la ciencia, la moral, la religión, la economía, la libertad, etc. Algunos querrán que nada cambie, que todo siga igual, que el sistema se conserve tal cual; otros buscarán la transformación; algunos pretenderán restaurar viejos sistemas; unos y otros intentarán vertebrar el sistema y transformarlo en algo que responda a intereses precisos, ya sean éstos sociales, religiosos, políticos o culturales.

---

[16] *Diario La Nación*, Buenos Aires (Argentina).

Cuadro 1 – Eufemismos empleados

Donde dice...	Quiere decir...
Acción armada	Atentado
Activos adjudicados	Inmuebles embargados
Actuación proporcionada	Brutalidad policial
Acumulación de desequilibrios económicos	Crisis
Ajuste	Recorte
Alopécico	Calvo
Armas de destrucción masiva	Armas químicas y biológicas
Armas de exterminio masivo	Armas químicas y biológicas
Asistenta, empleada del hogar	Criada
Ataque militar masivo	Guerra
Ataque preventivo	Ataque sin declaración de guerra
Cambio de la ponderación de los impuestos	Subida de impuestos
Cambio de modelo de crecimiento económico	Crisis
Centro penitenciario	Cárcel
Cese de actividad	Cierre
Cese temporal de la convivencia	Separación matrimonial
Concurso de acreedores	Suspensión de pagos
Conflicto bélico	Guerra encubierta, guerra no declarada
Conflicto laboral	Huelga
Contencioso	Conflicto
Contracción económica	Crisis
Cuidadora de niños	Niñera
De color, afroamericano	Negro
Debate interno	Discusión interna
Desaceleración abrupta	Crisis
Desaceleración del ciclo económico	Crisis
Desaceleración económica	Crisis
Desvío irregular de fondos	Robo, malversación
Devaluación competitiva de los salarios	Bajada de salarios
Disfunción eréctil	Impotencia
Distintas sensibilidades, pluralidad	Distintas opiniones

Sigue **Cuadro 1 – Eufemismos empleados**

Donde dice...	Quiere decir...
Distorsiones	Problemas
Excedente empresarial	Beneficio empresarial
Exceso de vitalidad	Inquieto, revoltoso, hiperactivo
Expediente de regulación de empleo	Despido colectivo
Expresar dudas	Desacuerdo
Faltar a la verdad	Mentir
Fisura	Disensión, división
Flexibilidad de plantilla	Despidos
Flexibilidad laboral	Despidos
Fuego amigo	Disparos de las propias tropas
Hecho diferencial	Diferencia
Incentivar la tributación de rentas no declaradas	Amnistía fiscal
Incremento negativo	Pérdidas
Inmigrante ilegal	Inmigrante sin papeles
Inmigrante irregular	Inmigrante sin papeles
Inseguridad ciudadana	Criminalidad
Interno	Preso
Interrupción del embarazo	Aborto
Intervención militar	Guerra
Introducir un tique moderador	Imponer el copago
Liberalizar	Privatizar
Limpieza étnica	Genocidio
Lucha armada	Terrorismo
Medida de consolidación fiscal	Recorte
Modificar la imposición al consumo	Subir el IVA
Neutralizar	Matar
Nuevo escenario económico	Crisis
País en vías de desarrollo	País subdesarrollado
Pasar a mejor vida	Morir
Plan de saneamiento	Intervención
Privación de libertad	Cárcel

Sigue **Cuadro 1 – Eufemismos empleados**

Donde dice...	Quiere decir...
Reajuste de precios	Subida de precios
Recargo temporal de solidaridad	Subida de impuestos
Redefinir, redimensionar	Reformar, reestructurar
Reducción del crecimiento económico	Crisis
Reforma	Recortes
Reforma laboral	Recortes
Regulación de plantilla	Despidos, reducción de plantilla
Reordenar el Estado autonómico	Quitar competencias a las comunidades autónomas
Residuos sólidos urbanos	Basura
Restricción severa de la liquidez del país	Crisis
Retos empresariales	Problemas empresariales
Sacrificios	Recortes
Servicio de inteligencia	Espionaje
Sobrepeso, obesidad	Gordura
Solución bélica	Guerra
Solución de fuerza	Guerra
Solución militar	Guerra
Solución habitacional	Minipiso
Tasa temporal de solidaridad	Recorte
Teatro de operaciones	Campo de batalla
Técnicas avanzadas de interrogatorio	Tortura
Tema, cuestión	Problema
Tique moderador sanitario	Copago
Tercera edad	Ancianos
Trabajadora sexual	Prostituta
Tráfico de influencias	Soborno, corrupción
Ventas especiales	Rebajas
Violencia en el ámbito familiar	Violencia machista
Zona de exclusión aérea	Zona sin tráfico aéreo

Las ideologías buscan influir en las personas en tanto que sujetos de acción de las sociedades y a ellas intentan hacer llegar sus convicciones, sus creencias, sus opiniones, manifestadas por medio del lenguaje, es decir, de las palabras.

En la política, *ideología* no significa oponerse sistemáticamente a lo que hace o dice el rival, sino adecuar los principios elementales del juego político a la concepción que cada grupo tiene del Estado. La crítica política acre desvirtúa el concepto de ideología como sistema de ideas y creencias que configuran la acción pública, acción que no debe caer en el dogmatismo ni en conceptos nihilistas abocados a la cerrazón y el sinsentido.

Cuando se confunde la ideología con una concepción equivocada del sentido político de la gobernanza es fácil que ideas que fueron buenas acaben siendo mal usadas en la lucha por el poder. El sentido ideológico, cuando se trata de dirigir los rumbos del país, debe dejar de lado las discrepancias y las banderías y buscar los elementos que permitan la concordia entre gobernantes y gobernados. El uso político de la ideología no debe estar reñido con saber aceptar lo bueno del adversario y hacerlo propio en beneficio de la sociedad.

Todos los vocablos que tienen que ver con acciones humanas poseen valoraciones intrínsecas, connotaciones, conllevan, además de su significado específico, otro de tipo expresivo o apelativo. Esos vocablos deben ser usados como palabras normales, como denotaciones, con significaciones objetivas. Cuando huimos de las palabras *normales*, porque entendemos que son peyorativas y recurrimos a los eufemismos, estamos traicionando a los destinatarios del idioma.

Las palabras no sólo nominan cosas *que están ahí*, sino que obtienen su significado a partir de su incorporación a una estructura global del lenguaje y de su contexto no lingüístico. La forma en que llegamos a comprender su mundo está sujeta a la mediación del lenguaje. Por sí solas no tienen ningún significado intrínseco, pero adquieren significado y contenido por su situación dentro de una ideología. Con el lenguaje aprendemos la primera forma de dividir nuestro universo en categorías. Las palabras denominan las cosas, pero también hacen que las agrupemos de una determinada manera en nuestro pensamiento.

El lenguaje es utilizado en la vida cotidiana. Sus múltiples usos se entretejen con el poder para alimentarlo, sostenerlo y proporcionarle medios dialécticos para que pueda ser ejercido. El predio privilegiado de la ideología es el lenguaje, pues es en éste donde ejerce directamente su función. Con su concurso, las relaciones de poder que sirven a los intereses de unos a expensas de los demás pueden ser ocultadas, negadas, enmascaradas o bloqueadas de varias maneras mediante el lenguaje.

Todo grupo que quiera distinguirse como tal emplea un lenguaje especial, con unos términos determinados. En esta utilización se refleja una de sus esenciales señas de identidad. El uso de un lenguaje propio es tal vez uno de los principales factores de cohesión de todo grupo humano. El lenguaje refleja, así, el sistema de pensamiento colectivo y con él se transmite una gran parte de la forma de pensar, sentir y actuar de cada sociedad.

Cada medio de comunicación sigue una línea editorial que está estrechamente ligada a la ideología que sustenta. Esta ideología se manifiesta, fundamentalmente, en el lenguaje utilizado en los editoriales del diario. ¿Qué significa esto? Sencillamente que más que objetivismo, la verdad con que funcionan los medios de comunicación responde a un criterio relativista de esa verdad y que unas mismas verdades, que objetivamente podrían tener un determinado valor, son presentadas acordes con los criterios de cada uno.

Las verdades se pueden *crear*, al menos así lo entendió el nacionalsocialismo alemán, que se apropió de una lengua y la modificó hasta convertirla en instrumento de difusión de su ideología y en la lengua en la que la mayoría de sus expresiones se convirtieron en testimonio de la ideología nazi. De ese modo, una doctrina tan repugnante pudo *crear* verdades, *sus* verdades.

El nacionalsocialismo creó un lenguaje que acabó impregnándolo todo y terminó convirtiéndose casi en la lengua sin más de una comunidad. El nazismo logró transformar el lenguaje de manera tal que quedó revestido de unas propiedades que se mostraron terriblemente efectivas a la hora de suscitar en la mayoría de sus usuarios un estado de ánimo propicio para el cumplimiento de su programa político. Su éxito como ideología se debió en gran parte a su éxito en la creación y manipulación del lenguaje. Aparecieron tantas novedades y variaciones lingüísticas y lexicológicas, introducidas por la potente maquinaria propagandística, que se puede hablar de un lenguaje propio de este partido.

Desde la llegada al poder de los nazis, ese lenguaje de grupo pasó a ser el lenguaje del pueblo; es decir, se adueñó de todos los ámbitos públicos y privados, de la política, de la jurisprudencia, de la economía, del arte, de la ciencia, de la educación, del deporte, de la familia... Absolutamente de todo. De este modo, mediante la apropiación del lenguaje, la abominable y vitanda ideología del Tercer Reich se encarnó en el pueblo alemán.

Veamos el uso que se les da a un par de adjetivos que también están impregnados de escondidos intereses no siempre confesables: *integrista* y *ortodoxo*. Casi todas las noticias en las que aparece la palabra *ortodoxo*, con la excepción de las informaciones referidas a los cristianos rusos, griegos y rumanos, se refieren a hechos acaecidos en Israel. Y si buscamos las que inclu-

yen el término *integrista,* comprobaremos que todas, sin excepción, se refieren a Argelia, Marruecos o a algún otro país del mundo islámico.

Con una lectura de las noticias en las que aparecen esos adjetivos podremos comprobar que se están usando como sinónimos, con el significado de "partidario o seguidor de la tendencia al mantenimiento estricto de la tradición y de la oposición a toda evolución o apertura"; es decir, el significado que corresponde a una de ellas: *integrista*. En español, *ortodoxo*, además de lo referido a los cristianos de Grecia, Rusia y Rumanía, significa "conforme a los principios de una doctrina, de una ideología o de una determinada forma de pensar". A juzgar por los significados que recoge la norma culta difícilmente pueden actuar como términos sinónimos.

Pero a pesar de tratarse de dos adjetivos con dos significados diferentes, en las noticias se están usando como si tuviesen una misma significación y su aplicación depende del sujeto al que califiquen: si se trata de individuos de religión judía, se les llama *ortodoxos* y alguna que otra vez, *integristas*; si se trata de individuos de religión islámica, siempre, sin excepción, se les llama *integristas*.

Visto lo anterior, puede colegirse que hay algún interés en diferenciar dos actitudes radicales idénticas al calificar a una como "conforme a los principios de una doctrina", cosa que discutirían muchos judíos no violentos, y a la otra de "opuesta a toda evolución o apertura". Parece claro que en el uso de estos calificativos como elementos sinónimos hay una manifiesta carga ideológica y tendenciosa.

Si lo que queremos es evitar actitudes racistas y lo que pretendemos es que el lenguaje periodístico sea imparcial, será mucho mejor emplear sólo el adjetivo *integristas*, tanto para los judíos como para los musulmanes seguidores de tendencias radicales y a veces violentas.

Cercano a estos dos adjetivos aparece otro, *islamista*. Su uso en lugar de *musulmanes integristas* o *musulmanes extremistas* debería evitarse ya que se trata de un empleo neológico procedente del francés, pero la realidad es que muchos hispanohablantes ya entienden por *islamista* al integrista musulmán. Así lo recoge la Real Academia Española en su diccionario: "Perteneciente o relativo al integrismo musulmán. Partidario de dicho movimiento".

Aunque son preferibles las formas *musulmán integrista* y *musulmán extremista* antes que *islamista,* eso no significa que el uso de *islamista* con esos significados pueda considerarse hoy en día como incorrecto, ya que está muy extendido y además está recogido en el diccionario de la RAE.

La utilización de ese adjetivo con ese significado se justifica en expresiones como *terrorismo islamista*, puesto que se trata de acciones terroristas perpetradas por integristas musulmanes. Pero es desaconsejable e incorrec-

to que los medios de comunicación digan o escriban *terrorismo islamista* en lugar de *terrorismo islámico*, porque esta última forma se referiría a un tipo de terrorismo surgido directamente del islam (decimos filosofía *islámica*, arquitectura *islámica*...) y nada más lejos de la realidad, pues el islam es una religión que predica la paz, luego no puede haber terrorismo *islámico*, ya que ambos términos se contradicen. Así, será fácil identificar la ideología antiislámica en aquellos medios de comunicación que se empeñan en seguir hablando de "terrorismo islamista".

Otro término con una gran carga ideológica es la palabra *género* empleada en lugar de *sexo*. Su carga es tan potente que algunos la consideran una amenaza para los valores establecidos, como el obispo auxiliar de Lima, monseñor Óscar Alzamora Revoredo, que en un artículo titulado "La ideología de género: sus peligros y alcances", avisa a sus feligreses sobre lo que, según él, implica la difusión del uso de esa palabra, que no es otro que la afirmación de que no existen el hombre natural ni la mujer natural y que no hay una conducta exclusiva de un solo sexo. Esto quiere decir que no hay una esencia femenina o masculina y que tampoco existe una forma natural de sexualidad humana. Según el obispo peruano, los difusores de esta ideología pretenden convencernos de que si alguien nace como hombre o mujer, aprendió a comportarse como tal porque así se lo enseñaron, pero no porque esa conducta pertenezca a su biología de hombre o mujer.

Hay otra forma, mucho más sutil, aunque puede llegar a ser llamativa, de mostrar la ideología al escribir una noticia: la ortografía, en concreto el uso de las mayúsculas, de esas mayúsculas que los manuales de ortografía llaman "mayúsculas de respeto" y que también se conocen como "mayúsculas subjetivas" o "mayúsculas de genuflexión".

La ideología de un monárquico se dejará ver de inmediato porque escribirá siempre con mayúscula las palabras *reyes, rey, reina, príncipe, infanta,* etc., términos que son nombres comunes, sustantivos comunes, y que como tales sólo deberían escribirse con minúscula inicial. Del mismo modo, un católico practicante y creyente escribirá siempre con mayúscula la palabra *papa*, sin tener en cuenta que se trata del nombre de un cargo y como tal es un sustantivo común.

Además de las mayúsculas, hay otro recurso ortográfico que se usa constantemente para darle al discurso ciertas marcas ideológicas: las comillas, utilizadas siempre con cierto matiz irónico.

La tipografía también es un elemento bastante eficaz para darle a la información un valor distintivo: las negritas que resaltan palabras o párrafos enteros, el tamaño de la letra empleada e incluso las distintas familias tipográficas de los caracteres. Un ejemplo manifiesto de que las marcas tipográficas pueden convertirse en ideológicas lo encontramos en el caso de

la propaganda nazi, que empleaba siempre un determinado tipo de letra que reflejaba a primera vista la ideología que se intentaba propagar.

Los expertos en márquetin recurren a estas técnicas para crear una identidad en el producto que anuncian y conseguir que el mensaje que transmiten tenga una seña propia que lo distinga de otros similares. ¿Ideología mercantil?

Las concentraciones que tuvieron lugar el pasado 13 de mayo en toda España para conmemorar el primer aniversario del movimiento 15M les sirvieron a algunos medios de comunicación para mostrar sin recatos artificiosos su línea editorial, es decir, su ideología. Tal vez fue el diario *La Razón* el que más abiertamente se pronunció en contra del citado movimiento ciudadano. En su número del día 13 de mayo, el periódico le dedicaba la portada prácticamente entera, el editorial y once páginas de un especial titulado "15-Mentiras". Todo un despliegue informativo digno de un acontecimiento histórico y de relieve internacional[17].

El editorial muestra su rechazo a un movimiento que considera que actúa movido por intereses contrarios al Partido Popular. Así, dice: "Mientras su ejemplo se esparcía como la pólvora por el mundo, los 'indignados' madrileños caían devorados por una izquierda que demostró sus galones políticos para 'reconducir el proceso' y convertir lo que fue una iniciativa al margen de los partidos en un ariete contra el Partido Popular".

En "Un camino a la deriva", una doble página que firma Alfonso Merlos, se desarrollan quince puntos que empiezan con la expresión "Es mentira". Veamos alguno: "Es mentira que se esfuercen en proteger las raíces de la democracia. Las arrancan de cuajo y sin contemplaciones siempre que violan las leyes y disposiciones de las autoridades"; "Es mentira que quieran más democracia y que la soberanía resida en el pueblo. Propugnan, simplemente, la ruptura hacia un modelo mixto de perfiles socialistas, comunistas y anarquistas"; "Es mentira que sean pacifistas"; "Es mentira que sean solidarios", etc., etc. Así hasta quince "Es mentira".

Éste es un ejemplo de los varios que podrían mostrarse sobre cómo los medios de comunicación afines a una determinada ideología pueden sacar su "artillería pesada" para combatir lo que consideran contrario a sus principios, sin temor a caer en la desinformación.

Por otra parte, el lenguaje ideologizado no es privativo de la acción política, sino que podemos encontrarlo en cualquier faceta de la actividad humana. En unos casos, no reviste mayor importancia; en otros, es profundamente lesivo para la dignidad de las personas. Es el caso del lenguaje racista, de ese modo particular de hablar característico de quienes tienden

[17] *La Razón*, Madrid, 13 de mayo de 2012.

a despreciar y rechazar a los individuos de sociedades y culturas distintas a las suyas.

Políticos, periodistas y ciudadanos de a pie asumen la obligación de ser neutrales y objetivos y para ello esquivan los adjetivos y los adverbios comprometidos con objeto de usar un lenguaje que no pueda parecer racista, algo que no siempre se consigue.

Veamos un ejemplo en el que lo que se pretende es usar un lenguaje menos racista: *afroamericano*.

La palabra en cuestión no está mal formada, puesto que sirve para explicar la procedencia de esas personas y tiene la misma forma que *hispanoamericanos*. Pero el hecho de que no esté mal formada no tiene nada que ver con la conveniencia ni la necesidad de su introducción como sustituta de *negro*, voz que por sí sola ya denota la procedencia de esa comunidad, ya que todos los negros de América proceden de África.

Quizá cabe preguntarse si quienes se inclinan por *afroamericanos* se refieren sólo a los negros de los Estados Unidos para diferenciarlos de los de Cuba, Puerto Rico, República Dominicana y otros países de la zona. De ser así, se trata de un intento fallido puesto que América no es sólo el país que hay entre Canadá y México, sino todos los que se extienden desde la Patagonia hasta Alaska, en muchos de los cuales parte de la población es de raza negra, cómo no, procedente de África, y son, pues, también *afroamericanos*.

El elemento compositivo *afro-* se usa en Cuba para referirse a un tipo determinado de música (*afrocubana*), en la que perviven los ritmos africanos como en la de otros países antillanos y Brasil. También aparece en *afronegro*, voz empleada para referirse a los rasgos, hábitos y costumbres africanos que perviven en las colectividades hispánicas de América, y en *afronegrismo*, que es como se llama en lingüística a las palabras tomadas de las lenguas de los negros africanos y a la actitud de defensa y recuperación de elementos afronegros en los países hispánicos de América.

No es necesario buscar eufemismos para referirse a los negros, no hay nada malo en ello. Es mejor evitar esa forma poco clara (en todo caso habría que hablar de *afroestadounidenses*) y nada necesaria y seguir hablando de *blancos, negros, amarillos* e *indios*, sin falsos pudores y sin miedo de utilizar un término que sólo es peyorativo si se usa como tal.

En la vida diaria –y los medios informativos son una parte de ella– es frecuente encontrar frases y giros propios de nuestra lengua que reflejan actitudes racistas y que, si bien es muy difícil erradicar de la lengua coloquial, sí es necesario evitar su aparición en los medios de comunicación. He aquí algunos casos: "Le hizo una *judiada*", "Tiene unos *negros* que le hacen el trabajo", "Ha trabajado como un *negro*", "Esto no se lo salta un *gitano*", "Es un

trabajo de *chinos*", "Fue una merienda de *negros*", "Me han engañado como a un *chino*", "Deja de hacer el *indio*".

No sólo el lenguaje coloquial está impregnado de expresiones racistas. También la manera de denominar a determinados grupos humanos implica a menudo conceptos racistas y xenófobos, por ejemplo, cuando nos referimos a personas latinoamericanas con el adjetivo *sudaca*.

La Real Academia Española es una especie de notario del lenguaje cuya misión es registrar en un diccionario las voces que componen el patrimonio lingüístico del idioma español. Ese registro, el DRAE, tiene, qué duda cabe, multitud de errores que nunca fueron corregidos y que deja mucho que desear como diccionario preciso en determinadas materias, pero también uno de los grandes valores que posee es la gran cantidad de términos anticuados y en desuso que incluye y que son el reflejo del proceso evolutivo de nuestra lengua y parte sustancial de su historia. Se plantea aquí una vieja cuestión. ¿Deben eliminarse del diccionario los términos y las definiciones que puedan tener cierta connotación racista o de otra índole que puedan resultar lesivas para la dignidad de las personas? ¿Suprimiendo la acepción se suprime el antisemitismo, el racismo, el sexismo o el integrismo, sea del culto que sea? ¿Se deben eliminar sin más los términos y expresiones considerados ofensivos y empobrecer así el diccionario normativo al podar de sus ramas ciertas entradas? ¿Deberían desaparecer e ir a parar a otro que podríamos llamar *Diccionario de palabras muertas*? ¿O bastaría con añadir una marca que señale claramente que se trata de palabras y expresiones en desuso y cuyo empleo en el habla actual resulta peyorativo?

No se le puede exigir a la RAE que se convierta en censora del lenguaje y, mucho menos, que elimine sin contemplaciones –por la falsa creencia de que así se espantarán los demonios de las actitudes vejatorias, despectivas y humillantes– palabras, giros y significados que son testimonio del devenir de nuestra lengua. Si eso ocurre, si se extirpan esas voces, muchas de las cuales llevan más de quinientos años formando parte de nuestro idioma, caerán en el olvido y, con ellas, las ideas que encarnan.

5. De la intolerancia al insulto, el sexismo y el lenguaje basura

El escritor británico Gilbert Keith Chesterton decía que la intolerancia se podía definir como la indignación de quienes no tienen opiniones. Antonio Machado, por su parte, consideraba que es propio de cabezas medianas embestir contra todo aquello que no les cabe en la cabeza. Uno y otro tenían razón.

Según el diccionario académico, *intolerancia* –del latín *intolerantĭa* ("insolencia")– es la falta de tolerancia, esto es, la falta de respeto a las ideas,

creencias o prácticas de los demás cuando son diferentes o contrarias a las propias.

Se supone que en una sociedad democrática debe prevalecer el pluralismo como un valor destacado, un valor que implica la facultad de aceptar las diferencias de culturas, creencias, costumbres e ideas de aquellos con quienes convivimos sin exigir ninguna renuncia a sus principios. Los derechos fundamentales de cada cual deben ser respetados para que la convivencia democrática discurra por cauces de tolerancia. No obstante, esto no siempre es así y la intolerancia se ha instalado en la sociedad y las actitudes irrespetuosas e insultantes hacia las opiniones de los demás están a la orden del día. Estas actitudes se extienden por todos los ámbitos de las relaciones humanas. El sexismo, la homofobia, el racismo, la intolerancia religiosa o la intolerancia política son formas comunes de una práctica que entiende que pensar, ser, creer o actuar de modo distinto equivale a no tener razón y, por tanto, el individuo y sus ideas pueden ser menospreciados e insultados sin la menor consideración al libre juego del pensamiento y al derecho a la coexistencia sobre la mutua destrucción.

No todo el mundo tiene por qué pensar y actuar de igual manera. El llamado *pensamiento único* es una auténtica aberración que pretende imponer un modelo que todos deben aceptar y ante el cual no cabe objeción de conciencia alguna. En la diversidad está la riqueza, pero esa diversidad debe ser respetada y tolerada sin reservas y los medios de comunicación –algunos medios de comunicación– deberían ser especialmente cuidadosos con esto, porque son hacedores de opinión y no deberían actuar como plataforma para intereses que se sirven de ellos para la mentira, la calumnia, el insulto y la descalificación de quienes no están de acuerdo con sus ideas.

La tolerancia es un acto de racionalidad, porque implica un esfuerzo de la voluntad para aceptar al adversario, aunque sus posturas ideológicas o sus creencias estén alejadas. En la política, en nuestra política, se utiliza con demasiada frecuencia el recurso del insulto, la descalificación y la mentira. No importa el método empleado si con ello se consigue desacreditar al contrario. No importa que la verdad se haya convertido en una *rara avis*. No importa si la actitud es claramente intolerante. No importa nada de eso. Lo único que importa en política es ganar. Ésa es, desgraciadamente, la percepción que la mayoría de los ciudadanos tienen de la política y por eso cada vez se alejan más de los políticos, a los que ven como un problema, según se refleja en los sondeos de opinión.

La tolerancia política es esencial para la convivencia democrática, lo que supone que la ciudadanía tiene todo el derecho a expresar su descontento mediante los mecanismos que las leyes le conceden, esto es, con el empleo de instrumentos de presión como las manifestaciones y las huelgas, protestas cívicas que son el testimonio de una oposición crítica con el poder, pero consecuente y constructiva.

Cuando un país pasa por una situación complicada, el lenguaje político *normal* suele convertirse en un lenguaje *viciado*. Actualmente España pasa por uno de esos momentos: un profunda crisis económica y financiera, un altísimo porcentaje de personas en paro, un grado de corrupción como nunca se había conocido que se ha extendido hasta algunos miembros emparentados con la institución monárquica, una reforma laboral que ha cercenado muchos de los logros conseguidos por los trabajadores, bajada de las pensiones, subida de impuestos, grandes recortes en servicios esenciales como la sanidad y la educación, prejubilaciones multimillonarias e inmorales para gestores que han llevado a la ruina y al colapso a bancos y cajas de ahorros, despilfarro en obras faraónicas que no han servido para nada, etc., etc., etc.

Esta situación es un perfecto caldo de cultivo para que el lenguaje se vuelva intolerante por parte de la llamada clase política, en apariencia más interesada en diatribas que a nada conducen que en solventar los graves problemas que aquejan al país.

Los ciudadanos observan con temor el cariz que adquiere la situación y advierten a los gobernantes de que es preciso cambiar el rumbo, que han de gobernar para ellos y no contra ellos. Para ello recurren a los mecanismos que el ordenamiento jurídico les concede: las manifestaciones y las huelgas. Es entonces cuando salen a la palestra las *cabezas medianas* a las que hacía referencia Antonio Machado. Tertulianos, columnistas y políticos se manifiestan, con toda legitimidad, sobre los hechos, pero algunos de ellos se revelan incapaces de imprimir sobriedad y continencia a su discurso y, en un ejercicio de intemperancia, hacen uso del reservorio de la inquina y la maledicencia y dan muestras de una intolerancia que a veces raya en la vejación y el insulto.

La delicada situación por la que atraviesa el país ha dado lugar a muchas manifestaciones y a una huelga general, todo ello en un cortísimo lapso. No es objeto de este análisis entrar en valoraciones acerca de lo acertado o desacertado de las decisiones de este Gobierno ni del anterior, pero sí lo es conceptuar la corrupción que experimenta el lenguaje cuando se pone al servicio de determinados intereses, ya sean estos políticos, sociales, económicos o religiosos.

El 8 de noviembre de 2011, el diario *El País* y otros medios de comunicación publicaban una noticia en la que el entonces alcalde de Madrid, Alberto Ruiz Gallardón, destituía de manera fulminante a un miembro del Ayuntamiento de Madrid y se desvinculaba de las opiniones vertidas por éste en la red social Twitter, en la que, entre otras cosas, aseguraba que Prisa iba "mal, muy mal", lo que provocó un tremendo revuelo. Al parecer no fue esta la única "salida de tono" del coordinador destituido, sino que sus *tuits* solían incluir alguna que otra *lindeza*, como ésta que le dedicó a la entonces ministra de Defensa, Carme Chacón, y que trascribimos tal cual: "Pija de colegio de pago y casi no sabe ni hablar. La salva el despliegue mediático de

su pareja. [...] y tu que quieres para España. Das vergüenza ajena y eso que vas de cuota".

Este menosprecio hacia la ministra de Defensa fue seguido por un escándalo protagonizado por una ex concejala de Palma de Mallorca, que colgó en la red Facebook una imagen manipulada en la que se podían ver los pechos de Carme Chacón durante una visita a Afganistán, con el siguiente comentario: "Lo que tiene que hacer una ministra del PSOE para ganar votos"[18].

La intolerancia se manifiesta de muy diversas formas y no siempre es necesario recurrir al lenguaje insolente ni al exabrupto para caer en la manifestación denigrativa o injuriosa. A veces, el tono moderado es mucho más injurioso que cualquier expresión tosca y salida de tono. El repertorio de manifestaciones que esconden actitudes y expresiones intolerantes es más amplio y variado de lo que sería de desear y en él se incluyen personas de todo tipo y condición: ministros, diputados, alcaldes, miembros de partidos políticos, empresarios, periodistas e incluso algún destacado miembro de la nobleza.

Las manifestaciones que tuvieron lugar contra la reforma laboral, los recortes y otras medidas del Gobierno, la huelga general del 29 de marzo de 2012 y el aniversario del movimiento 15M, han servido de excusa a la prensa más conservadora, a tertulianos, columnistas y a algún que otro político, para descargar todo el fuego sobre los protagonistas de estos acontecimientos. Algunas de esas opiniones, a todas luces injustificadas, han tenido respuesta en forma de querella por parte de las personas afectadas.

La conmemoración del primer aniversario del movimiento 15M también fue motivo de amplia información en todos los medios de comunicación del país. Los más conservadores acusaron a sus miembros de ser radicales, de extrema izquierda, antisistema e incluso de falta de higiene personal. En mayo, un diario conservador dedicó un editorial al fenómeno social de los indignados, en el que decía que el movimiento conmemoró su aniversario demostrando "su decadencia y paupérrimo apoyo" y concluía que "durante estos 12 meses, se ha constatado que los indignados no son más que unos títeres de la ultraizquierda y los antisistema".

Andalucía y el resultado de sus elecciones no iban a ser menos y a quedarse fuera de juego en esta demostración dialéctica llevada a cabo por algunos medios de comunicación. En un artículo publicado en otro diario de ámbito nacional, una periodista vertía su opinión sobre el acuerdo de gobierno entre el PSOE e Izquierda Unida. Escribía la periodista que "para mantener su poltrona, el nuevo presidente de la Junta se ha entregado de plano a Izquierda Unida, guardiana de un programa político más propio del

---

[18] *Publico.es*, Madrid, 9 de noviembre de 2011.

antiguo Berlín oriental que de la Europa actual". Y añadía más adelante: "Esta especie de frente popular, que recuerda el 'guerracivilismo' de otras épocas, va camino de ser todo un frente impopular".

Está visto, pues, que la función política se presta al desprecio, la falta de estima y la denigración, ya sea por boca de los propios políticos, ya por medio de determinados informadores que se convierten así en voluntarios voceros de las actitudes más conservadoras e intolerantes con quienes no piensan del mismo modo. El rosario de insultos, ofensas, invectivas, críticas acres, desprecios, burlas y otras desconsideradas actitudes que en su momento sacudieron los mentideros patrios y fueron aireados por los medios de comunicación, resulta bastante llamativo y sería prolijo enumerar.

En ocasiones, esas actitudes ofensivas se dirigen contra las mujeres, con un manifiesto y palmario sentido machista, de intolerancia y de prepotencia. También aquí hay ejemplos que dicen muy poco de quienes se pronuncian en ese sentido con el único fin de ofender y menospreciar a las mujeres por el mero hecho de serlo. El diccionario de la RAE define el sexismo como la "discriminación de personas de un sexo por considerarlo inferior al otro". Ese proceder se da en todos los ámbitos de las relaciones humanas y el mundo de la política no es ajeno a ello. El tratamiento discriminatorio en el discurso político viene determinado por el empleo del lenguaje, bien sea por los términos utilizados o por el modo de construir la frase. Es lo que se conoce como *sexismo lingüístico* y en él incurren tanto hombres como mujeres. Pero cuando lo que prima es la intencionalidad con la que se ha cargado la frase o la prepotencia que anida en ella, las cosas cambian, ya no se trata de sexismo lingüístico sino de actitudes sexistas puras y duras, de lenguaje corrompido y viciado por la intención de zaherir.

No son expresiones anecdóticas, ni mucho menos. En ellas hay algo más que comentarios en apariencia ingeniosos. Son expresiones claramente machistas que se han disfrazado con una pátina de ingenio para conseguir que parezcan chistosas cuando en realidad son mordaces.

En política se respira machismo, un machismo feroz e insultante que ataca a las mujeres que se dedican a la política porque para algunos ellas siguen siendo objetos. Delia Blanco, presidenta del Partido Socialista de Madrid y diputada en el Congreso, comentaba: "Si una tiene los labios grandes o pequeños se comenta. Si viste mal es horrible, si viste bien es demasiado. Eso no sucede con los hombres. Esto no son los casinos del siglo XIX, pero siguen hablando de mujeres en lugar de políticas o de personas".

Determinados medios de comunicación tienen buena parte de culpa, porque sus creadores de opinión se esfuerzan por mantener vivo el sexismo con permanentes ataques llenos de misoginia y machismo, poniendo en duda el crédito o estimación de aquellas que, en su legítimo derecho, se dedican a la política y a la función pública.

Los casos no son aislados sino que se repiten desde antiguo. Hace unos años, en 2010, un alcalde llamó "voluminosa" a Elvira Rodríguez, ex ministra de Medio Ambiente por el PP y a la sazón presidenta de la Asamblea de Madrid. Poco después, ese mismo año, otro alcalde se manifestó de manera grosera y maleducada sobre Leire Pajín, ex ministra de Sanidad. Incluso un secretario de Estado dejó ver su lado menos amable con una desafortunada frase de corte machista dirigida a Ana Belén Vázquez, diputada del PP y portavoz de la Comisión Mixta Congreso-Senado para el Plan Nacional contra las Drogas. Ocurrió en noviembre de 2007.

¿Nos encontramos en una época en la que el uso del buen lenguaje y el buen uso del lenguaje, que no es lo mismo, se han devaluado? ¿Se ha perdido el sentido de la cortesía, de la urbanidad, del comedimiento, de la atención y el buen modo? ¿Acaso estas palabras han pasado a ser reliquias de otros tiempos, anacronismos lingüísticos, términos en desuso? ¿Es una cursilería hablar con respeto, ser correcto en el fondo y en la forma? ¿Está mal visto? Nos estamos acostumbrando al insulto y el lenguaje se corrompe.

Un paseo por las distintas cadenas de televisión nos mostrará más de una tertulia y más de uno de esos programas llamados *reality shows* en los que hombres y mujeres se gritan unos a otros, se insultan y se descalifican para intentar anular al contrario. En muchos de esos casos, el grado de formación de los participantes es ciertamente bajo; en otros, es supuestamente alto, por lo que el espectáculo es aún más penoso.

Algunos medios de comunicación, en particular los audiovisuales, se han abonado a esta modalidad de programas porque el espectáculo de los insultos y las descalificaciones genera una importante audiencia que redunda en mayores ingresos publicitarios. Es una forma de prostituir el lenguaje: el medio se lanza al circo del lenguaje basura, del insulto, de los exabruptos, de los gritos y de la mediocridad y cobra por ello en forma de inserciones publicitarias. De la corrupción del lenguaje a su prostitución.

El periodista Juan Cruz, en un artículo titulado "El lenguaje de la basura"[19], escribe que tales medios "están tejiendo la madeja en la que se ha enredado la sociedad del insulto y del taco". En el mismo trabajo, el filósofo Ángel Gabilondo se expresa de este modo: "Es el mundo al revés: el que habla bien, correctamente, no tiene sitio; el más descuidado, el que grita o insulta, tiene una recepción más considerada, como si aquel que cuida su expresión fuera sospechoso de falta de compromiso".

Más adelante, Juan Cruz recoge lo que a ese respecto piensa Humberto López Morales, secretario general de la Asociación de Academias de la Lengua Española y autor, entre otros muchos, del libro *La andadura del español por el mundo*, en el que estudia la evolución social del español. El

[19] Cruz, J., "El lenguaje de la basura", en *El País*, 9 de enero de 2011.

académico considera que en España "se ha degradado la conversación cotidiana y los medios audiovisuales son el origen y el amplificador de esta situación". Y añade: "Palabras tradicionalmente proscritas de la conversación, y sobre todo de la conversación en los medios, ocupan el centro de la mesa y aparecen también por escrito, sin comillitas ni nada". "Lea usted artículos de gente muy relevante –prosigue López Morales– en la prensa española y verá que traspasan todos los límites, hablando de los políticos, por ejemplo. El insulto parece que ha llegado para quedarse, lo que produce un bajón de calidad del discurso público y, por ende, del discurso privado".

En el artículo de Juan Cruz, el cineasta José Luis Cuerda se pregunta cómo es posible que en el mundo de la política unos y otros hagan oficio del insulto y luego tengan que convivir. "Esos políticos –reflexiona Cuerda– que se suben al atril, despotrican y luego bajan y le preguntan al contrincante al que han puesto verde cómo va el hijo de la gripe". ¿Es que acaso el lenguaje que altera y trastoca la forma del discurso, que daña y pudre el buen sentido de las palabras, ha pasado a convertirse en moneda de curso legal hasta el punto de que su cuidado ya no importa o importa poco en algunos grandes medios de comunicación?

Cadenas y tertulias de radio y televisión cobijan y alientan el grito y el exabrupto. No importa lo que se diga, lo que interesa es que, sea lo que sea, se diga a gritos y, si es posible, sazonado con alguna que otra inconveniencia que cree crispación. El trato se degrada y los medios de comunicación son responsables en buena medida de ello. Esos programas basura que lo único que buscan es altos niveles de audiencia están idiotizando a la gente y convirtiendo en vulgar la noble labor de informar que corresponde a los medios de comunicación.

El autor del artículo citado más arriba concluye con unas palabras del filósofo y académico Emilio Lledó: "El lenguaje tiene también su basura y ésta se está incrustando. Del mismo modo que no aceptamos la corrupción, no debemos aceptar tampoco el insulto. Para limitar los daños sólo existen la educación, la escuela, no fomentar el humo del insulto porque el cerebro no se puede lavar como las manos".

En su artículo "Televisión basura", el periodista Ezequiel Martínez Jiménez escribía lo siguiente[20]: "La televisión puede ser una aliada de la educación, de la cultura, de la libertad y puede contribuir a mejorar el nivel de convivencia y respeto entre los ciudadanos. Mal utilizada, puede provocar todo lo contrario. Programas idiotizantes, 'pan y circo'. Los programas basura van llenando espacio en las cadenas locales y nacionales, privadas o públicas. Juicios paralelos, presunción de culpabilidad; mentiras, bajos instintos, coyundas, malos tratos; se escupe sobre la memoria de los muer-

[20] Martínez Jiménez, E., "Televisión basura", en *El País* (Sevilla), 21 de enero de 2004.

tos; lenguaje soez, griterío, calumnias. Morbo y amarillismo. En ese circo mediático, magos, brujas, marcianos, tomboleros y famosetes (una nueva forma de vivir del cuento), ex GH, macarras de la moral, unas y otros se prostituyen sin rubor ante las cámaras, por un minuto de gloria mediática". Aunque han pasado ocho años desde que el periodista escribió esto, la radiografía es perfectamente aplicable, desgraciadamente, al momento actual.

Y no sólo en los periódicos y revistas, en la radio y en la televisión se presenta esta lamentable tendencia, sino también en los medios digitales, donde cada vez más ciudadanos vierten sus opiniones y no tienen ningún reparo –ocultándose muchas veces en seudónimos– en recurrir al insulto más directo, a las descalificaciones y, con mucha frecuencia, a la mentira y la distorsión de la verdad.

Esta utilización del lenguaje con fines no siempre confesables contribuye a crear confusión entre los lectores de estos medios digitales, que acaban por convertirse en fuentes de información de referencia para ciertos grupos que no se detienen a valorar si lo que en ellos se incluye responde realmente a la verdad o se trata de elementos de desinformación.

Decimos y aireamos que somos democráticos, que nuestras aspiraciones son las aspiraciones de la mayoría, que nuestra mejor arma es el diálogo... Decimos todo eso y más, pero con demasiada frecuencia nos negamos a reconocerle al contrario la razón que lo asiste cuando está frente a nosotros con un pensamiento distinto al nuestro y no admitimos la posibilidad de que podamos estar en un error.

Las palabras son sólo palabras, es nuestra intención lo que las corrompe. Dejemos que cumplan su función y nos permitan comunicarnos en la dimensión humana que nos corresponde como los seres dotados de razón que se supone que somos. Hagamos causa común contra la corrupción del lenguaje.

Para ello precisamos no sólo denunciar la actual situación, sino convencer a los responsables de la formación de nuestros jóvenes de que conviene hacer más hincapié en la educación cívica, relacionándola directamente con las clases de lengua en las escuelas y dotando a éstas de más tiempo dedicado a la correcta expresión de las ideas –la oralidad–, de forma que los estudiantes aprendan a no caer en esos usos que, como hemos visto, son tan censurables como cualquier otro tipo de agresión.

Parte Tercera

CRECIMIENTO Y DESARROLLO

Capítulo I

LA EMPRESA Y EL EMPRENDEDOR COMO ACTORES CLAVE PARA LA SALIDA DE LA CRISIS

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. Los retos pendientes de empresas y empresarios

La definición de la función empresarial se ha ido ampliando y creciendo en complejidad y riqueza a medida que las economías desarrolladas han ido progresando. De la tradicional coincidencia en la misma figura del empresario como creador y propietario del negocio y como empresario profesional se ha pasado a una creciente disociación entre la propiedad del capital y el ejercicio de la función empresarial caracterizada progresivamente por el ejercicio directivo (normalmente en equipo) y las funciones de liderazgo-estrategia y de ciudadano organizativo. Esta última responsabilidad, vinculada al empresario redistribuidor, es impulsada por un vector de nuevas fuerzas de cambio que incluye el creciente activismo de grupos de interés en los ámbitos del consumo, el trabajo, la política, el gobierno corporativo y el medio ambiente.

Esta última función del empresario-ciudadano adquiere un especial relieve en un momento de crisis como el actual, en el que la empresa se ve presionada para ejercer una función social, colaborando en el crecimiento económico y la creación de empleo, además de para asumir responsabilidades en otros problemas relacionados, por ejemplo, con la pobreza y la integración de colectivos desfavorecidos. Bajo el empuje de estas fuerzas y del debate acerca de la responsabilidad social de la iniciativa privada, las empresas han ido evolucionando hacia un nuevo modelo caracterizado por los rasgos siguientes: humana, transparente, responsable, sostenible, abierta y competitiva, cooperativa, eficiente, flexible, innovadora e intangible.

El análisis del grado en el que las empresas españolas perciben de forma correcta los retos que penden sobre su competitividad y si están adaptando su diseño al modelo emergente acoplado a las fuerzas del cambio no conduce a conclusiones demasiado positivas. El indudable avance que la empresa española parece haber vislumbrado en los temas económicos y tecnológicos dista de estar acompañado por una percepción con la misma claridad en los retos sociales, políticos y medioambientales. A la empresa española no parecen preocuparle todavía excesivamente los retos que los *stakeholders* están perfilando. Consecuentemente, sus prácticas organizativas siguen dominadas por la función propietaria y, en un nivel mucho menor, por la función ciudadana. Especialmente preocupante es la escasa introducción de prácticas que reflejan la alineación de la función empresarial con los intereses de los trabajadores, aquellas que impulsan mejoras en las condiciones laborales y el avance de la implicación de los trabajadores,

porque penaliza tanto la competitividad de la propia empresa como el sentimiento de pertenencia y, por ende, el compromiso de su capital humano.

En síntesis, el cambio del modelo en la empresa española entre 1984 y 2012 apenas ha alterado el dominio de la función propietaria, que absorbe aún la parte mayoritaria del tiempo directivo y los recursos financieros para invertir. Aunque el empresario español se ha visto impelido a reordenar su distribución de recursos y capacidades y, durante el transcurso de estos casi treinta años, ha trasladado tiempo y fondos desde proyectos enfocados a la creación de valor para el accionista a otros fines, las funciones que se han beneficiado de este cambio han sido las ligadas a la profesionalización directiva y, en menor medida, al concepto visionario. Sin embargo, la función ciudadana del empresario ha seguido anclada en cuotas marginales.

Las perspectivas de cambio en este sistema de valores y de prácticas de la empresa española no son demasiado optimistas. El estudio de prospectiva que vamos a analizar constata tanto la debilidad actual de los valores consustanciales a la responsabilidad social de la empresa como las mínimas expectativas para su mejora que albergan los expertos de cara al horizonte 2020.

2. Dudas sobre el papel de las pymes en la salida de la crisis

La población empresarial es heterogénea, entre otras variables, por su tamaño. Esto suscita la cuestión de si los comportamientos de la empresa española difieren entre las pymes y las grandes compañías. El tema tiene interés por cuanto las pymes, que constituyen la casi totalidad del tejido productivo nacional, han sido casi mitificadas señalándolas como la fuente esencial del espíritu emprendedor e innovador, al contribuir decisivamente al crecimiento económico, a la creación de empleo y a la cohesión social en los ámbitos regional y local. Por el contrario, las grandes organizaciones han sido duramente juzgadas por su poder económico, los escándalos en las políticas de remuneración de sus cúpulas gestoras y su presumida baja contribución al bienestar social.

Aunque es indudable que por su número las pymes constituyen un grupo decisivo para cualquier economía avanzada y que el comportamiento emprendedor español descansa en términos absolutos en las empresas de autoempleo y microempresas, lo cierto es que en términos relativos el crecimiento más rápido se produce en las grandes compañías con 1.000 o más asalariados, siendo las pequeñas empresas el colectivo que parece encontrar más barreras para crecer, acentuándose esta pauta en las épocas de crisis. El "complejo de Peter Pan", plasmado en la resistencia o renuncia al crecimiento, se une a los problemas de supervivencia y a la alta mortalidad que pesan sobre muchas pymes, aumentando aún más su debilidad como agente

impulsor del desarrollo económico. La baja dotación de competencias de estas empresas se une a un insuficiente fondo competencial de sus empresarios, augurando un fracaso de su papel como actor de creación de riqueza.

Las dudas sobre la capacidad de la pyme para convertirse en el agente principal que contribuya a sacar a la economía española de la crisis vuelven a surgir cuando se analiza su conocimiento y permeabilidad al concepto de responsabilidad social, nítidamente inferiores a los de la mediana y gran empresa. El mismo tinte de preocupación se entresaca al estudiar la contribución de las empresas españolas al empleo. Las grandes empresas, siendo sólo el 0,4% de las empresas con asalariados, agrupan más del 41% de los puestos de trabajo, porcentaje que crece de forma continua a costa principalmente de las pequeñas firmas. Durante el período 1999-2012, el crecimiento del empleo en las empresas con 250 empleados o más ha sido el 64,5% del total creado en España. Además, las grandes empresas han exhibido desde la entrada en la crisis un mejor comportamiento laboral, iniciando más tarde la destrucción de empleo y limitando su cuantía a menos del 5% del empleo que absorbían en 2008, cuando las microempresas han perdido un 16,2%, las pequeñas un 27,6% y las medianas un 18,3%.

Ante estos datos, es difícil seguir pensando que las empresas de tamaño reducido son la mejor baza para la salida de la crisis. Las grandes compañías han demostrado una capacidad superior para capear el vendaval económico en el que España está inmersa, y además parecen demostrar una sensibilidad superior a las responsabilidades sociales añadidas a la función ciudadana del empresario. El escepticismo sobre el impacto de la gran empresa en la creación de empleo, por su tamaño y capacidad, ha sido puesto en duda por la presumible tendencia de estas organizaciones a recurrir a la externalización de determinados servicios que no son su *core business*. Sin embargo, los datos agregados no confirman esta hipótesis y señalan que la gran empresa ha acrecentado su dimensión media y, en conjunto, la ocupación. En cambio, la indudable función dinamizadora que las pymes desempeñan no parece, en el contexto de la crisis actual, hacerlas capaces de ser el agente principal en la generación de empleo y riqueza, pues están acusando la depresión de forma notable.

Fiar pues la salida de la crisis a las microempresas y pequeñas empresas parece aventurado, dado que la historia constata un débil comportamiento emprendedor que las ha llevado a ceder participación poblacional y empleo a tasas superiores a la gran empresa. Invocar a los empresarios sin asalariados como camino para superar la depresión también tiene sus riesgos, puesto que por la inversión de capital que despliegan y las actividades que realizan se estaría fortaleciendo aún más el sesgo de la economía española hacia sectores de servicios de bajo valor añadido. Además, no se pueden olvidar los obstáculos que frenan el espíritu emprendedor en España y las desventajas competitivas que las firmas de tamaño reducido sufren en

nuestro país por su difícil adaptación a las nuevas condiciones de la competencia en los mercados. En cambio, la estrategia de confiar la responsabilidad a las organizaciones de mayor tamaño choca con muchos estereotipos, pero no es contraria a las sugerencias entresacadas de la tendencia histórica del último decenio.

3. Un nuevo enfoque para las políticas de apoyo empresarial

Es igualmente necesario reenfocar las políticas de apoyo empresarial, dejando de primar simplemente "lo pequeño", bajo la presunción de que es algo solidario, y dirigir los recursos de forma discriminatoria para ayudar a las pymes a superar el tránsito sobre el "techo de cristal" en el que se detiene su crecimiento en un alto porcentaje de los casos. Hay que apoyar a las pymes que pueden convertirse en grandes empresas. En términos simples, el objetivo para salir de la crisis no puede consistir –como algunos planes públicos pretenden– en crear 500.000 nuevas empresas o que 500.000 microempresas contraten a un empleado para crear medio millón de empleos. La competitividad de estas minúsculas organizaciones constriñe su capacidad de crecimiento y la calidad de los empleos coyunturalmente registrados en busca de subvenciones.

El futuro debería pasar por apoyar la creación de 10.000 empresas con capacidad para crecer hasta contratar 50 empleados, en una primera fase, y luego seguir expandiéndose multiplicando su ocupación. Esta reorientación de la política de fomento de los emprendedores implica dejar de considerar solamente como tales a las microempresas y a los autónomos, y medir el talento empresarial de los emprendedores por la dimensión potencial de su proyecto. Las ayudas al autoempleo pueden tener efectos a corto plazo, pero normalmente confinados a empleos de baja calidad y sin potencial de desarrollo. Por consiguiente, en épocas de escasez de recursos, la prioridad política debería concentrarse en los yacimientos de emprendedores, sean o no de alta base tecnológica o de contenido innovador, que pueden engrosar el selecto grupo de grandes compañías que actúan de locomotoras del crecimiento y de la internacionalización de la economía española.

II. RED DE LOS FENÓMENOS

1. Introducción

Hoy en día, la empresa constituye el más importante motor de cambio y progreso en las sociedades capitalistas avanzadas, hasta el punto de que muchas de las funciones que el Estado había desempeñado tradicionalmente están empezando a ser asumidas por las compañías privadas. Las empresas son actores básicos de un orden económico y social que se tambalea por las enormes diferencias entre quienes tienen un empleo estable y bien remunerado y quienes sufren los vaivenes de los ciclos, entre los ciudadanos que disfrutan de libertad y democracia y otros que sufren bajo el yugo de la pobreza y la tiranía. No es pues extraño que la empresa, como institución básica de creación y distribución de riqueza, esté siendo emplazada a reducir esas brechas que amenazan su propia supervivencia.

La presión para que la empresa asuma nuevos desafíos ha sido alimentada por la desorientación que la metamorfosis del mundo está causando desde la década de los años ochenta, no sólo por dos decenios de conflictos por los precios del petróleo, crisis económicas y fracasos varios, sino sobre todo por el fracaso de algunas ideologías diseñadas como experimentos de cambio social, que ha arrastrado consigo el final del sueño de muchas utopías. El dogma de un camino ideal a través del Estado parecía haber sido arrinconado por la historia. La orfandad de pautas utópicas de referencia, de nuevos proyectos de cambio político, económico y social, ha convertido a la empresa en la institución clave de la sociedad a finales del siglo XX.

Por supuesto, la dinámica económica en las sociedades desarrolladas implica el concurso de instituciones diversas, tanto públicas como privadas (sean organizaciones sin ánimo de lucro o economías domésticas). Pero, la empresa constituye un agente principal en el momento de recesión que vive la economía española desde 2008. La incapacidad de las Administraciones Públicas y de otros agentes sociales y económicos para recuperar y relanzar el sistema económico nacional e internacional ha puesto los ojos de todos los actores en el comportamiento de las empresas y sus dirigentes, confiando a su espíritu emprendedor, a su asunción de riesgos con la inversión y a la ética de su conducta, la creación de un futuro mejor que el gasto público parece ya incapaz de asegurar.

Esta redefinición del contrato social que regula el juego empresarial dentro de las sociedades avanzadas entronca con las profundas transformaciones que las empresas y su entorno han experimentado durante las últimas décadas. La dirección del cambio ha desencadenado expectativas

crecientes para el desempeño de los dirigentes, que deben conjugar las demandas de creación de valor emanadas de la propiedad y de los inversores con las esperanzas que depositan en ellas otros grupos de interés. La economía moderna es un sistema de organizaciones que desempeñan los roles esenciales para la organización de la producción y la satisfacción de las necesidades económicas y sociales. Algún autor llegó a hablar del "culto a la empresa", de la *empresomanía* que parecía haberse apoderado de todos los ámbitos sociales, y que se manifestaba en la fascinación que despierta (frente al temor, cuando no odio, que despertaba en amplios grupos en tiempos no muy distantes) y en la centralidad de la información, sobre todo lo que huele a negocio, dinero y finanzas, arrinconando viejos debates hoy olvidados como la disputa entre nacionalización o privatización.

Así, no sorprende que se le atribuya a la empresa la responsabilidad para remediar todos los males de nuestra sociedad, como si a través de ella pudieran enfrentarse y resolverse todos los desafíos y contradicciones que las sociedades capitalistas avanzadas encierran. Peter Drucker[1], según *Harvard Business Review* el teórico de la gestión empresarial más importante de nuestro tiempo, se preguntaba: "¿Quién más hay que pueda cuidar de la sociedad, sus problemas y sus males? Estas organizaciones colectivamente son la sociedad [...]. El rendimiento económico no es la única responsabilidad de una empresa, como tampoco el rendimiento académico es la única responsabilidad de una escuela ni los resultados en atención sanitaria la única responsabilidad de un hospital. El poder debe equilibrarse siempre con la responsabilidad; de lo contrario es tiranía, pero además, sin responsabilidad el poder también degenera en falta de resultados, y las organizaciones tienen poder, aunque sólo sea poder social".

Este capítulo sigue esta orientación. Para ello, en primer lugar se justifica la contribución económica y social que la empresa lleva décadas desarrollando en plenitud, sea a la creación de empleo, al crecimiento de la riqueza nacional, a la satisfacción de demandas plurales de los consumidores, al progreso tecnológico y a la resolución de problemas y males en áreas como la educación y la sanidad. Indudablemente, como organización integrada por personas, las empresas no pueden mitificarse, dado que son tan proclives como los individuos que les dan forma a comportamientos desviados y socialmente nocivos. Se pueden así distinguir distintos modelos de empresas y empresarios, que se diferencian por su panoplia de objetivos y por los valores que impregnan sus decisiones. Pero cabe romper una lanza por un modelo específico de empresa que sufre como ninguno la presión del contrato social sin que quepa achacarle la mayoría de las disfuncionalidades de otras firmas (de mayor tamaño normalmente). Estamos hablando de los proyectos alumbrados por emprendedores. Es importante recordar que em-

[1] Drucker, P. F. (1993): *La sociedad poscapitalista*. Barcelona: Ediciones Apóstrofe, p. 106.

prender, innovar, progresar y crecer son términos indisociables. Asimismo, tampoco se puede olvidar que, sin una inyección de vitalidad a la iniciativa privada, la depresión que nos aletarga se prolongará mucho tiempo.

En una segunda fase se revisa el estado emprendedor de la nación y se tocan algunas teclas sobre las que debería pulsarse para su renacimiento. Las pymes son las herederas y el espejo del emprendedor. Por ello, este estudio aborda un tercer aspecto, que es el análisis de su situación actual, los problemas a los que se enfrentan y las estrategias que deberían desplegar para salir ellas mismas de la crisis y así ayudar a muchos otros a superarla. La constatación de los problemas competitivos que estas organizaciones sufren ha dejado su huella en la dinámica de la demografía empresarial española y de su posición estratégica. Por esto, el trabajo reflexiona también sobre la aportación que pueden hacer las grandes empresas a la salida de la crisis, habida cuenta de su mayor implantación de prácticas de responsabilidad social y su menor destrucción de empleo. En este análisis se pondera igualmente el espíritu emprendedor español y las barreras que subsisten para su fortalecimiento, que al mismo tiempo son obstáculos para reactivar el crecimiento económico[2].

2. El papel del empresario y de la empresa en la economía actual

La creación de empresas como programa de investigación científica es un campo relativamente joven, pese a que los primeros estudios sobre la figura del emprendedor y de la función empresarial se remontan a los siglos XVIII y XIX. Su despegue como tema objeto de estudio se produce durante la segunda mitad del siglo XX, a medida que las sociedades avanzadas van tomando conciencia del auge y la trascendencia del movimiento creador de empresas, así como reconociendo el fenómeno de la innovación como fuerza de primera magnitud para el crecimiento económico.

Schumpeter[3], partiendo de la consideración de la economía como una función del capital, la técnica y el trabajo, considera que el elemento crucial del crecimiento económico es el empresario innovador. Su proceso de razonamiento sigue cuatro pasos:

1. El desarrollo económico (la inversión autónoma) depende del descubrimiento de recursos materiales y del progreso tecnológico.
2. Estos dos factores dependen de la oferta de empresarios.

---

[2] La información empírica utilizada procede de fuentes públicas secundarias y de tres fuentes primarias dirigidas por el autor y cuyas fichas técnicas se incluyen como Anexo.

[3] Schumpeter, J. A. (1911): *The theory of economic development*. Leipzig: Duncker & Humblot. Traducción inglesa: Harvard University Press, Cambridge, 1934.

3. La oferta de empresarios depende del clima social.
4. El clima social es función de la distribución de la renta.

La teoría de Hagen[4] es una reformulación del esquema *schumpeteriano*, fundada en un estudio en profundidad del comportamiento humano desde un enfoque multidisciplinar (antropología, sociología, ciencia política y economía). Tras partir del principio de que la función empresarial es primordial en el proceso de crecimiento económico, Hagen define las características del grupo social que moldea el clima social en el que nace el espíritu empresarial. La nota principal de este grupo sería de índole dinámica, impulsada por cinco fuerzas básicas: el progreso tecnológico, los conflictos sociales, las depresiones económicas, los cambios en las oportunidades económicas y la imposición por la violencia del cambio. Así pues, los grupos innovadores que buscan el desarrollo económico estarían regidos esencialmente por estos vectores.

La teoría de McClelland[5] se centra en consideraciones psicológicas y culturales. Su punto de partida es el concepto de *n-achievement*, un índice que mide la motivación para hacer o alcanzar algo bien. Pues bien, el empresario debe tipificarse precisamente por un elevado grado de *achievement*, lo cual denota una voluntad de asumir responsabilidades personales, una formación encaminada al establecimiento de objetivos y riesgos y un gusto por la preparación permanente. Mediante una exégesis histórica, McClelland llega a tres conclusiones: la innovación tecnológica es directamente proporcional al índice de *achievement*; el nexo de unión entre el desarrollo económico y el índice de *achievement* reside en la figura del empresario innovador; y el deseo del empresario por conseguir algo (evaluado por el índice de *achievement*) es la génesis primaria y fundamental del crecimiento económico.

La conclusión de los trabajos de Higgins[6] se focaliza asimismo en el papel central del empresario en el desarrollo económico. Este autor ha desarrollado sus teorías por dos caminos: por la vía teórica y mediante la comprobación empírica. En la segunda vía, a partir del estudio de ciertos países como México o India, Higgins deduce que todos ellos presentan unos problemas esenciales de desarrollo económico, pero hay una dificultad estratégica básica: la escasez de empresarios y de dirigentes.

Robbins[7] insiste en la misma tesis: la estrecha vinculación entre el desarrollo económico y la figura empresarial o la abundancia de directivos bien formados. La formación de una capacidad directiva sería esencial,

---

[4] Hagen, E. E. (1962): *On the theory of social change*. Homewood: Dorsey Press.

[5] McClelland, D. C. (1961): *The Achieving Society*. Princeton: Van Nostrand; *Ídem* (1962): "Business drive and national achievement", en *Harvard Business Review*, 40 (4), p. 99-112.

[6] Higgins, B. (1959): *Economic development*. Nueva York: W. W. Norton.

[7] Robbins, G. W. (1963): "The role of enterprise management in economic development", en *Education for Business: A Balance Appraisal*. American Management Association, 34.

puesto que los avances tecnológicos y las crecientes necesidades sociales demandarán siempre una dirección que organice y coordine esfuerzos. Por consiguiente, la innovación y la educación (empresarial y científica, sobre todo) serían las fuentes primarias del crecimiento económico, mientras que la formación de capital es un producto secundario.

Es un hecho histórico que en cualquier lugar donde el desarrollo económico se ha iniciado y sostenido, los actores del cambio han sido los emprendedores. Son ellos los que innovan, creando nuevos productos o procesos, encontrando nuevos materiales, penetrando o conformando nuevos mercados y diseñando nuevas y más eficaces formas de organización. El propio Adam Smith lo advirtió ya hace más de dos siglos: "El hombre de Estado que intente dirigir la iniciativa privada, sobre el mejor modo de usar los recursos, asume una responsabilidad en la que no se puede confiar. Ni que fuera una persona superdotada, o un consejo de sabios. Esto sería tan insensato como dar esta responsabilidad a un loco".

Por oposición, en los países más retrasados económicamente, el ambiente ha sido poco propicio al surgimiento de talentos empresariales, a pesar de existir sin duda talentos latentes aun en zonas y clases sin tradición empresarial. Cuando en estos países se han emprendido programas para identificar y adiestrar empresarios potenciales, para fomentar la pequeña empresa aprovechando estas capacidades latentes, los resultados han sido fructíferos. Se puede citar el caso del *Entrepreneurship Development Program* puesto en marcha por el *Entrepreneurship Development Institute of India (EDI)* con un éxito notable[8].

La propia Comisión Europea, a través de su DG XXIII, establece como objetivo principal el desarrollo del espíritu de empresa en la Unión Europea y la promoción de una cultura de empresa, trabajando coordinadamente con los Estados miembros para la incorporación de esta recomendación en los planes nacionales de empleo. La consagración de la política comunitaria para la empresa –tal y como venía desarrollándose desde los años ochenta– se logra con el Tratado de Maastricht, que, a diferencia del Tratado de Roma, menciona de manera explícita la política de empresa en su artículo 130. Este precepto establece que la Comunidad Europea y sus Estados miembros deben fomentar unas "condiciones favorables para la iniciativa y el desarrollo de las empresas del conjunto de la Comunidad, y en particular, de las pequeñas y medianas empresas".

---

[8] Una descripción del programa se encuentra en: Bhatt, V. V. (1981): *Financial Institutions and Technical Consultancy Services: The Indian Experiment in Small Enterprise Promotion*. Entrepreneurship Development Institute of India, EDI Seminar Paper, Banco Mundial; *Ídem* (1986): "Desarrollo del espíritu empresarial: la experiencia de la India", en *Finanzas y Desarrollo*, marzo, p. 48-49; Patel, V. G. (1986): *Entrepreneurship Development Programme in India and Its Relevance for Developing Countries*. Entrepreneurship Development Institute of India, EDI Seminar Paper, Banco Mundial.

Este cúmulo de esfuerzos académicos y públicos para promover el espíritu de empresa son buena prueba de que uno de los retos principales de la sociedad moderna es fomentar con fuerza la función empresarial. La economía actual necesita desarrollar el mayor número posible de empresarios capaces de asumir riesgo e innovar, de afrontar las crisis que sin duda nos sacudirán, de gestionar con éxito los procesos de cambio y de contribuir al crecimiento económico y a la mejora de la eficacia del sistema económico, generando rentas, productos y servicios que satisfagan las necesidades y expectativas de los agentes sociales y económicos.

En una sociedad abierta, el empresario constituye la fuerza nuclear para el dinamismo, el progreso y el bienestar social. Sin embargo, para que la sociedad asimile este rol fundamental de la empresa y del empresario, resulta conveniente deshacer algunos de los tópicos negativos que pesan sobre ambas figuras y que explican muchas lecturas incompletas de sus contribuciones socioeconómicas, entre ellas, la que define al empresariado (como clase residual) que recibe su protagonismo de la protección que le dispensarían los intereses del capital y sus rentas de la explotación de la clase trabajadora.

Empresa y empresario son conceptos indisociables, representando uno (la empresa) la realidad objetiva del conocimiento económico, mientras que el otro (el empresario) es quien personaliza la función de agente económico impersonal que se define como organización. Mientras el concepto de empresa encierra una realidad física tangible, normalmente con una dimensión de colectivo, el de empresario contiene una realidad conductual, habitualmente con un perfil individual. La mejor forma de combatir este negativo estereotipo es detallando el conjunto completo de las funciones del empresario en la economía moderna. La determinación de la función característica de esta figura es un punto de polémica enquistado en el enfrentamiento entre distintas escuelas del pensamiento económico y organizativo. El cuadro 1 resume las nueve doctrinas principales al respecto.

El debate entre las distintas líneas de pensamiento sobre la figura del empresario ha sido enconado. En esencia, el enfrentamiento ha agrupado las teorías en dos enfoques fundamentalistas: las escuelas que ponen el énfasis en la función de propiedad, donde se situarían la teoría del "empresario como capitalista" y la teoría del "empresario riesgo"; y las escuelas que acentúan la función de control, donde cabe situar al resto. Los defensores de la primera posición aducen que la dirección del proceso productivo puede corresponder a un directivo asalariado, por lo cual el gobierno del proceso no sería la nota básica para conceptualizar al empresario. A su vez, los partidarios de la teoría del "empresario controlador" alegan que, en última instancia, quien soporta el riesgo de una mala gestión no es el empresario, sino el capitalista, pues sería el que perdería el dinero invertido con el fracaso de la empresa.

Las diferentes teorías también pueden estructurarse diferenciando entre las visiones del empresario en las que el rasgo de propietario y creador de la empresa está omnipresente, por no haberse observado aún históricamente la disociación entre propiedad y control, y las explicaciones posteriores a este fenómeno. En el primer bloque se incluirían la concepción del

Cuadro 1 – Teorías del empresario según su función característica

1. **Teoría del empresario como hombre de negocios** *(Cantillon, 1755; Say, 1803)*
   Concepto de empresario como agente u hombre de negocios que compra medios de producción a ciertos precios, para combinarlos en una empresa para fabricar un producto que venderá a un precio incierto en el momento del compromiso de sus costes.

2. **Teoría del empresario como capitalista** *(Smith, 1776; Marx, 1867)*
   Concepto de empresario como propietario de los medios de producción y apropiador del beneficio o renta residual.

3. **Teoría del empresario como agente organizador** *(Marshall, 1890)*
   Concepto de empresario como agente organizador del proceso productivo, es decir, como un nuevo factor de producción (conocimiento de organización) junto a los clásicos tierra, trabajo y capital.

4. **Teoría del empresario riesgo** *(Knight, 1921)*
   Concepto de empresario cuya característica principal es ser el agente que asume el riesgo de adquirir medios de producción (a precios conocidos) cuyas rentas asegura y anticipa, y de organizar la actividad económica, a cambio de la esperanza de percibir al final del proceso un beneficio o renta residual cuya magnitud depende del precio futuro de venta de sus productos.

5. **Teoría del empresario como innovador** *(Schumpeter, 1911)*
   Concepto de empresario tipificado esencialmente como innovador y agente promotor del cambio tecnológico, que es el principal motor del desarrollo económico capitalista.

6. **Teoría del empresario como controlador o decisor** *(Simon, 1947)*
   Concepto de empresario como decisor individual, como el "hombre administrativo" que adopta las decisiones para fijar el rumbo y controlar el progreso de la organización, en un entorno de racionalidad limitada e incertidumbre.

7. **Teoría del empresario como tecnoestructura o grupo decisor** *(Galbraith,1967)*
   Concepto de empresario como directivo profesional, especialista en gestión, que no tiene una participación significativa en el capital societario como consecuencia de la separación entre la propiedad y el control en la gran empresa, con una dimensión colectiva, pues se compone del grupo de gestores y tecnócratas (tecnoestructura) que toman las decisiones en la organización.

8. **Teoría del empresario como líder** *(Bennis y Schein, 1965)*
   Concepto de empresario cuya nota principal es su capacidad de liderar el progreso de la organización hacia una visión, estableciendo un proyecto compartido y una cultura que cohesione y motive al grupo humano.

9. **Teoría del empresario como estratega** *(Andrews, 1971; Ansoff, 1965, 1979)*
   Concepto de empresario cuyo rasgo dominante es adoptar una actitud estratégica, es decir, una postura creativa frente a los retos del entorno. Ser un experto estratega requiere una serie de habilidades, tanto en la definición de la estrategia como en su implantación; para la primera de orden prospectivo y creativo y para la segunda habilidades ligadas al liderazgo y a la eficacia decisora y organizadora.

Fuente: Camisón, C. (1999): *El espíritu emprendedor: reflexiones básicas sobre el empresario y la creación de empresas*. Castellón: Foro Jovellanos de Fomento Empresarial y Fundación Generalitat Valenciana-Iberdrola, p. 51-52.

empresario como hombre de negocios y su prolongación con las teorías del "empresario riesgo" y "el empresario innovador", con las obras seminales de Knight y Schumpeter respectivamente[9]. El segundo grupo engloba las restantes tesis enunciadas.

La primera concepción del empresario apareció en un trabajo pionero de 1755 de Richard Cantillon, quien acuñó el término *entrepreneur* (de origen francés) para definir la función empresarial (*entrepreneurship*). Este autor define al empresario como el "hombre de negocios" o el "agente que compra medios de producción a ciertos precios, para combinarlos en un producto que venderá a un precio incierto en el momento del compromiso de sus costes". En la medida en que el empresario típico del siglo XVIII era una persona física, propietaria de su empresa, se da de él una definición como agente organizador de los medios de producción, que asume el riesgo del proceso productivo. Esta visión de la función empresarial permaneció desconocida hasta que, a principios del siglo XIX, el economista francés Jean-Baptiste Say (1803, 1828-1829) recogió sus ideas y enriqueció la concepción de *entrepreneur* como "agente que combina a los otros elementos económicos en un organismo productivo o empresa". Say, además, observó ya la diferencia entre dos tipos de rentas, el beneficio y el interés del capital aportado por el empresario, bosquejando así el primer rasgo distintivo de las funciones del empresario y del capitalista.

En esta primera visión, el empresario es visto como la "mano visible" del sistema económico, que, junto con la demanda, determina el equilibrio a partir de sus decisiones de producción y precios. Éste es el nacimiento de la doctrina del "empresario como agente u hombre de negocios", que pone la nota fundamental del empresario en la función de dirección y control del proceso económico.

Sin embargo, los economistas clásicos como Adam Smith (1776) o David Ricardo (1817) no dedicaron mucho esfuerzo a la función del empresario, creyendo que el proceso de producción discurría automáticamente (gracias a una "mano invisible") y que la única función del empresario lo asemejaba al capitalista: aportar dinero o capital. Ni siquiera se alcanzó una unificación semántica, empleándose indistintamente los términos de mercader, maestro, patrono, contratista, etc. La economía clásica, pues, considera que el empresario y el capitalista (o propietario de los medios de producción) son la misma persona, ejerciendo una función de patrón del trabajo. La misma tesis es compartida por Karl Marx (1867), quien construye su teoría con una lectura absolutamente unilateral del empresario como capitalista. Es la doctrina del "empresario como capitalista". Dentro de esta

[9] Una revisión de esta literatura sobre el concepto y la función del empresario puede encontrarse en Sánchez, M. (1969): *Naturaleza y evolución de la función empresarial*. Madrid: Aguilar; Hébert, R. F. y Link, A. N. (1982): *The entrepreneur*. Nueva York: Praeger.

generación de economistas, solamente John Stuart Mill (1848) afirmó la importancia de la función empresarial, que exigía "una capacidad no ordinaria" para su desempeño. Este autor lamentó incluso la inexistencia en lengua inglesa de un vocablo idéntico al de *entrepreneur*.

La separación y el estudio diferenciado de las figuras del capitalista y del empresario es una tarea que debió esperar hasta mediados del siglo XIX, cuando autores como Walras, Marshall (1890), von Thünen, Clark, Hawley, Gross, Walker, von Mangoldt, Kleinwachter, Schumpeter y Knight empiezan a dedicarle su tiempo. La principal preocupación de este selecto ramillete de pensadores es definir quién es el empresario y cuál es su función en el proceso económico, la denominada función empresarial, para desde ahí poder explicar el beneficio del empresario como una clase de renta distinta de la percibida por los otros factores de producción (tierra, trabajo y capital). Surgen entonces tres doctrinas paralelas que aportan conceptos complementarios del empresario: la doctrina del "empresario como agente organizador", la doctrina del "empresario riesgo" y la doctrina del "empresario innovador".

La doctrina del "empresario como agente organizador", sostenida entre otros por Marshall (1890), define al empresario como el cuarto factor de producción, el factor organización, ya que a su cargo está la función de organización y dirección de los negocios. Así definida la función del empresario, Marshall justifica la remuneración del empresario a través del beneficio o la renta residual por su trabajo de organización de la actividad económica con el inherente riesgo asumido. En cambio, la remuneración del capitalista se limita al interés o renta del capital aportado.

La doctrina del "empresario riesgo", defendida entre otros por von Mangoldt, von Thünen y Knight (1921), caracteriza fundamentalmente la función empresarial por la asunción del riesgo. Los autores que militan en esta escuela conciben al empresario como el agente que asume el riesgo de adquirir unos medios de producción (a costes conocidos) y organizar la actividad económica, a cambio de la esperanza de ser retribuido al final del proceso productivo con una renta residual o beneficio empresarial, según el acierto de su estimación del precio futuro al cual podrá vender sus productos. Consecuentemente con su definición del empresario como una función riesgo, Knight distingue dos agentes: el empresario (que asume el riesgo y elige a quien dirige la empresa) y el directivo (que se limita a tomar decisiones y a desempeñar la función organizadora).

La doctrina del "empresario innovador", obra de Schumpeter (1911), colocó ya definitivamente al empresario como centro de la economía, al considerarlo indispensable para la función de innovación y del cambio tecnológico. La teoría de Schumpeter define la innovación como el factor causal del crecimiento en la economía capitalista. Consecuentemente, el cambio tecnológico debe ser una variable endógena en los modelos de desarrollo económico. En este planteamiento, los beneficios extraordinarios del empresa-

rio o renta residual se alcanzan, no en una situación de equilibrio (donde el empresario sólo es remunerado con un beneficio ordinario), sino cuando el propio empresario provoca un desequilibrio del sistema introduciendo con éxito una innovación. La innovación provoca, junto al progreso económico y social, que la empresa innovadora obtenga un poder de mercado temporal (monopolio) que explica el nivel extraordinario de su beneficio, aunque irá desapareciendo a medida que los imitadores restablezcan el equilibrio del sistema. Hay una diferencia de fondo sustancial con la teoría del "empresario riesgo" de Knight: dado que el riesgo no recae en el empresario sino en el capitalista, la causa de las ganancias del primero no puede ser su asunción de riesgo, sino su función innovadora. Schumpeter[10] adopta, pues, una concepción de la función del empresario (basada en la de Say) que consiste en combinar (pero innovando las viejas combinaciones y planteándose nuevos problemas en la toma de decisiones), planificar y dirigir. El economista austriaco diferenció claramente entre el empresario innovador (caracterizado por la innovación) y el empresario conservador (seguidor tipificado por una conducta de imitación).

Como síntesis de las ideas de estos economistas surge un concepto de empresario caracterizado por las siguientes notas[11]:

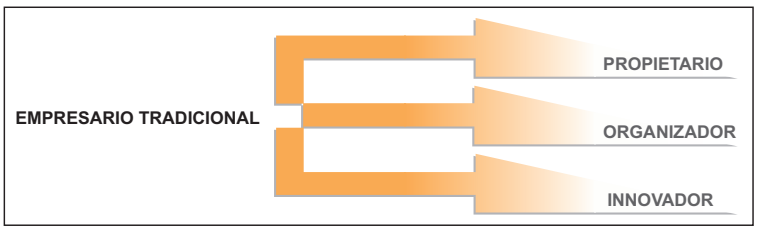
- El empresario es la persona que asume el riesgo asociado a la incertidumbre, a partir de la seguridad en sí mismo y de su osadía, gracias a lo cual asegura una renta a los agentes "indecisos".
- El empresario es la persona que suministra capital.
- El empresario es un innovador.
- El empresario tiene como último objetivo el lucro.
- El empresario es un decisor.
- El empresario es un líder industrial.
- El empresario es un mánager o directivo.
- El empresario desempeña las funciones de organización y dirección de la combinación de factores productivos para fabricar un producto que enajenará en el mercado.
- El empresario es el propietario de la empresa.
- El empresario es un empleador de factores de producción.
- El empresario es un contratista.
- El empresario es un árbitro.
- El empresario es la persona que asigna recursos entre usos alternativos.
- El empresario es un hombre de acción y práctico.

---

[10] Schumpeter, J. A. (1939): *Business cycles*. Nueva York: McGraw-Hill, p. 255-272.

[11] Hébert, R. F. y Link, A. N. (1982).

Cuadro 2 – Características del empresario tradicional



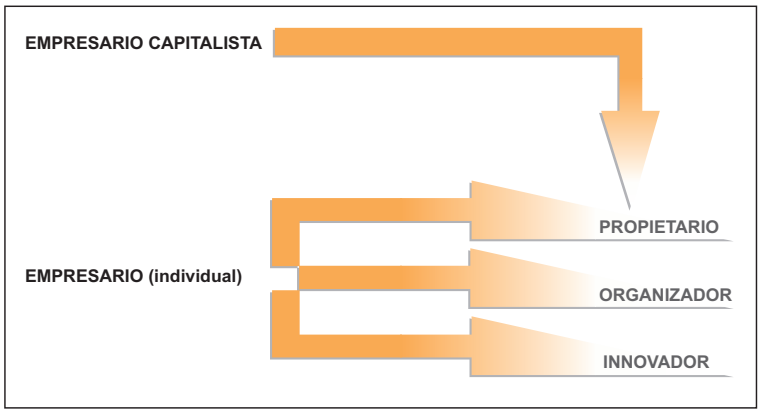
Estas tres doctrinas iniciales del concepto de empresario responden al primer estadio en la evolución de la empresa capitalista, que dio lugar principalmente a un empresario individual, que conjuga las características de coordinador de los medios de producción y tomador de los riesgos de corte económico y técnico del proceso productivo. Este empresario era al tiempo poseedor de los medios de producción, propietario del capital y organizador de su empresa, bajo su responsabilidad y asumiendo el riesgo. Este "empresario tradicional" es simultáneamente el capitalista o propietario, el innovador y el organizador (cuadro 2).

La dinámica de crecimiento del capitalismo requiere una dimensión cada vez mayor de las unidades productivas, como consecuencia de la expansión de los mercados y de los avances tecnológicos que permiten alcanzar importantes economías de escala con el aumento de la producción en serie. Por tanto, la naciente empresa industrial empieza a exigir un volumen creciente de capital para financiar la inversión. El empresario individual, que asume la función de innovación en el desarrollo de un nuevo negocio, se encuentra con que su patrimonio es insuficiente y necesita cada vez más de otros capitalistas que se convierten en "empresarios riesgo", aunque en muchos casos sin asumir funciones creativas ni directivas. Las grandes sociedades mercantiles del siglo XIX nacen con este esquema empresarial. Se empieza a bosquejar un nuevo tipo de empresario, el "primer empresario industrial", en el cual se disocian paulatinamente los objetivos y las funciones del empresario y del capitalista. El "empresario riesgo", que aporta el capital con la esperanza de obtener una rentabilidad por la inversión, se identifica con el empresario capitalista, mientras que el "empresario director" asume las funciones organizativas e innovadoras, aunque manteniendo aún una cuota significativa o dominante del capital social (cuadro 3).

La culminación de este género de empresarios se alcanza en la transición del siglo XIX al XX, con la aparición de pioneros singulares como Vanderbilt, Durant, J. P. Morgan, Du Pont, Mellon, Guggenheim, Carnegie, Rockefeller, Ford, Chrysler o Sloan, que sientan las bases del Estado industrial. En esta etapa, la sociedad mercantil era un instrumento de sus propietarios y la proyección de sus personalidades.

La figura del empresario sufre cambios drásticos con el crecimiento de la economía capitalista y de la concentración económica que conducen al

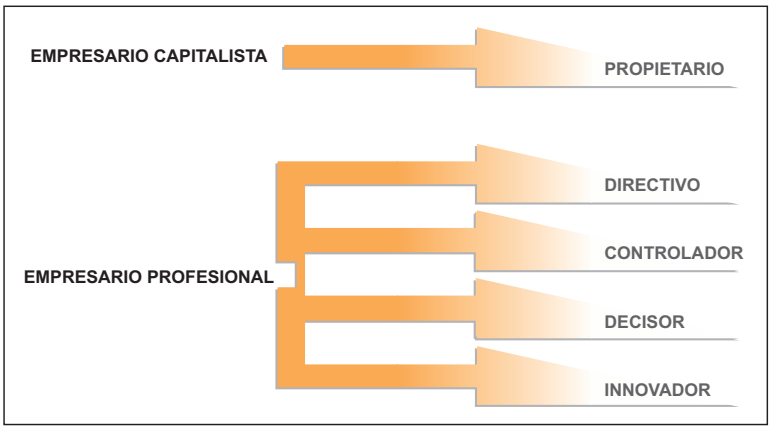
Cuadro 3 – Características del primer empresario industrial: el inicio de la disociación entre empresario y capitalista



surgimiento y expansión del capitalismo financiero tipificado por la ruptura entre la propiedad y el control en las grandes corporaciones. El incremento de las necesidades de capital lleva al nacimiento de las formas societarias de propiedad, en las cuales existen varios propietarios o capitalistas que financian la empresa y detentan su propiedad. Al mismo tiempo, surge en la gran empresa la necesidad de contratar a especialistas o expertos en gestión que sepan dirigir organizaciones complejas en entornos cada vez más competitivos y turbulentos. En este momento de la evolución del capitalismo, la elección del empresario se basa en sus conocimientos, experiencia y capacidades. El foco central en la figura del empresario se desplaza desde la posesión del capital monetario a la posesión de un capital intelectual o noético. El progreso en la disociación entre "empresario riesgo" y "empresario controlador" es simbolizado en los años cincuenta por Whyte en su obra *Organization Man*. La necesidad de las grandes corporaciones de implantar maquinarias organizativas bien engrasadas, estructuradas según severos estándares de procedimientos, conduce al nacimiento del "hombre-organización", cuyo principal cometido es cumplir con las órdenes establecidas por la jerarquía, sin plantearse su corrección. En realidad, Whyte redacta su tesis como una crítica acerada contra esta visión robótica de la profesionalización directiva.

Se avanza así, por imperativos propios del capitalismo financiero y del ejercicio de la dirección empresarial, hacia la *profesionalización del empresario*, que ya no tiene por qué ser socio necesariamente de la empresa. Luego, el riesgo que soporta el empresario es principalmente profesional y no patrimonial. El empresario debe ahora, para garantizar su continuidad en el cargo, satisfacer los objetivos de obtención de rentabilidad de la inversión de los accionistas o capitalistas, así como alcanzar un crecimiento de la organización que le brinde poder, estatus y prestigio profesional, y que pueda rentabilizar mediante el cambio hacia otros puestos directivos más atractivos. Ésta es la *doctrina del empresario controlador, director o decisor*.

Cuadro 4 – Características del empresario profesional: la culminación de la disociación entre capitalista y empresario



Las notas dominantes del "empresario profesional o experto" son las de directivo, controlador, decisor e innovador (cuadro 4).

Esta identificación del "empresario profesional" como la suma del "empresario organizador" y del "empresario innovador", enriquecida con las nuevas dimensiones de directivo-controlador-decisor, está implícita en la definición en la que Drucker[12] concibe al directivo como el agente económico de la sociedad industrial cuya función consiste en: (a) hacer productiva una empresa combinando adecuadamente sus medios humanos y materiales; (b) organizar el trabajo de un modo productivo y rentable.

Schumpeter[13] distingue entre empresario, que es el agente innovador e iniciador del proceso productivo, y directivo, que aparece tras el lanzamiento de la empresa. En un sentido similar, Cuervo[14] diferencia al empresario del directivo porque la misión del primero es buscar oportunidades y recursos que movilizar para generar innovaciones, mientras que la función del segundo sería supervisar la correcta asignación de recursos y posicionar correctamente a la empresa en el mercado a fin de procurar su eficiente funcionamiento. Sin embargo, esta diferenciación carece cada vez más de sentido, puesto que la innovación no es una tarea ajena al directivo por dos razones: porque dentro de la innovación deben enmarcarse las decisiones previas a la idea inicial; y porque la percepción y la explotación de nuevas oportunidades son muchas veces funciones del directivo.

La separación entre el propietario del capital (capitalista) y el control de la empresa (directivos) se acentúa desde la segunda mitad del siglo XX

---

[12] Drucker, P. F. (1954): *The Practice of Management*. Nueva York: Harper and Row Publishers, p. 6-18.

[13] Schumpeter, J. A. (1939).

[14] Cuervo, A. (1997): "Empresarios y directivos", en *Economistas*, 73, p. 46-55.

con el incremento de las necesidades de especialistas en gestión para conducir grandes compañías. La complejidad de la tecnología y la implantación de sofisticados sistemas de planificación provocan el nacimiento de la figura del empresario como grupo decisor.

Galbraith[15] afirma que el sistema productivo moderno está formado por grandes sociedades anónimas, que han constituido una compleja organización requerida por la tecnología y la planificación modernas, donde la toma de decisiones ya no es individual sino grupal. Con la separación del propietario del capital y el control de la empresa, el empresario deja de existir como persona individual en la empresa industrial madura, y en su función como fuerza directora de la empresa queda sustituido por la dirección, el *management*. Galbraith[16] denomina *tecnoestructura* al grupo o entidad colectiva perfectamente determinado de aquellas personas "que aportan conocimiento especializado, talento o experiencia a la elaboración de decisiones por la organización. Este grupo es la inteligencia que guía la empresa, el cerebro de la empresa". Por lo tanto, los hombres que dirigen la gran corporación no poseen ninguna parte considerable de su capital.

Esta visión del empresario hace de él una figura anónima. Frente a la popularidad de los empresarios de principios de siglo, el anonimato es un signo distintivo del empresario de la gran corporación. Los cerebros que guían la adopción de decisiones se suceden en la tecnoestructura mediante un proceso selectivo riguroso, que asegura que los mejores cerebros estén funcionando en la cúpula, donde, por cierto, no participan los socios. Pero, pese a su brillantez individual, las realizaciones de las grandes corporaciones no tienen nombres ni apellidos. Son el fruto del trabajo en equipo. El empresario profesional como grupo decisor asume las funciones de director, innovador, controlador y de toma colectiva de decisiones (cuadro 5).

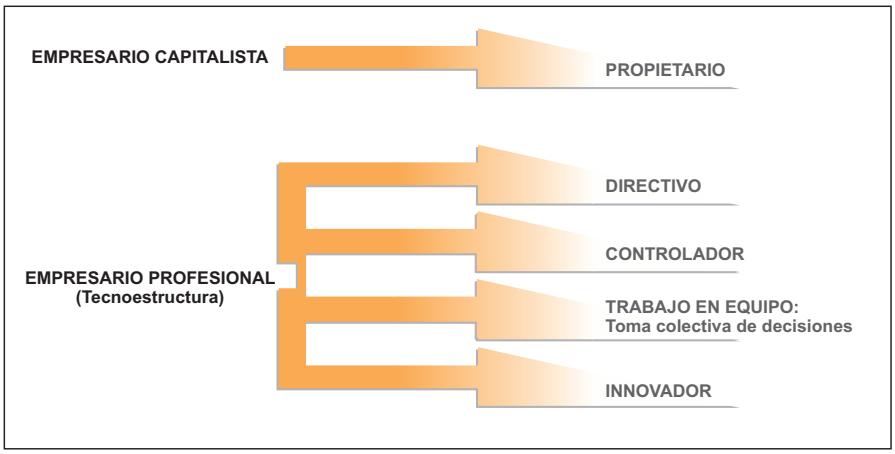
Este desdoblamiento entre "empresario riesgo" y "empresario profesional o controlador" es cierto en las grandes empresas societarias contemporáneas. Desde una perspectiva jurídica, en una sociedad anónima, el empresario es la sociedad anónima como persona jurídica, pues posee un mecanismo legal por el cual toma decisiones y asume riesgos. En efecto, jurídicamente, la sociedad anónima tiene una "voluntad social" plasmada en las votaciones de los socios en la junta general de accionistas, que son las decisiones de la sociedad anónima como empresario. Por otro lado, como la sociedad anónima goza de personalidad jurídica propia, asume el riesgo de su actividad empresarial, de tal forma que las pérdidas pueden absorberse con cargo al propio capital societario.

---

[15] Galbraith, J. K. (1967): *The new industrial state*. Boston: Houghton Mifflin Co.

[16] Ibídem, p. 120-121.

Cuadro 5 – Características del empresario profesional de la gran corporación: la transición desde el empresario individual a la tecnoestructura



Desde esta perspectiva, Hartmann[17] opina que la distinción entre empresario y directivo debe asentarse en el criterio de autoridad. Así, el empresario sería la fuente de la autoridad formal, mientras que el directivo se definiría residualmente.

Pero, desde la óptica de la administración de empresas se concibe de otra forma. En primer lugar, es meridiano que el riesgo asumido por la sociedad anónima (aunque recaiga y acabe en su capital social) es soportado en definitiva por los accionistas. En segundo lugar, es evidente que una persona jurídica no puede tomar decisiones por sí misma y la presunción de que sus decisiones son las estipuladas por los socios en la junta general de accionistas es inexacta. En realidad, son los principales accionistas y la tecnoestructura los que adoptan las decisiones que moldean la voluntad social. Actualmente, el derecho político al voto de los accionistas carece prácticamente de sentido, ya que el consejo de administración de la compañía es el que toma las decisiones fundamentales. De esta forma, la concepción jurídica de los accionistas como los propietarios de la empresa se mantiene, aunque con un derecho de propiedad restringido. El accionista privado se ha transformado en un inversor financiero, cuyos objetivos no guardan ya relación alguna con la función empresarial, limitándose a percibir un dividendo y a esperar una plusvalía. En caso de disconformidad (porque los resultados no sean los que realmente esperaba), su desacuerdo suele expresarse, no criticando baldíamente la estrategia empresarial en la junta general, sino enajenando sus acciones[18]. La tecnoestructura consigue de este modo mantener el poder de control de la organización, gozando de

---

[17] Hartmann, H. (1959): "Managers and Entrepreneurs: a useful distinction", en *Administrative Science Quarterly*, 3(4), p. 431.

[18] Herendeen, J. B. (1975): *The Economics of the Corporate Economy*. Nueva York: Dunellen, p. 4.

una casi absoluta discrecionalidad para trazar las directrices del desarrollo futuro de la empresa cuya propiedad no posee.

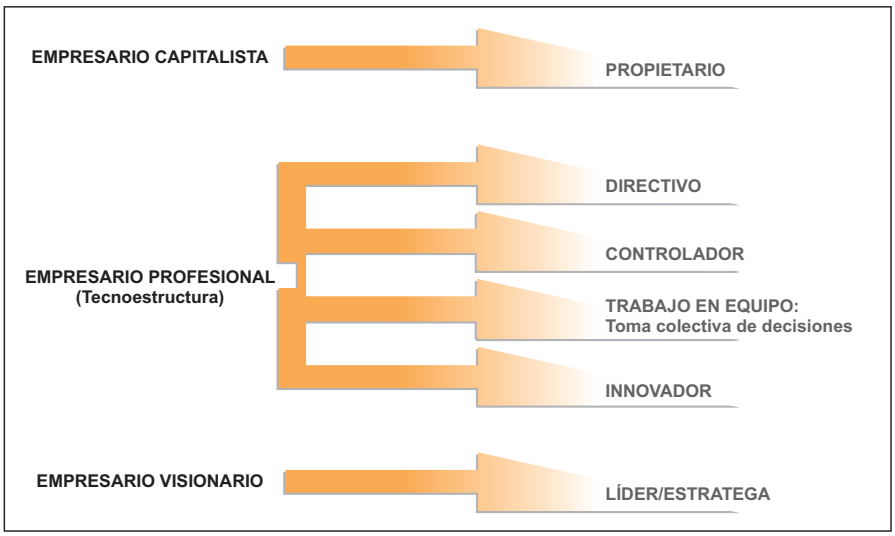
Así pues, en las grandes empresas se aprecia la separación entre el "empresario riesgo" (todos los accionistas, en proporción a su participación en el capital social) y el "empresario controlador o decisor", que es realmente la tecnoestructura o el grupo dominante que gobierna la empresa y que concreta la estrategia que determina el futuro desarrollo de la organización. Luego, se ha producido una divergencia entre los objetivos del capitalista y el directivo, una ruptura en el principio de la unicidad e identidad de los objetivos empresariales: los accionistas suelen buscar la maximización del beneficio (entendido ampliamente, incluyendo tanto los dividendos como las plusvalías), mientras que los directivos suelen perseguir otros objetivos como el crecimiento de la organización, su prestigio social, el aumento de su rentabilidad, etc. (además de crear valor para el accionista). Entre ambos tipos de objetivos aparecen frecuentemente escenarios de conflicto. Pero la tecnoestructura no tiene un poder ilimitado, pues sólo mantendrá su posición de privilegio mientras sea capaz de satisfacer los objetivos de todos los grupos de presión, accionistas y trabajadores principalmente.

Algunos autores extreman sus tesis, llegando a afirmar que la tecnoestructura de la empresa no sólo toma las decisiones, sino que también soporta un riesgo: la pérdida del empleo y, en ciertos casos, de las participaciones en el capital cuando los sistemas de remuneración incluyen la entrega de paquetes de acciones, cuando la empresa fracasa. Puede parecer así que la tecnoestructura es el verdadero empresario de las grandes empresas, pues reuniría las dos notas empresariales de control y de riesgo. Pero esta tesis es exagerada, por cuanto minimiza la importancia del riesgo asumido por los accionistas. Además, la nota distintiva del "empresario director" (la toma de decisiones) está siendo objeto de recortes progresivos desde otras áreas distintas a los accionistas, con el aumento de poder de grupos de interés como los empleados, el Gobierno o los clientes, que están coartando y dejando sentir su peso en la tecnoestructura, que ve entonces reducida la importancia de su función dentro del proceso de socialización de la adopción de decisiones que avanza implacablemente. Por tanto, la participación que los distintos grupos alcancen en la estructura empresarial configurará una nueva figura de empresario.

El progreso en la profesionalización del empresario ha avanzado incorporando nuevas exigencias a los directivos, como la de ser un estratega y un líder (cuadro 6). El concepto de liderazgo[19] ha servido para definir el

[19] Concepto desarrollado en un conjunto de trabajos aparecidos entre los años sesenta y ochenta: Bennis, W. G. y Schein, E. H. (1965): *Personal and organizational change through group methods*. Nueva York: John Wiley; Bennis, W. G. y Nanus, B. (1985): *Leaders. The strategies for taking charge*. Nueva York: Harper & Row Publishers; Schein, E. H. (1985): *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.

Cuadro 6 – Características del empresario visionario: la consolidación del espíritu emprendedor



papel del "empresario líder". Así concebido, la principal función del empresario es actuar como un visionario de la organización y como guía y ejemplo del grupo humano. Para afrontar ambos retos, el empresario debe definir una misión de la organización capaz de generar un proyecto compartido por todos los miembros de la empresa y construir una cultura consistente con dicha misión, así como gestionar los procesos de cambio, actuando como referente o modelo. El desarrollo de la visión del "empresario como estratega" es el resultado de un importante desarrollo teórico dentro de la denominada dirección estratégica, el paradigma dominante dentro de la administración de empresas, que arranca con los trabajos de autores pioneros como Andrews y Ansoff[20]. Esta última teoría del empresario establece que su función principal es la de estratega, es decir, la de crear una conexión organización-entorno que permita a la empresa desarrollar su misión y alcanzar sus metas. Frente a actitudes pasivas ante los retos del entorno, el "empresario estratega" busca desarrollar estrategias activas que moldeen la evolución del entorno a favor de sus intereses.

Las doctrinas del "empresario líder" y del "empresario estratega" son el resultado del reconocimiento de la necesidad que tiene el empresario de ser un visionario capaz de definir una misión y conducir a un equipo humano hacia un proyecto compartido. La vitalidad del espíritu emprendedor queda reflejada en la aparición de una ola de "empresarios visionarios" –bien alejados del hombre-organización de Whyte–, que han sido capaces de construir imperios desde su microempresa, que irrumpen en nuevas ac-

[20] Andrews, K. R. (1967): *The Concept of Corporate Strategy*. Nueva York: Harper & Row Publishers; Ansoff, H. I. (1965): *Corporate strategy*. Nueva York: McGraw-Hill; Ansoff, H. I. (1979): *Strategic management*. Nueva York: Macmillan.

tividades ganando en innovación y creatividad a las grandes corporaciones. En este cambio de mentalidad ha desempeñado un importante estímulo la aparición en el escenario económico mundial de nuevos modelos de empresarios al estilo de Bill Gates, Steve Jobs o Richard Branson (que fueron o son aún presidentes de Microsoft, Apple y Virgin, respectivamente), con una gran capacidad de inocular entusiasmo a sus equipos (hasta el punto de que hace años se decía que el saco de dormir formaba parte de las herramientas de trabajo en Microsoft), con un estilo más desenfadado y que manifiestan divertirse en su trabajo.

Este nuevo modelo de emprendedores es radicalmente distinto al de los ejecutivos de las grandes compañías, que tienden a burocratizarse. Se diferencian en:

— Son empresas con una clara vocación internacional desde su inicio.

— Sus estructuras organizativas difieren sensiblemente del modelo jerárquico tradicional, evolucionando hacia estructuras más horizontales.

— Predominan las realizaciones y los objetivos sobre la estructura y el rango jerárquico de cada cual.

— La separación entre propietarios y empleados es difusa e imperceptible.

— Son más líderes con visión que ejecutivos con políticas.

— Saben venderse a sí mismos, como principal acción de *marketing* de la empresa. Por ello, rompen el anonimato de la tecnoestructura de las grandes corporaciones, siendo muy conocidos por el público.

Por tanto, el concepto actual de empresario está basado mucho más en las características del profesional en la dirección y del líder que en las del propietario del capital[21]. El empresario está ahora mejor representado por el mánager o directivo que por el capitalista. La función empresarial y la función directiva son cada vez más coincidentes, haciendo, eso sí, una lectura emprendedora, innovadora y visionaria de la segunda. No se debe confundir al "empresario controlador" con el puro administrador, que carece de las competencias estratégicas que dan al directivo una vena emprendedora.

En síntesis, la definición de la función empresarial ha ido creciendo en riqueza a medida que la propia figura del empresario ganaba en complejidad y se iban desvelando todas sus dimensiones. El proceso seguido se simboliza en el cuadro 7. Se observa que, en las etapas iniciales del desarrollo económico capitalista y de la propia vida de la empresa, coinciden en

---

[21] Mintzberg, H. (1973): *The Nature of Managerial Work*. Nueva York: Harper & Row Publishers.

Cuadro 7 – Funciones del empresario actual: su proceso de ganancia de contenido



la misma persona el empresario como creador y propietario del negocio y el empresario profesional. Con el desarrollo del sistema económico y de la propia empresa, ambas figuras se van materializando en distintas personas-grupos. Solamente permanece una función incólume entre ambas vertientes empresariales: la de innovador. El propietario de los medios de producción sigue siendo, cuando no es un mero capitalista sino un buscador de oportunidades empresariales, un innovador al crear nuevos conceptos de negocio. Pero el "empresario profesional" se distingue igualmente por su naturaleza innovadora, en términos de generación de nuevos productos, procesos o sistemas, e incluso de nuevas oportunidades de negocio donde materializar la estrategia de crecimiento de su empresa. Con el desarrollo de la organización va ganando importancia la vertiente profesional del empresario sobre su dimensión propietaria.

Esta tradición económica de análisis de la figura del empresario como emprendedor pone el acento en que la empresa no es una materia de estricto cálculo económico. El cálculo del beneficio esperado es una condición necesaria para emprender, pero en absoluto suficiente. Las decisiones de inversión a largo plazo llevan asociada una incertidumbre elevada debido a:

— La imposibilidad de cuantificar los ingresos futuros con sus probabilidades estimadas, siendo las probabilidades no cuantificadas un elemento *keynesiano* esencial.

— La incertidumbre sobre las realidades a largo plazo lleva a suponer conductas convencionales, siendo la convención suponer que el futuro se parecerá al presente en ausencia de indicadores de lo contrario.

— Las previsiones a largo plazo son evaluadas respecto al grado de confianza que estas previsiones se merecen, pudiendo desecharse proyectos con una eficiencia insuficiente.

— La decisión de invertir es, en muchas situaciones, una cuestión de espíritu o *energía animal*, de vitalidad emprendedora.

Keynes[22] recalcó la importancia de esta cuarta fuente de incertidumbre: "Gran parte de nuestras actividades positivas dependen más del optimismo espontáneo que de una expectativa matemática [...]. Quizá la mayor parte de nuestras decisiones de hacer algo positivo, cuyas consecuencias completas se irán presentando en muchos días por venir, sólo pueden considerarse como resultado de la fogosidad –de un resorte espontáneo que impulsa a la acción de preferencia a la quietud, y no como consecuencia de un promedio ponderado de los beneficios cuantitativos multiplicados por las probabilidades cuantitativas–". De modo que –prosigue Keynes–, "si la fogosidad se enfría y el optimismo espontáneo vacila, dejando como única base de sustentación la previsión matemática, la empresa se marchita y muere [...]. Se puede afirmar sin miedo que la empresa que depende de las esperanzas que miran al futuro beneficia a la comunidad en su conjunto; pero la iniciativa individual solamente será adecuada cuando el cálculo razonable esté apuntalado y soportado por la energía animal, de tal manera que la idea de pérdidas finales que a menudo detiene a los precursores se rechaza del mismo modo que el hombre lleno de salud hace caso omiso de sus probabilidades de muerte".

Por tanto, la creación de empresas tiene, junto a la dimensión lógica implícita al cálculo económico, una dimensión psicológica relativa al espíritu animal, que según Keynes impregna al empresario de modo voluntario pero innato: el espíritu emprendedor.

La figura del empresario definida así se distingue claramente del especulador. Esta diferencia –anticipada ya por Keynes[23]– pone el acento en dos aspectos: el empresario es fundamentalmente un hombre que toma decisiones innovadoras, mientras que el especulador es un tomador de riesgos cuya actividad es prever la psicología del mercado; el especulador es aquel que busca el beneficio inmediato y personal en las operaciones mercantiles,

---

[22] Keynes, J. M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, p. 161-162. Edición española: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: FCE, 2ª edición, 12ª reimpresión. El paginado de las citas corresponde a la edición original inglesa.

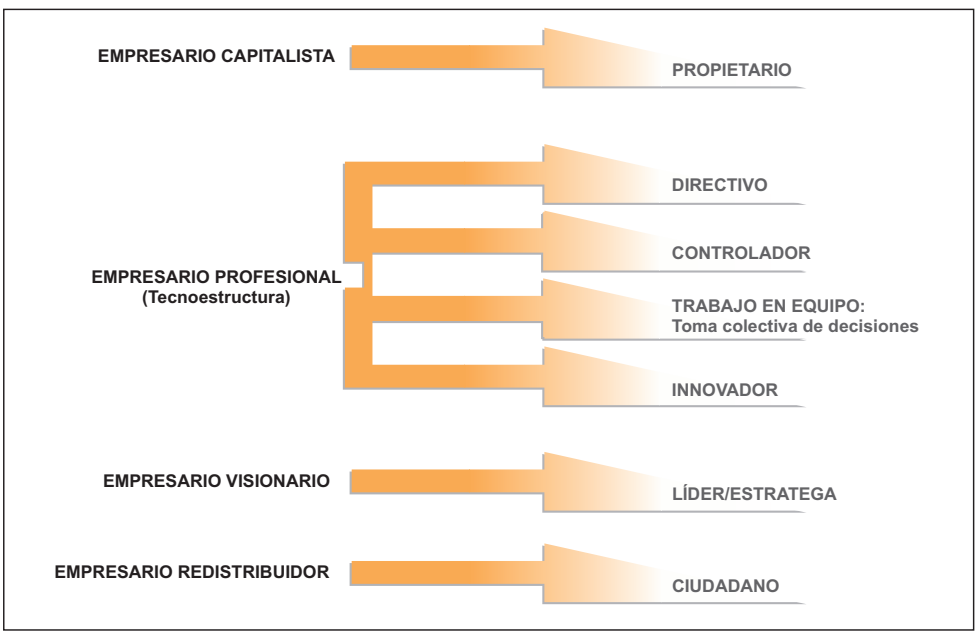
[23] Keynes, J. M. (1936), p. 158.

mientras que el empresario busca el beneficio a través de la generación de riqueza colectiva.

Con mayor carga de juicios de valor, Baumol[24] distingue dos clases de empresarios: los virtuosos y los villanos, que se corresponden con los inversores y los especuladores. La genuina figura del empresario es la del virtuoso, cuya misión se concreta en buscar oportunidades de negocio, introduciendo innovaciones o anticipando los cambios del entorno. En cambio, el especulador es un simple buscador de rentas a la caza de oportunidades, aprovechando los resquicios de la regulación de los mercados y la acción discrecional del Estado, que en muchos casos incentiva el comportamiento oportunista de los agentes, permitiendo conductas perniciosas para el espíritu empresarial como el clientelismo político, el abuso de información relevante obtenida por la posición económica o el uso del conocimiento de los complicados entresijos de las Administraciones Públicas para desanimar esfuerzos creadores.

Siguiendo estas ideas pioneras, el desarrollo de la empresa y del empresario aún ha dado un paso más hacia el concepto de ciudadano organizativo, que incluye dentro de sus funciones la conciliación de objetivos y la alineación de la estrategia de la empresa con los intereses de los grupos de interés internos y externos a la organización (cuadro 8). Desde múltiples

Cuadro 8 – Características del empresario ciudadano según la teoría de los *stakeholders*



[24] Baumol, W. J. (1993): *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. Cambridge: The MIT Press.

Cuadro 9 – Fuerzas del cambio para la empresa en el siglo XXI: las tendencias de los *stakeholders*



Fuente: Camisón, C. (2012): *Estudio Delphi sobre los Factores de Cambio para la Empresa Española en el Umbral del Siglo XXI*.

frentes se ha generado una fuerte presión para establecer nuevas exigencias a la empresa, pidiéndole que se comprometa en el bienestar humano y en los problemas sociales y medioambientales que pesan sobre la humanidad. La consolidación de la responsabilidad social en el primer plano de la actualidad de la empresa es el resultado de este movimiento. Todos los movimientos en pro de la responsabilidad social organizativa, la ética en los negocios, la sostenibilidad empresarial y la ciudadanía organizativa han seguido por este camino, convirtiendo a la empresa en el actor clave de la sociedad en este umbral del nuevo siglo[25].

El *Estudio Delphi sobre los Factores de Cambio para la Empresa Española en el Umbral del Siglo XXI* ha identificado seis fuerzas de cambio especialmente potentes, ligadas al creciente activismo de grupos de interés en los ámbitos del consumo, el trabajo, la política, el gobierno corporativo y el medio ambiente (cuadro 9).

La vida económica y social se está viendo transformada por el creciente protagonismo de los distintos grupos de interés (*stakeholders*) relacionados con la empresa y la extensión de los movimientos activistas organizados en defensa de ciertas causas. La idea nuclear de la *teoría de los stakeholders* es que la empresa y sus directivos no son únicamente responsables ante los propietarios del capital o accionistas (*shareholders*) por sus resultados económicos, ni se deben mover exclusivamente por la satisfacción de las expectativas de los clientes, sino que su responsabilidad se debe extender al logro de los objetivos de todos aquellos grupos de interés, internos o externos, afectados por sus actividades. Desde la *teoría de los stakeholders*, la

[25] Camisón, C. (2008): "Los desafíos de la empresa del siglo XXI y las respuestas de las teorías de la gestión", en Granda, G. y Camisón, C. (dirs.): *El modelo de empresa del siglo XXI: hacia una estrategia competitiva y sostenible*. Madrid: Ediciones Cinca, p. 17-31.

adaptación económica, social y medioambiental de la empresa se explica como una respuesta a nuevas expectativas muy diversas, que van desde las exigencias del mercado (activismo *consumerista*), singularmente las referidas a la demanda de productos verdes, a las presiones de los accionistas y los grupos que practican el activismo corporativo, el activismo laboral y los nuevos requisitos que quieren establecer los grupos que practican el activismo político y el activismo ecológico para otorgar la legitimidad social a la organización para actuar.

El papel pasivo que los consumidores tradicionalmente han desempeñado está empezando a cambiar de modo sustancial. Los compradores, de modo organizado o a título individual, cada vez más están deseando dejar oír su voz en asuntos varios de la empresa, por supuesto referidos a los productos, pero también a la forma en la que la dirección gobierna el negocio.

Uno de los movimientos más en auge es la observación por el consumidor del impacto social de la actividad de la empresa en el momento de tomar decisiones de compra. A los clásicos parámetros que han guiado estas decisiones (como el precio, la calidad del servicio o el plazo de entrega del producto) se unen ahora variables como las prácticas de comercio justo, el respeto de los derechos humanos o las acciones filantrópicas que la organización emprende. La consecuencia de este movimiento es el crecimiento de la demanda de productos con un contenido social o elaborados por empresas con responsabilidad social. Existen datos contundentes de la valorización creciente de este aspecto en las decisiones de compra del consumidor. Por ejemplo, el 33% de los fondos de inversión británicos ya incorporan el valor de la RSC como un gancho diferenciador para atraer inversores; y el 86% de los consumidores estadounidenses afirman que cambiarían su marca preferida si observasen una mayor inclinación hacia la responsabilidad social en otra.

La modificación de los criterios de la demanda en el mercado ante la transformación del perfil de compra del consumidor y la expansión de los segmentos verdes de mercado alimenta el crecimiento de la competencia entre empresas que buscan liderar los nuevos mercados ecoeficientes con productos y procesos medioambientalmente respetuosos.

Los empleados de las empresas están asumiendo igualmente un papel más activo y adoptando pautas activistas que sobrepasan los clásicos roles sindicales, tanto para la definición de su rumbo como para el establecimiento de las condiciones de trabajo.

La empresa está igualmente expuesta a la acción de múltiples grupos que practican el activismo político en defensa de derechos plurales: desde el reconocimiento de la homosexualidad (visible en manifestaciones como la celebración europea del orgullo gay o *Europride*) a la garantía de la igualdad entre sexos (activismo feminista), así como al desarrollo de

un mundo multipolar, entre otros. Todos estos movimientos de activismo político persiguen objetivos que no sólo luchan por la justicia, sino que ambicionan otro reparto de poder. Consiguientemente, afectarán a las políticas de la empresa, por ejemplo, en relación con la contratación, remuneración y promoción de su personal. Junto a ellos, asociaciones sin ánimo de lucro trabajan en pos de difundir una cultura de empresa basada en comportamientos responsables, solidarios con el entorno y enfocados hacia el desarrollo sostenible.

Especial interés merece el comportamiento de los inversores. Se aprecia un crecimiento continuo del número de casos en los que las entidades financieras valoran la variable medioambiental. Las crecientes exigencias legales están ocasionando que las empresas deban manejar un nuevo condicionante de marcado carácter ecológico a la hora de solicitar financiación, pues las entidades financieras están empezando a incluir los riesgos medioambientales en su análisis de riesgos. A título de ejemplo se puede citar la pionera iniciativa del Banco Santander Central Hispano puesta en marcha en 2004. El proyecto *Metodología Vida* ha conducido al diseño de una herramienta para valorar de modo objetivo el riesgo medioambiental de cada cliente actual o potencial de la entidad. Su objetivo es que la inversión medioambientalmente responsable se tenga en cuenta, tanto desde el punto de vista de contingencia de riesgos como de oportunidad de negocio.

El activismo corporativo está ejerciendo igualmente una presión sin precedentes sobre la dirección de las compañías que cotizan en los mercados bursátiles en pro de causas social o medioambientalmente justas. Los consejos de administración y los directivos se están encontrando con una ola de activismo corporativo por parte de nuevos *shareholders*, principalmente fondos de pensiones, fondos de capital riesgo y *hedge funds*, que no se limitan a delegar confianza en la dirección, sino que quieren actuar como propietarios e, imitando tácticas de otros movimientos activistas (campañas publicitarias incluidas), están luchando para influir en las decisiones de los directivos, exigirles rentabilidad y responsabilidades si los resultados no son satisfactorios.

3. Los retos de la competitividad internacional y la legitimidad social de la empresa española

Esta definición ampliada de las funciones de la empresa es especialmente interesante en un momento de crisis como el actual, que al cambiar de raíz el escenario global ha forzado la transformación de los roles que deben asumir las empresas y otros actores obligados a jugar en dicho marco. La crisis económica ha llevado a muchas empresas a graves problemas que,

en un elevado número de casos, han forzado el cierre y en otros muchos han conducido a estrategias de ajuste que pasan por la reducción de costes y de plantillas. En esta tesitura, parece especialmente afortunado el debate que un *blog*[26] lanzaba recientemente sobre si el empresario tiene la obligación de crear puestos de trabajo, y, si no es así, quién lo hace. El debate ha surgido a partir de un vídeo de una intervención en TED de Nick Hanauer, emprendedor e inversor norteamericano de éxito. Nick Hanauer se cuestiona si los ricos son los que crean puestos de trabajo, sosteniendo que no, y que por ello no es justo el trato fiscal beneficioso que reciben en Estados Unidos.

Pocos discuten que la superación de la crisis hace necesarios los esfuerzos de concertación de empresas, instituciones y sociedad en general, buscando un nuevo patrón de crecimiento económico que abra vías de esperanza a la ciudadanía. Pero este enfoque de corresponsabilidad en la búsqueda de salidas a la crisis admite diversos matices. Por ejemplo, ante las posibles reformas del marco laboral, las posiciones pueden oscilar desde aquellas que propugnan un sistema totalmente liberalizado que elimine cualquier restricción a la discrecionalidad del empresario y aquellas otras que defienden un sistema cerrado absolutamente garantista. Ambos extremos dejan un amplio margen para posturas intermedias que reconocen que la racionalización o flexibilidad del tiempo de trabajo debe siempre mejorar la productividad de las personas y reforzar la posición competitiva de la empresa, sin exigir sacrificios y desequilibrios insostenibles a ninguna de las partes.

Una primera interpretación defendería que, en su papel político y de ciudadano organizativo, las firmas deberían asumir la tarea de abrir caminos a la recuperación. En nuestro país, la mayoría del espectro político y de los agentes económicos responderían que sí a la cuestión suscitada, ya sea porque así la empresa reafirma su rol social o porque de este modo pueden distinguir entre la empresa "buena" y la empresa "mala", obviamente según cree o no empleo. Pero, sea cual sea su motivo, todos ellos cargan sobre el empresario la obligación moral de crear empleo. Entonces, la primera prioridad de las empresas debería ser preservar las fuentes de trabajo. Esta visión queda meridianamente definida en un comentario a la entrada del citado *blog*, que defiende rotundamente la obligación de crear puestos de trabajo y utiliza el ejemplo de Zara para su argumento. El comentarista argumenta que esta empresa crea puestos de trabajo, pero demasiado pocos comparados con su facturación, ya que su fabricación principal está en China y en otros países parecidos. Por ello, piensa que deberían obligar a empresas de este tipo a fabricar en España creando aquí los puestos de trabajo. Sólo así demostrarían su patriotismo. Una argumentación más ela-

---

[26] Disponible en el *blog* "Vocación de empresa", en www.pymesyautonomos.com, en su entrada "¿Tiene el empresario la obligación de crear puestos de trabajo?", de 12 de junio de 2012.

borada surge de la tesis de que las empresas, debido al poder económico que acumulan y al hecho de formar parte de un sistema social, tienen obligaciones ineludibles que afrontar para resolver los graves problemas que se viven en las naciones donde despliegan sus actividades.

Pero, como dice el autor del *blog* mencionado, "los empresarios no son una suerte de prestidigitadores que crean empleos de la nada. Los empresarios detectan una oportunidad en el mercado, una posibilidad de negocio, y se lanzan a por ella. Que para aprovechar esa oportunidad necesiten más o menos empleados es secundario, eso no distingue una buena de una mala empresa, ni forma parte de una suerte de karma que el empresario haya de arrastrar. La obligación del empresario es, de partida, para consigo mismo y para la empresa que ha creado: que ésta sobreviva y sea rentable, cumpliendo el marco legal y las obligaciones que haya contraído conforme al mismo. Que lo cumpla o no es lo que determinará la bondad de su proyecto".

Esta posición rechaza, pues, el chantaje moral de empresario bueno-empresario malo. A la hora de definir la función social de la empresa ante la crisis pone el acento en la mejora de su competitividad. Las empresas serán agentes útiles para el progreso y la creación de riqueza y empleo cuando sean competentes para competir en mercados abiertos y, como consecuencia, aumenten la producción agregada nacional y creen nuevos puestos de trabajo.

Es evidente que la magnitud de los problemas de la sociedad y de la economía españolas indica que el mantenimiento del *statu quo* ha dejado de ser una opción viable. Una empresa empecinada en elaborar productos y servicios ecológicamente ineficientes (o a través de procesos ineficientes medioambientalmente), en no respetar los derechos humanos o de las minorías, en blindarse ante la sociedad sin comunicar sus contribuciones y resultados –por citar sólo algunos temas– no tiene ya futuro en las sociedades desarrolladas. Todas estas manifestaciones son signos de la consolidación de la responsabilidad social de la empresa en el primer plano de la actualidad en el mundo de los negocios. Pero, también es cierto que la materialización de la responsabilidad social de la empresa en prácticas de gestión y control se manifiesta en un amplio espectro. La panoplia de estrategias de responsabilidad social puede oscilar desde las inactivas o despreocupadas (por irresponsabilidad directiva o porque las presiones del entorno no son suficientemente amenazantes), hasta las de corte reactivo (motivadas exclusivamente por cumplir la legislación), finalizando en las de naturaleza proactiva (que perciben la adaptación a los retos sociales y medioambientales más como una oportunidad de la que extraer beneficios y ventajas competitivas que como un problema que hay que afrontar minimizando el coste).

Se plantea entonces un inquietante interrogante: ¿hasta dónde debe llegar la empresa en relación con los desafíos actuales? ¿Sus decisiones y estrategias han de seguir estando presididas por consideraciones económicas

y por la búsqueda incesante de ventajas que acrecienten su competitividad? O, por el contrario, ¿deben convertirse en empresas utópicas que, guiadas por una suerte de evangelismo, hagan bandera del desarrollo sostenible, de la sustitución del antropocentrismo por el ecocentrismo de todos los males que afligen a la humanidad? ¿Hasta qué punto la sostenibilidad, la solidaridad, la igualdad y la felicidad han de penetrar en los *leitmotiv* y los principios del comportamiento empresarial? ¿Debe entonces y, sobre todo, puede la empresa salvar el mundo?

Para seguir funcionando, ¿es suficiente que la empresa cumpla los contratos a los que la ley la obliga o, además, debe alcanzar una nueva autorización o legitimación ética que compruebe su satisfacción del contrato social (con la sociedad) y natural (con el medio ambiente) que ahora se le impone firmar? ¿No es suficiente para la empresa redimir sus "pecados" creando riqueza y empleo? ¿Y qué nos hace pensar que es exigible (debe), y además que es factible (puede), que las empresas se conviertan en los actores del cambio social, sustituyendo a los gobiernos y a los propios ciudadanos en el noble (y utópico) empeño de salvar al mundo?

Toda una línea de pensamiento está trasladando a la empresa, es decir, a su dirección, todo un abanico de nuevas responsabilidades acuciantes e ineludibles, olvidando que muchos de estos retos, desde la erradicación de la pobreza y la desigualdad al logro de la felicidad, son asignaturas pendientes no sólo de los políticos, sino de los mismos ciudadanos. ¿Es razonable exigir a la empresa, contemplada como ciudadano organizativo, aquello que los propios ciudadanos a título individual y sus elegidos para realizar sus deseos y necesidades no han logrado materializar en siglos? Adicionalmente, ¿es sensato urgir a la empresa a comportamientos más honestos, comprometidos y responsables que los estándares que han alcanzado los políticos que nos representan o los propios miembros de la organización en sus tareas fuera de ella?

El caudal de interrogantes anuncia que puede resultar fructífera una reflexión sobre los atributos que debe reunir el modelo de empresa y de dirección del siglo XXI para ser capaz de responder a los retos que penden sobre ella a modo de espada de Damocles. Las tendencias de cambio están auspiciando nuevos retos a la dirección de las empresas, modificando de raíz la forma de competir de la empresa durante el siglo XXI[27]. Como indica Prahalad[28], es necesario revisar el modelo de empresa empleado en los países avanzados para crear valor con el fin de desarrollar organizaciones innovadoras, en su estructura y en su comportamiento, que posibiliten tan-

---

[27] Hamel, G. y Prahalad, C. K. (1994): *Competing for the future*. Cambridge: Harvard Business School Press; Reich, R. (1991): *The work of nations*. Nueva York: Knopf.

[28] Prahalad, C. K. (1998): "Managing discontinuities: The emerging challenges", en *Research-Technology Management*, mayo-junio, p. 14-22.

to la reanudación del proceso de creación de riqueza como la distribución de la misma de la forma más acorde a sus capacidades y necesidades.

En especial, está cambiando la percepción pública del papel que la empresa debe representar dentro del sistema. Las presiones de los distintos grupos de interés, pero especialmente de los activistas políticos y ecológicos, se han convertido en referencias obligadas de la agenda de la empresa del siglo XXI y han ayudado a los directivos a comprender que está teniendo lugar una transformación fundamental que tendrá efectos profundos y duraderos sobre los negocios, y que deberán aprender la mejor forma de lidiar con ella porque nada hace pensar que sean modas efímeras, sino mareas de fondo cuyos efectos (profundos y duraderos) apenas han empezado a intuirse, pues sólo han asomado a la superficie. Un reciente estudio del Center for Corporate Citizenship del Boston College[29], para trazar la agenda de la empresa en el siglo XXI, cifraba en el 71% los ejecutivos entrevistados que estaban de acuerdo con esta idea, y apuntaba tres mensajes que habían calado en este colectivo: la percepción pública del papel de la empresa ha cambiado desde los años setenta; nuevas responsabilidades están siendo confiadas a las compañías; el modelo de negocio actual está en curso de implosión a menos que las organizaciones reconozcan que los retos sociales están impactando, tanto positiva como negativamente, en el éxito a largo plazo de la empresa.

El *Estudio Delphi sobre los Factores de Cambio para la Empresa Española en el Umbral del Siglo XXI* ha trazado las coordenadas hacia las que debería navegar la empresa del siglo XXI, que se han plasmado en una agenda de temas esenciales de los que difícilmente se puede prescindir si se quiere garantizar la supervivencia y el crecimiento de la compañía. Entre ellos cabe remarcar las siguientes notas a modo de decálogo[30]:

1. Desarrollar la capacidad de adaptación de la empresa a todos estos nuevos retos y los que puedan surgir, a través de la implantación de sistemas y estructuras flexibles. Para ello, es esencial potenciar las competencias prospectivas de la dirección, que en el caso de la empresa española están especialmente desguarnecidas a causa de su deficiente percepción de los muchos desafíos que tiene planteados, en especial de los referidos a la responsabilidad social de la empresa y la ética en los negocios.

2. Crear modelos de negocio abiertos, competitivos, creativos e innovadores que exploren los límites de lo que una empresa gestionada por valores puede alcanzar, transformando los problemas en oportunidades. Por ejemplo, enfocándose a segmentos de mercado en eclosión (demanda de

---

[29] Blowfield, M., Googins, B. K. (2006): *Step up: A Call for Business Leadership in Society. CEOs examine role of business in the 21st century*. Chestnut Hill MA: Boston College Center for Corporate Citizenship.

[30] Camisón, C. (2008), p. 29-30.

productos verdes o socialmente responsables, productos que respondan a necesidades sociales, negocios que contribuyan al ahorro energético y a la ecoeficiencia, productos para los consumidores situados en la base de la pirámide, que suelen ser colectivos desfavorecidos, etc.).

3. Trabajar con clientes, proveedores y competidores para el desarrollo de estrategias conjuntas y compartidas para beneficio mutuo, rehuyendo comportamientos oportunistas y rentas fáciles a corto plazo que suelen castigar la cuenta de resultados a largo plazo.

4. Explorar nuevas oportunidades para aumentar la eficiencia de la empresa que no sean a costa del capital humano, sino aprovechando sus potencialidades e introduciendo innovaciones que mejoren la organización del trabajo, para lo que se precisa crear entornos de trabajo humanos y atractivos para el personal con talento.

5. Desarrollar el capital intelectual y la dotación de intangibles de la empresa (diseño, marca, reputación o calidad), maximizando la captación de la inteligencia y la experiencia de las personas y distribuyéndola por la organización para incrementar el aprendizaje y la innovación.

6. Buscar activamente nuevas estrategias que permitan maximizar la función de creación de riqueza, así como los medios para distribuirla con el máximo apoyo y consenso social, manteniendo el contrato fiduciario con la propiedad, el contrato social y el contrato con la naturaleza, que le darán la máxima legitimidad.

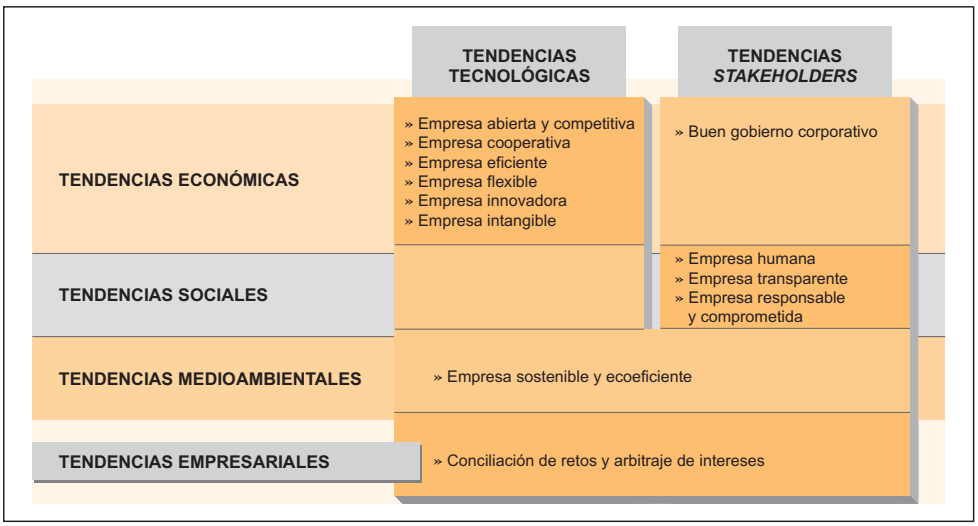
7. Fomentar el comportamiento ético de todos los miembros de la organización (incluyendo la exclusión de cualquier conducta discriminatoria, represiva o lesiva de los derechos humanos), así como la colaboración de la empresa asumiendo responsabilidades en materia social y medioambiental hasta donde sus competencias alcancen, pero sin que dicho compromiso interfiera seriamente en su capacidad para realizar su principal misión.

8. Elaborar estrategias para comprender, medir y comunicar el impacto que las acciones de comportamientos responsables, comprometidos y sostenibles tienen sobre la creación de valor de la empresa.

9. Construir una perspectiva de resultados a largo plazo para los inversores y los mercados de capitales, en el marco de un modelo de gobierno corporativo que asegure la participación de todos los accionistas.

10. Potenciar las competencias directivas y organizativas, introduciendo todas aquellas innovaciones y sistemas de gestión (como los estándares certificables, memorias de sostenibilidad o códigos éticos) que ayuden a la empresa a dar una respuesta competente a todos los retos anteriores.

Cuadro 10 – Fuerzas del cambio para la empresa en el siglo XXI: las tendencias empresariales



Fuente: Camisón, C. (2012): *Estudio Delphi sobre los Factores de Cambio para la Empresa Española en el Umbral del Siglo XXI*.

El modelo de empresa que está siendo conformado por este vector de fuerzas del cambio se va perfilando a partir los rasgos detallados en el cuadro 10.

4. La comprensión por parte de la empresa española de los retos del entorno

Resulta especialmente interesante analizar el grado en el que las empresas españolas perciben de forma correcta los retos que penden sobre su competitividad y están adaptando su diseño al modelo emergente ligado a las fuerzas del cambio. Aunque nos enfrentamos a un mundo complejo y sin certezas, con cambios veloces y discontinuos y sujeto a una regeneración completa de las guías y creencias comúnmente aceptadas, anticipar con el mayor acierto factible los rasgos que caracterizarán a la sociedad venidera constituye un elemento esencial para trazar estrategias competitivas que labren una posición diferenciada atractiva en los mercados y que faciliten (siquiera parcialmente) gestionar las situaciones de cambio en las líneas de los intereses empresariales y nacionales.

La vista panorámica de la actuación de la empresa española durante los treinta años de economía en democracia se puede resumir en tres palabras: cambio, crecimiento y profesionalización. El posicionamiento estratégico en los mercados internacionales y la arquitectura interna han experimentado un cambio constante durante esas décadas, consecuente con las profundas transformaciones producidas en su entorno, dibujando un panorama cada

vez más complejo y competitivo, lejos ya de aquella obtusa imagen de "empresa de alpargata y botijo" dominante en los albores de la democracia. La empresa española ha mejorado notablemente su valoración de los retos que conducen hacia un modelo organizativo abierto, competitivo, cooperativo, eficiente, flexible, creativo, innovador, intangible y de calidad.

Más dudas existen acerca de la correcta percepción por parte de la empresa española de los retos suscitados por la exigencia de múltiples grupos de interés de un nuevo contrato social, que le asigna nuevas responsabilidades en problemas allende sus fronteras clásicas y que la empuja hacia el modelo de empresario redistribuidor. Para responder a la pregunta de cómo percibe la dirección de la empresa española el proceso de cambio de sus funciones y su grado de asimilación de la ganancia de responsabilidades que los nuevos actores sociales le están imputando, se presentan datos inéditos del *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Esta investigación analiza la evolución de la actitud que la empresa española ha mantenido durante los dos últimos decenios del pasado siglo y el primero del presente, en especial sus respuestas ante el proceso de cambio histórico en el que está inmersa. En la tabla 1 se recogen los retos externos e internos a la organización más relacionados con la función social de la empresa.

Tabla 1 – Evolución de la percepción (1) por parte de la empresa española de los principales retos (2) relacionados con la función social de la firma. 1984-2012

	1984	1994	2004	2008	2012
Retos externos a la empresa					
Fortalecimiento de la conciencia cívica: un nuevo contrato social					
30 Calidad de los políticos y gestores públicos	3,0	3,4	3,1	4,3	4,6
39 Corrupción de la vida pública	1,5	2,0	2,6	3,9	4,5
40 Inmoralidad y falta de ética social	2,0	2,7	2,6	3,1	3,3
Otras tendencias sociales					
41 Escasez de ánimo emprendedor	3,2	3,7	3,4	3,9	4,2
42 Problemas de inserción de la inmigración	1,3	3,2	3,9	4,2	3,1
43 Bajo grado de movilidad social vertical	3,8	3,7	3,7	3,5	3,6
Tendencias de los stakeholders					
44 Actitud sindical de confrontación	3,8	4,2	3,7	4,0	4,3
45 Hostilidad hacia la empresa y la iniciativa privada	4,2	3,8	3,2	3,3	3,5
46 Presión para minimizar el impacto medioambiental de la empresa	1,8	2,4	3,1	3,3	3,0
47 Desarrollo de una regulación medioambiental exigente	1,5	2,5	3,0	3,2	3,3
48 Endurecimiento de la legislación y de las sanciones públicas	2,2	2,4	3,1	3,0	3,0
49 Presión de los movimientos de activismo político	–	2,1	2,9	3,4	3,4
50 Crecimiento de los segmentos de mercado "verdes"	–	–	3,5	3,4	3,2
51 Aumento de las exigencias de inversores y mercados financieros	–	2,6	3,6	3,8	4,1

Sigue **Tabla 1 – Evolución de la percepción (1) por parte de la empresa española de los principales retos (2) relacionados con la función social de la firma. 1984-2012**

	1984	1994	2004	2008	2012
Retos internos a la empresa					
La empresa humana					
66 Desarrollar el capital social de la organización y sus empleados	–	1,7	1,8	2,0	2,2
84 Mejorar la actitud y el compromiso del personal con la empresa	1,3	2,7	2,9	3,3	3,4
85 Desarrollar un trato justo a los empleados, sin discriminaciones por género, raza y otras diferencias personales	2,1	2,4	3,0	3,5	3,5
86 Conciliación de la vida familiar y profesional	–	–	3,2	3,0	3,0
87 Asegurar la salud y la seguridad en el trabajo	2,5	2,7	3,3	3,2	3,1
La empresa transparente					
94 Aumentar la cantidad y calidad de la información financiera externa	2,1	3,3	3,9	4,0	4,1
95 Aumentar la cantidad y calidad de la información no financiera externa	1,6	2,4	2,8	3,1	3,4
96 Desplegar cauces de comunicación con los stakeholders clave	–	2,6	2,4	3,0	3,2
97 Mantener una actitud abierta y de diálogo con la sociedad	1,5	1,9	2,0	2,1	2,3
La empresa responsable y comprometida					
98 Aplicación de un código ético contra la corrupción y el soborno	–	2,0	2,9	3,4	3,5
99 Aplicar principios de honestidad a las relaciones comerciales	2,8	2,1	2,8	3,0	3,1
100 Asunción de mayor responsabilidad en problemas sociales	2,4	2,8	3,0	3,0	3,0
101 Evolución hacia la ciudadanía organizativa	–	–	2,4	2,5	2,6
102 Enriquecer una gestión por valores	–	–	3,1	3,0	3,2
La empresa sostenible y ecoeficiente					
103 Contribuir al desarrollo sostenible	–	–	2,3	2,4	2,6
104 Desarrollar sistemas de prevención de la contaminación	1,8	2,2	3,3	3,1	3,1
105 Minimizar los impactos medioambientales de los productos y procesos	1,6	2,8	3,0	3,2	3,2
106 Utilización de materiales renovables y energías alternativas	1,4	2,6	2,5	3,0	3,1
El buen gobierno corporativo					
107 Diseño de la estructura de propiedad y control adecuada para la acumulación de intangibles	1,5	2,4	2,2	2,5	2,6
108 Desarrollo de mecanismos no conflictivos para la reestructuración	1,6	2,0	2,1	2,4	3,0
109 Profesionalización de los consejos de administración	1,9	2,4	2,9	3,0	3,3
110 Garantía de los derechos de los accionistas minoritarios	2,3	2,5	2,4	2,0	2,2

(1) Medida en una escala de 1 a 5 en orden creciente de gravedad (como amenaza a la competitividad) de los retos. (2) Listado de retos propuestos por las personas entrevistadas. La encuesta incluía esta cuestión como pregunta abierta en la que se pedía que se enumerasen las principales características internas y externas que se percibían como retos actuales y futuros a la empresa. La definición de los retos ha sido sintetizada por el autor a partir del análisis de las variables propuestas por los entrevistados, manteniendo la máxima fidelidad posible a la descripción, pero intentando agrupar aquellas que reflejaban un mismo reto con diferencias únicamente semánticas. En un trabajo previo (Camisón, C.: 2006, p. 93-94) se ofreció una lista de 53 retos, cuya descripción se había mantenido incólume en el período estudiado, a la que ahora añadimos otros desafíos que no fueron reconocidos por los encuestados en alguna oleada de la investigación (sobre todo en 1984). El listado que aquí se ofrece está ordenado agrupando las variables por tipos de problemas, según el criterio del autor.

Fuente: Camisón, C. (2012): *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Trabajo inédito pendiente de publicación.

El único indicio serio de preocupación, manifestado ya con nitidez a mediados de la década de los años noventa, es por el deterioro de la ética en la clase pública, que arrastra como un diluvio al conjunto de la sociedad, predicando comportamientos oportunistas (cuando no netamente ilegales) en vez de dar ejemplo con liderazgos positivos. La inmoralidad y la falta de ética social del resto de los agentes económico-sociales no empiezan a adquirir tintes relevantes, según la percepción de la empresa española, hasta entrado el nuevo siglo. Las tendencias hacia un mayor activismo de los distintos *stakeholders* tampoco parecen ser aún motivo de seria inquietud para la empresa española. El único grupo de interés que no ha dejado de preocuparle son los sindicatos y la fuerza que más inquieta es la hostilidad hacia la iniciativa privada, que tras disminuir sensiblemente ha reemprendido una senda negativa desde 2008, justamente cuando la escasez de espíritu emprendedor ha vuelto a agudizarse. Pero no parece haber calado la presión de los movimientos activistas políticos, sociales y medioambientales. Tampoco parece suscitar demasiado temor el endurecimiento legislativo y de las sanciones de las Administraciones Públicas. Incluso la fuerza de cambio que podría percibirse detrás de las oportunidades de crecimiento de la demanda de productos "verdes" ha sido crecientemente minusvalorada. También es significativa la baja apreciación de la necesidad de evolucionar hacia un buen gobierno corporativo, que no puede desligarse del activismo corporativo y el desarrollo normativo sobre el buen gobierno corporativo. La excepción es la alta sensibilidad a las presiones de los inversores, que demuestra la eficacia de las acciones que a este fin se están desarrollando y de la inquietud por el deterioro de los mercados financieros.

La positiva evolución de la percepción por parte de la empresa española de los retos competitivos que tiene planteados en este filo de cambio histórico no parece haberse plasmado con idéntica claridad en el terreno de los rasgos que caracterizan el cambio hacia el modelo de empresa humana, transparente, responsable, comprometida, sostenible y ecoeficiente. Todos estos retos, además de empezar a percibirse hace relativamente poco, son aún apreciados como menos trascendentales para el futuro de la organización. El único vector que parece suscitar preocupación es la necesidad de aumentar la cantidad y calidad de la información financiera externa, que refleja el endurecimiento de la regulación contable.

La conclusión que puede extraerse es que el positivo cambio que la empresa española parece haber vislumbrado en los temas económicos y tecnológicos dista de estar acompañado por una percepción igualmente clara de los retos sociales, políticos y medioambientales. A la empresa española no parecen preocuparle todavía excesivamente los retos que los *stakeholders* están perfilando.

5. Valores y prácticas dominantes en la empresa española: situación actual y prospectiva

Esta percepción empresarial de los retos del entorno y las presiones de los grupos de interés tiene un lógico reflejo en las prácticas organizativas introducidas. Como se puede apreciar comparando las tablas 2 y 3, las prácticas guiadas por la función propietaria están difundidas en un nivel mucho mayor que aquellas inspiradas por la función ciudadana.

Las tres prioridades esenciales de la empresa española, por este orden, son maximizar la rentabilidad financiera, incrementar el valor de la empresa y minimizar el riesgo patrimonial. Todas ellas se aplican amplia e intensamente. La preocupación por aumentar la rentabilidad de los fondos propios no ha dejado de aumentar desde 1984, habiendo crecido 15 puntos (hasta situarse en 2012 cerca del 83%) el porcentaje de compañías con planes específicos en este sentido. El enfoque en la creación de valor ha aumentado también (cerca de 8 puntos en el período estudiado) y constituye un eje de la función directiva para el 76,1% del tejido productivo. En cambio, la preocupación por minorar el riesgo patrimonial disminuyó entre 1984 y 2004, para rebotar fuertemente desde ese momento hasta constituir un objetivo principal para alrededor del 67% de las empresas españolas, un dato que refleja la inquietud ocasionada por la crisis económica y los peligros que de ella se desprenden en términos de pérdidas patrimoniales.

Tabla 2 – Evolución de las prácticas organizativas implantadas en la empresa española desde la función propietaria. Porcentaje de empresas que las ha implantado y grado de utilización. 1984-2012

	% de empresas que ha adoptado cada práctica					Grado de utilización (*)				
	1984	1994	2004	2008	2012	1984	1994	2004	2008	2012
Maximizar la rentabilidad financiera	67,9	72,5	80,4	81,4	82,9	3,8	4,0	4,1	4,1	4,2
Maximizar el valor de la empresa	68,2	70,4	77,9	75,9	76,1	4,3	4,4	4,4	4,3	4,4
Minimizar el riesgo de la inversión patrimonial	50,2	46,8	45,7	60,6	66,8	3,0	3,1	3,1	3,6	4,3
Garantizar un retorno aceptable vía dividendos	47,5	50,3	55,6	42,4	38,7	2,8	3,2	3,5	3,2	3,2
Incorporación de consejeros independientes al consejo de administración	8,1	9,6	12,3	12,2	12,0	2,1	2,6	2,7	2,5	2,4
Disponibilidad de un código regulador de la composición y funcionamiento del consejo de administración	3,8	6,7	9,5	8,8	8,4	1,8	1,6	1,6	1,8	1,9
Mantener el control accionarial	90,7	82,5	66,0	60,3	57,7	4,2	4,0	3,9	3,7	3,5

(*) Grado de utilización de la práctica en una escala de 1 a 5, siendo 1 uso mínimo y 5 uso muy frecuente.

Fuente: Camisón, C. (2012): *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Trabajo inédito pendiente de publicación.

Tabla 3 – Evolución de las prácticas organizativas implantadas en la empresa española desde la función ciudadana. Porcentaje de empresas que las ha implantado y grado de utilización. 1984-2012

	% de empresas que ha adoptado cada práctica					Grado de utilización (*)				
	1984	1994	2004	2008	2012	1984	1994	2004	2008	2012
Seguridad e higiene en el trabajo	64,7	70,8	88,5	89,5	90,2	3,2	3,4	3,6	3,6	3,7
Participación de la empresa en debates públicos relevantes, aunque no afecten directamente a sus intereses	4,0	14,5	23,8	30,7	32,7	1,0	2,2	3,0	3,2	3,4
Programas de patrocinio y mecenazgo	22,4	26,8	29,4	30,1	25,8	2,2	2,0	2,3	2,5	2,4
Programas de formación y desarrollo	13,7	20,5	26,8	28,7	20,2	2,3	3,2	3,4	3,4	3,1
Programas de reconocimiento y promoción al esfuerzo y mérito	10,4	12,5	16,6	15,9	14,8	2,5	2,6	3,0	3,0	2,9
Políticas de recursos humanos basadas en la no discriminación	11,4	13,9	14,0	15,8	14,7	1,9	2,5	2,8	3,0	3,1
Planes de conciliación de la vida personal y profesional	1,0	3,8	9,5	12,4	12,7	2,0	2,1	2,9	3,5	3,5
Implicación de los proveedores en la definición de sus estándares de comportamiento	6,4	8,2	8,9	8,6	8,7	3,2	3,5	3,6	3,5	3,5
Políticas de remuneración alineadas con la contribución de las personas	2,1	4,4	8,6	7,5	7,4	2,6	2,5	2,8	2,4	2,2
Políticas proactivas de gestión medioambiental	0,8	2,4	6,7	6,5	6,3	2,4	2,8	3,3	3,4	3,4
Integración de personas con discapacidad	3,8	5,0	5,4	5,6	4,9	1,1	1,3	1,6	2,0	2,7
Programas de ayuda social y de voluntariado	0,8	1,6	3,3	4,9	4,8	1,5	1,9	2,8	2,7	2,8
Participación de los empleados en los beneficios	4,8	5,0	5,2	4,7	4,0	2,2	2,4	2,8	2,4	2,3
Consideración explícita en el proceso de toma de decisiones de los intereses e impactos sobre los grupos de interés para la empresa	0,7	1,8	3,6	3,7	3,6	1,6	1,8	2,1	2,4	2,1
Elaboración de informes sobre desempeño social de la empresa (memoria de RSC, memoria de sostenibilidad, etc.)	1,3	3,1	4,0	4,0	3,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2
Disponibilidad de un código ético	0,2	0,4	0,5	1,8	2,7	2,8	3,2	3,3	3,2	3,3
Políticas de recursos humanos que mejoran las obligaciones legales (vacaciones o ayudas sociales)	1,2	1,6	2,3	2,3	2,0	1,4	1,6	1,9	1,8	1,8
Programas de comercio justo	0,1	0,1	0,4	0,5	0,6	1,0	1,1	1,6	1,5	1,4

(*) Grado de utilización de la práctica en una escala de 1 a 5, siendo 1 uso mínimo y 5 uso muy frecuente.

Fuente: Camisón, C. (2012): *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Trabajo inédito pendiente de publicación.

El propósito de obtener una rentabilidad directa de la inversión a través de los dividendos llegó a presidir el comportamiento de más del 55% de las empresas españolas en 2004, aunque desde entonces ha declinado de forma acentuada hasta mantenerse en el 39% en 2012, por las necesidades de capitalización impuestas por los problemas de financiación externa. La tradicional orientación de los empresarios-propietarios nacionales por mantener el control accionarial (que no puede desligarse del dominio de las empresas familiares) explica el bajo recurso a prácticas de profesionalización y de representación de intereses minoritarios en los consejos de administración, desoyendo así las presiones en pro del buen gobierno corporativo.

Este fuerte acento en la función propietaria, es decir, en los intereses de los propietarios del capital, va unido a una baja penetración de otras prácticas más alineadas con los propósitos de otros grupos de interés. Como se observa en la tabla 3, sólo hay una práctica extendida mayoritariamente en la empresa española, los planes de seguridad e higiene en el trabajo, que merced a su regulación legal están implantados en más del 90% de las organizaciones. El resto de posibles prácticas que mejorarían las relaciones con *stakeholders* distintos a los propietarios (proveedores, empleados y sociedad en general) tienen aún una escasa implantación. Las únicas prácticas que están presentes en una cuota significativa del tejido empresarial español son los programas de patrocinio y mecenazgo (establecidos en casi un 26% de las empresas, aunque no han crecido en porcentaje desde 1994) y la participación empresarial en debates públicos sobre cuestiones que no afecten directamente a sus intereses, casi un 33% en 2012. Esta última cuestión ha experimentado un significativo crecimiento, que refleja el progreso de la presencia de los empresarios y directivos en las conversaciones públicas, lo que apunta a una línea positiva de preocupación por aportar ideas y soluciones sobre los problemas nacionales. Pero en el resto de aspectos, la empresa española mantiene una actividad bastante escasa.

Especialmente preocupante es la baja introducción de prácticas que impulsen mejoras en las condiciones laborales y el avance de la implicación de los trabajadores. Estas actividades no sólo promueven un progreso de la función social de la empresa respecto a los intereses de los trabajadores, sino que además contribuyen directamente a aumentar la motivación y el orgullo de pertenencia a la firma, optimizar el clima laboral, prevenir patologías organizativas y personales, disminuir el absentismo, fomentar el desarrollo y la retención del talento y facilitar la relación con todos los grupos de interés, lo que indirectamente redunda en la mejora de la productividad y la competitividad. La escasa introducción de las prácticas que facilitan una organización del trabajo más satisfactoria y productiva penaliza la competitividad de la propia empresa, el sentimiento de pertenencia y, por ende, el compromiso de su capital humano. Esta debilidad constituye un obstáculo de envergadura para potenciar la acumulación de otros intangibles (calidad del trabajo, satisfacción del cliente, mejora continua, crea-

tividad, innovación, reputación, etc.), que constituyen las bazas esenciales para la competencia de empresas como las españolas, instaladas en países desarrollados donde las ventajas en los costes son cada vez más difíciles de mantener. La empresa española está desperdiciando las oportunidades que estas prácticas avanzadas ofrecen tanto para mejorar su productividad y competitividad como para mantener y potenciar el talento y la satisfacción de sus activos humanos, efecto que repercute muy positivamente en la sociedad al contribuir a fortalecer su capital social y los recursos con los que cuenta para emprender, crecer y competir.

La derivada lógica del escaso grado de implantación de prácticas sociales y medioambientales es un desempeño pobre en estos aspectos (tabla 4). El avance más notable se ha producido en el ámbito medioambiental, donde la empresa española ha logrado niveles superiores de seguridad, calidad y eficiencia, aunque sin alcanzar ni de lejos estándares de excelencia. La seguridad medioambiental mejoró entre 1984 y 2004, período en el que el promedio anual de incidentes con impacto en el medio natural disminuyó de 19 a menos de 14. Sin embargo, el número medio anual de problemas medioambientales que la empresa española sufre actualmente es demasiado alto (13,01) y apenas ha disminuido desde 2004, dando la impresión de que sus sistemas de gestión han alcanzado un límite en las posibilidades de mejora y que para avanzar necesita adoptar enfoques más proactivos. Esta conclusión se confirma al analizar la evolución de los índices de calidad y eficiencia medioambiental, que tras mejorar durante el primer período se han estancado desde 2004, empeorando incluso el consumo medio anual de recursos naturales, si bien de forma ligera.

El conjunto de indicadores representativos del desempeño social también muestra que la empresa española sigue anclada en niveles de resultados poco satisfactorios para el grupo de interés formado por sus empleados. La satisfacción promedio que el capital humano alcanza en relación con sus objetivos y necesidades personales apenas rebasa la nota media actualmente, e incluso se ha deteriorado desde 2004. En la misma línea ha evolucionado el número de quejas y reclamaciones (que podría ser una aproximación a la insatisfacción de la fuerza de trabajo), que tras reducirse a la tercera parte entre 1984 y 2004 casi se ha duplicado en la última década. En 2012, el número de incidencias laborales que cada empleado sufre es superior a 10.

Esta falta de capacidad de la empresa española para alinear sus propósitos con los fines y demandas de sus trabajadores explica el empeoramiento del índice de orgullo en el trabajo. Este valor expresa el porcentaje de empleados que se sienten orgullosos de trabajar en su empresa. Los datos constatan una fuerte caída tras el máximo alcanzado en 2004 (superior al 51%), situándose en 2012 en los niveles de 1984 (por debajo del 38%). No es, pues, extraño que la rotación laboral sea alta (más del 36% de la plantilla se renueva voluntariamente cada ejercicio) ni que el índice de lealtad, tras

Tabla 4 – Evolución del desempeño de la empresa española. 1984-2012

	1984	1994	2004	2008	2012	Definición
Desempeño medioambiental						
Seguridad medioambiental	19,03	17,26	13,75	13,13	13,01	Número medio anual de incidentes y problemas medioambientales que la empresa tiene en sus plantas productivas
Eficiencia medioambiental	11,14	10,36	9,42	9,66	9,77	Consumo medio anual de recursos naturales por unidad producida = coste anual de los suministros de agua y energía/costes totales de producción (en %)
Calidad medioambiental	3,08	5,25	8,81	8,41	8,36	Porcentaje de sustancias tóxicas y contaminantes que la empresa recicla evitando su emisión al entorno
Desempeño social						
Implicación de los empleados en la empresa	87,12	90,74	94,05	94,08	92,17	Índice de absentismo laboral medido por el porcentaje de horas totales anuales efectivamente trabajadas/horas totales anuales remuneradas
Orgullo en el trabajo	38,29	46,51	51,73	48,90	37,50	Porcentaje de los empleados que se sienten orgullosos de trabajar en la empresa
Conflictividad laboral	25,17	24,42	15,90	30,34	37,14	Número medio anual de conflictos y disputas laborales
Lealtad de los empleados a la empresa	38,14	30,37	20,78	28,22	36,39	Tasa de rotación de los empleados (número anual de empleados que dejan la empresa voluntariamente/personal total, en %)
Insatisfacción de los empleados	17,82	12,57	6,25	8,23	10,25	Número medio anual de quejas y reclamaciones laborales por empleado
Siniestralidad laboral	15,30	10,74	8,08	7,14	7,05	Número medio anual de accidentes y daños laborales
Satisfacción de los empleados	2,47	2,91	3,36	3,25	3,01	Índice promedio de satisfacción de los empleados con sus trabajos porque han cumplido o excedido sus objetivos y necesidades personales, medido en una escala creciente de 1 a 5
Cooperación de los empleados	2,41	2,70	2,80	2,81	2,83	Número medio anual de sugerencias de mejora del trabajo por los empleados
Equidad en la distribución de rentas	1,79	2,21	2,86	2,77	2,64	Satisfacción de los empleados con la distribución interna de las rentas económicas generadas por la empresa, en una escala creciente de 1 a 5

Sigue **Tabla 4 – Evolución del desempeño de la empresa española. 1984-2012**

	1984	1994	2004	2008	2012	Definición
Desempeño en la sociedad						
Responsabilidad discrecional	30,47	51,73	65,04	68,91	70,41	Contribución de la empresa a la interculturalidad y a la diversidad social de la comunidad local, medida por el porcentaje medio de empleados de grupos marginados, grupos étnicos distintos y mujeres sobre la plantilla total
Responsabilidad legal	30,26	46,06	53,82	56,82	56,99	Contribución de la empresa a la prosperidad económica local a través de su creación de empleo directo y de sus aportaciones fiscales, medida como la suma de porcentajes medios de ambas variables sobre la plantilla y las ventas
Satisfacción de los proveedores con la empresa	12,20	14,37	8,94	9,01	9,25	Ratio medio anual de proveedores que dejan voluntariamente de suministrar a la empresa/número total de proveedores
Satisfacción de los *stakeholders* financieros	6,04	4,93	0,87	2,15	2,66	Satisfacción de los inversores y de las instituciones financieras con las prácticas y con la transparencia informativa de la empresa, medida como el porcentaje de desviación de su coste medio ponderado de la financiación externa respecto a la media de la industria
Ciudadanía organizativa	0,27	0,89	2,61	2,51	2,44	Satisfacción social de la comunidad local con la empresa como ciudadano organizativo ejemplar, medido como el porcentaje promedio de tiempo empleado por los directivos y empleados de la empresa en servicios a la comunidad (participación en organizaciones y actividades sin ánimo de lucro)
Responsabilidad ética ante la sociedad	6,92	5,28	2,47	2,33	2,31	Comportamiento ético y honesto de la empresa, medido como el logaritmo de la suma del número de despidos improcedentes y de multas y sanciones impuestas por organizaciones públicas

Fuente: Camisón, C. (2012): *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Trabajo inédito pendiente de publicación.

reducirse a la mitad en los dos decenios anteriores a 2004, haya regresado rápidamente en los años siguientes al nivel de 1984. El escaso avance de la empresa española para cumplir las expectativas y necesidades de sus empleados explica el mínimo grado de cooperación de los mismos en la mejora continua de la empresa: el número medio anual de sugerencias por trabajador sigue por debajo de tres y estancado. Las repercusiones son igualmente visibles en la productividad del trabajo, pues ha vuelto a crecer el absentismo laboral (el número de horas efectivamente trabajadas se ha reducido tras más de dos décadas de aumento, situándose en el 92,2%), al tiempo que se ha incrementado significativamente la conflictividad laboral (el número de conflictos ha superado los 30 en 2008 y los 37 en 2012, niveles que son desconocidos en todo el período estudiado y que más que duplican los registrados en 2004). El único frente en el que el desempeño social ha progresado es la siniestralidad laboral, que se ha reducido a la mitad entre 1984 y 2012.

Estos datos invitan a concluir que la empresa española hizo un esfuerzo importante para satisfacer a sus empleados entre 1984 y 2004, que se detuvo en la época de máximo esplendor de la década dorada de crecimiento económico para entrar en una acusada senda descendente con el inicio de la crisis en 2008. Nuestro tejido productivo parece ser incapaz de equilibrar las necesarias políticas de ajuste a las que obligan la contracción de la demanda y el crédito con el mantenimiento de una equidad en la distribución de rentas.

La tercera dimensión de resultados sociales alude al desempeño respecto al conjunto de la sociedad. En este frente, la empresa española muestra tasas más satisfactorias, que, en general, han acusado en menor medida el impacto de la crisis. Su avance hacia la ciudadanía organizativa se deja notar en el tiempo que sus miembros dedican a labores sociales (2,4%, triplicándose casi entre 1994 y 2012). La iniciativa privada española está dando igualmente muestras de mejora de su responsabilidad ética y legal, al reducirse los casos de incumplimientos de la legislación (a la tercera parte entre 1984 y 2012) y aumentar su contribución a la creación de empleo y a los recursos públicos (en relación con su plantilla y sus ventas, respectivamente), que casi se ha duplicado en el mismo horizonte temporal. La responsabilidad discrecional ha dado asimismo muestras de la sensibilidad empresarial a las demandas de cohesión en la comunidad local, progresando la integración laboral de colectivos marginados o desfavorecidos, que suponen ya más del 70% de la plantilla media (casi 20 puntos más que en 1994 y más del doble que en 1984). La mejora es igualmente visible en la relación con los proveedores, habiendo retrocedido el porcentaje de suministradores que voluntariamente dejan de trabajar para la empresa. Las tensiones financieras y comerciales que toda crisis entraña han originado un ligero repunte de la tasa de rotación de proveedores, aunque se mantiene en niveles muy inferiores a la tasa equivalente de los empleados. Por último, debe destacarse el importante incremento de la satisfacción de los *stakeholders*

Tabla 5 – Actitudes y valores dominantes en la empresa española: fortalezas y debilidades según la percepción del panel de expertos. 2011

	2011			2015	2020
	Media consenso	**Percepción mayoritaria**	**F / D promedio**		
Cultura abierta a las nuevas ideas, la innovación y la creatividad	62,5	Debilidad	5,04	5,27	5,61
Desarrollo de valores orientados a la satisfacción de los clientes	54,5	Debilidad	4,96	5,29	5,53
Desarrollo de valores corporativos que motiven el compromiso y la participación de los empleados	67,9	Debilidad	4,98	5,08	5,33
Orientación a la creación de valor para los accionistas	65,4	Fortaleza	4,60	4,69	4,85
Responsabilidad de las empresas con el desarrollo sostenible	50,0	Debilidad	3,87	4,40	4,79
Orientación hacia el crecimiento de la empresa	54,7	Debilidad	4,24	4,43	4,65
Responsabilidad social de las empresas	54,4	Debilidad	3,93	4,31	4,57

Fuente: Camisón, C. (2012): *La competitividad de la economía española en un mundo globalizado. Prospectiva 2020*. Madrid: Consejo Económico y Social de España.

financieros con las prácticas y la transparencia informativa de la empresa española entre 1984 y 2004, que dejó huella en la minoración del coste financiero incremental (respecto a la media de la industria) desde más de 6 puntos a menos de 1. La crisis ha vuelto de nuevo a alimentar las tensiones con los inversores y las instituciones financieras y, como efecto, ha vuelto a aumentar el diferencial de coste de la financiación externa hasta 2,7 puntos.

Las perspectivas de cambio en este sistema de valores y de prácticas de la empresa española no son demasiado optimistas. El estudio *La competitividad de la economía española en un mundo globalizado. Prospectiva 2020*[31] constata tanto la debilidad actual de los valores consustanciales a la responsabilidad social de la empresa como las mínimas expectativas para su mejora que albergan los expertos respecto a los horizontes 2015 y 2020 (tabla 5). La principal debilidad que el panel de expertos señala en el horizonte 2020 es la insuficiente orientación hacia el crecimiento de la empresa y la satisfacción de los clientes. Sin centrarse en estos aspectos, la contribución social de la empresa española a la creación de empleo va a ser menor, por cuanto es a través del crecimiento de las ventas alcanzado con estrategias de expansión y con un buen servicio al consumidor como se pueden acrecentar las necesidades de producción e inversión que tiran de la ocupación. Otra fisura que puede ampliarse en la década es el escaso avance hacia una cultura de innovación y creatividad, que –como ya se ha indicado previamente– se ve penalizada por el insuficiente desarrollo de los valores que

[31] Camisón, C. (2012): *La competitividad de la economía española en un mundo globalizado. Prospectiva 2020*. Madrid: Consejo Económico y Social de España.

fomentan el compromiso y la participación del capital humano. La falta de implicación de la empresa nacional en temas sociales y en el desarrollo sostenible aumentará igualmente su importancia. En cambio, la fortaleza ligada a la orientación hacia la creación de valor para los accionistas apenas ganará repercusión competitiva, trasluciendo así la exigencia de un mayor equilibrio en el vector de objetivos a perseguir por la firma.

6. Ni todos los empresarios ni todas las empresas son iguales

Este análisis de la dinámica de la empresa española comprende al conjunto del tejido empresarial, aunque es una realidad heterogénea. La organización en tipologías de la evolución de la empresa y del empresario descrita en este trabajo no ha tenido una difusión uniforme. Las funciones características que las firmas pueden asumir y perseguir han variado según las áreas geográficas, por efecto de un amplio y diverso elenco de variables históricas, culturales, socioeconómicas, territoriales y políticas, así como por el tamaño, la propiedad o la profesionalización de la dirección. La dinámica del modelo de empresa dominante en el tejido empresarial español se sintetiza en la tabla 6 y en el gráfico 1.

El concepto clásico de empresario tradicional, donde se solapa la propiedad y la dirección, sigue siendo dominante, pues actualmente encajan en este perfil el 70,4% de las empresas españolas. Esta proporción ha disminuido 10 puntos desde 1984, pero supone 9 puntos más que el mínimo de 2004. Es decir, el porcentaje de empresas dirigidas por un empresario propietario cayó casi 20 puntos entre 1984 y 2004, pero con el inicio y prolongación de la crisis un buen número de propietarios ha vuelto a recuperar sus funciones al frente de su compañía, probablemente por la salida de otros accionistas y por el empeoramiento de su situación financiera, o bien los directivos no propietarios han aumentado su sensibilidad al empeoramiento de la creación de riqueza para la propiedad. La preocupación por recuperar la senda de la creación de valor ha vuelto al primer plano del mundo empresarial, si bien ahora el objetivo no es su maximización, sino frenar su destrucción.

El empresario profesional ha ido ganando protagonismo en la empresa española de forma ininterrumpida hasta 2008, momento en el cual ha cedido presencia al empresario propietario. La creciente tecnificación de la labor empresarial, una vez constituida la empresa, explica este ascenso. Actualmente, el 15,4% de las empresas españolas responden a este perfil. Se trata, sin duda, de un porcentaje bajo y notablemente inferior al de otros países desarrollados donde la separación entre propiedad y control ha avanzado más, en buena medida por ser también mayor el tamaño de las empresas. Dentro de este patrón, las funciones más adoptadas son las de directivo y controlador. La función innovadora, que aumentó hasta el 7% en 2004,

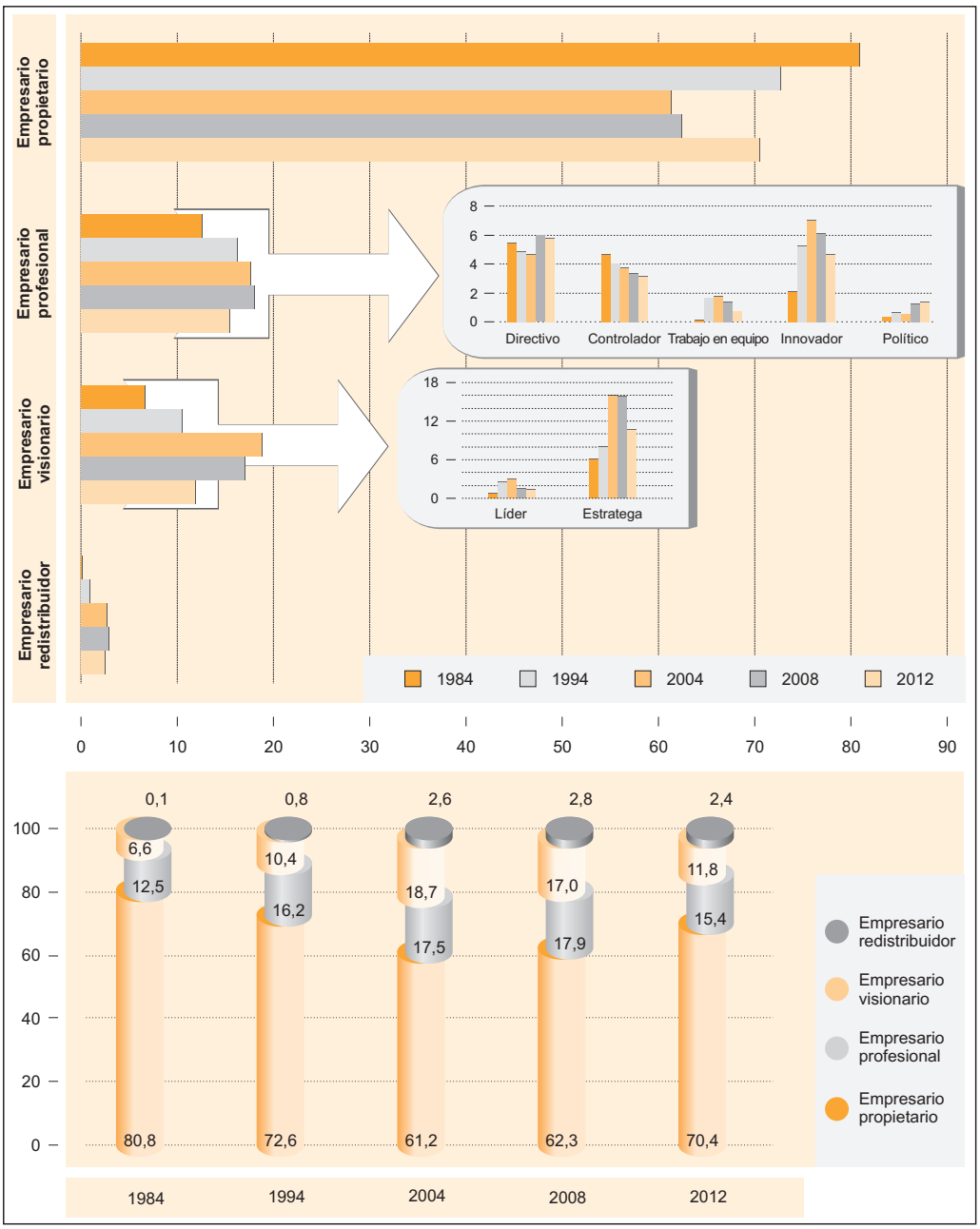
Tabla 6 – Evolución del modelo de empresa española a la luz del vector de funciones incorporadas a su visión. 1984-2012

Funciones típicas	Prioridades	% que considera prioritaria cada función empresarial					Grado de prioridad dado a las funciones en cada ámbito (1)					Compromiso de recursos en las funciones en cada ámbito (2)				
		1984	1994	2004	2008	2012	1984	1994	2004	2008	2012	1984	1994	2004	2008	2012
Empresario propietario																
Propietario	Maximizar la creación de valor para los propietarios del capital	80,8	72,6	61,2	62,3	70,4	75,6	70,4	52,7	55,6	60,4	70,7	63,9	48,6	50,1	54,6
Empresario profesional																
Directivo	Optimizar la eficacia y la eficiencia de la empresa	5,4	4,8	4,6	6,0	5,7	6,9	3,5	4,0	5,7	6,0	10,7	10,7	18,4	22,5	19,6
Controlador	Supervisar el funcionamiento de todas las actividades, procesos y recursos	4,6	4,0	3,7	3,3	3,1	5,9	6,0	4,0	4,1	4,2	5,9	6,0	3,9	3,7	3,6
Trabajo en equipo	Favorecer la cooperación y el trabajo colaborativo tanto del equipo directivo como del personal no directivo	0,1	1,6	1,7	1,3	0,7	0,6	2,6	8,4	5,7	4,5	1,4	1,9	3,9	3,8	3,8
Innovador	Desarrollar innovaciones tecnológicas y no tecnológicas que fortalezcan la rentabilidad y competitividad de la empresa	2,1	5,2	7,0	6,1	4,6	3,2	5,1	12,9	8,9	3,6	0,8	1,6	5,1	2,8	1,9
Político	Asegurar el logro de los objetivos y la implantación de los cambios deseados minimizando los conflictos	0,3	0,6	0,5	1,2	1,3	0,1	0,3	0,3	3,0	5,7	0,1	0,2	0,2	0,6	0,5
Total (3)		**12,5**	**16,2**	**17,5**	**17,9**	**15,4**	**16,7**	**17,5**	**29,6**	**27,4**	**24,0**	**18,9**	**20,4**	**31,5**	**33,4**	**29,5**
Empresario visionario																
Líder	Implicar en el logro de los objetivos al personal de la empresa desarrollando al mismo tiempo su compromiso y satisfacción	0,6	2,5	2,9	1,3	1,2	3,1	4,4	6,8	6,8	6,3	2,0	4,1	7,0	5,3	4,8
Estratega	Fortalecer la posición competitiva de la empresa a fin de alcanzar resultados sobresalientes y sostenidos	6,0	7,9	15,8	15,7	10,6	4,5	6,3	9,0	8,8	8,0	8,4	11,5	12,7	11,0	11,0
Total (3)		**6,6**	**10,4**	**18,7**	**17,0**	**11,8**	**7,6**	**10,7**	**15,8**	**15,6**	**14,3**	**10,4**	**15,6**	**19,7**	**16,3**	**15,8**
Empresario redistribuidor																
Ciudadano	Ampliar los objetivos de la empresa al triple ámbito económico, social y medioambiental	0,1	0,8	2,6	2,8	2,4	0,2	1,4	1,9	1,4	1,3	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1

(1) Medido en porcentaje del tiempo directivo que se les dedica. (2) Medido en porcentaje de las inversiones totales destinadas a ellas en promedio anual de los últimos 5 años.
(3) Suma de los porcentajes de las funciones comprendidas en este perfil de empresa.

Fuente: Camisón, C. (2012): *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Trabajo inédito pendiente de publicación.

Gráfico 1 – Dinámica temporal del modelo de empresa española. 1984-2012



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Camisón, C. (2012): *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Trabajo inédito pendiente de publicación.

ha sido olvidada como prioridad en momentos de dificultades y ahora sólo caracteriza al 4,6%, por debajo del nivel de 1994. La dimensión política del empresario profesional es igualmente rala (1,3% de empresas), denotando la baja permeabilidad empresarial en España a la responsabilidad de conciliar intereses y prevenir y gestionar conflictos entre *stakeholders*.

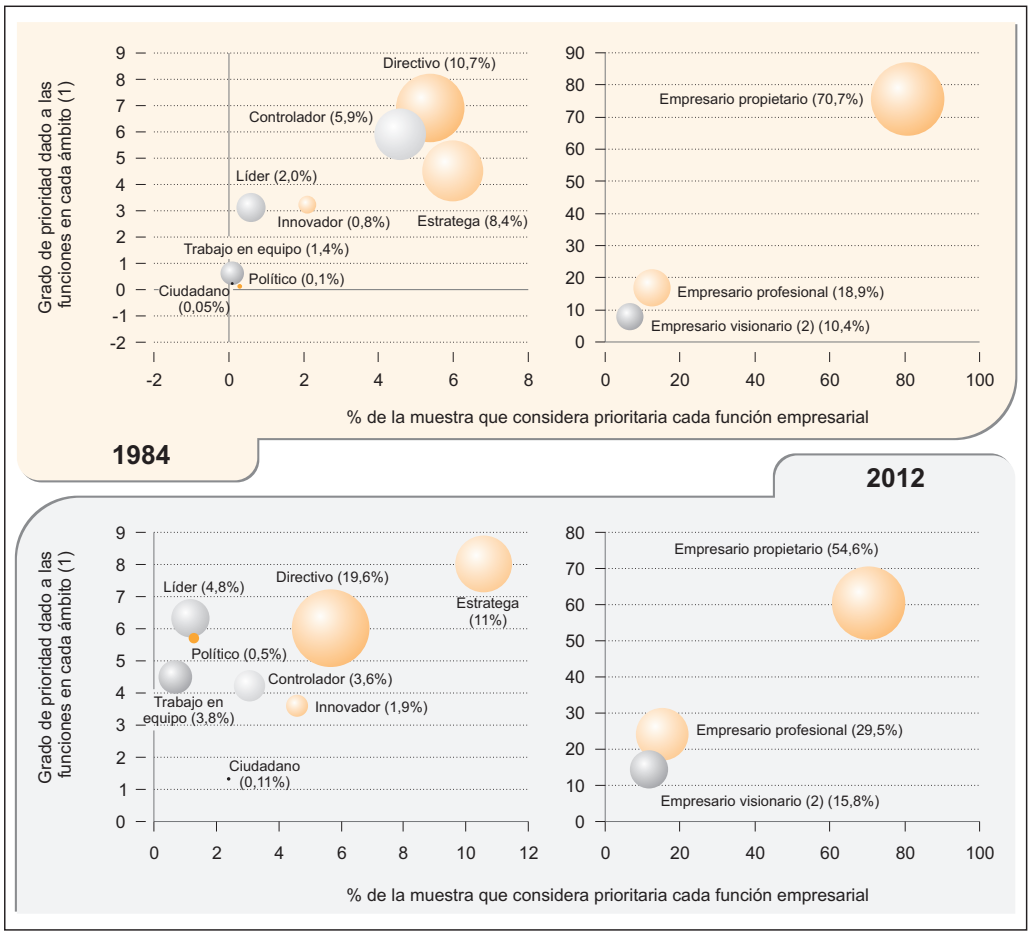
Un signo positivo de las crecientes capacidades de la empresa española es el aumento del peso del empresario visionario, que aúna las facetas de líder y estratega. Entre 1984 y 2004, este perfil empresarial se triplicó desde el 6,6% al 18,7%. Sin embargo, a partir de este momento se inicia primero una fase de estancamiento y desde 2008 una disminución de la importancia de estos dos roles dentro de las funciones empresariales, de modo que en 2012 su importancia ha quedado reducida al 11,8%. Esta evolución muestra que, con las dificultades económicas, el empresario español vuelve a quedar atorado en los problemas del día a día, abandonando aquellas actividades cuyos efectos rinden a más largo plazo, pero que son las esenciales para la competitividad del negocio.

La definición ampliada de las funciones de la empresa, que lleva a extender sus objetivos al triple ámbito económico, social y medioambiental, apenas ha avanzado desde los años ochenta. Aunque en aquel momento el modelo de empresario redistribuidor apenas había arraigado (0,1%) y su introducción creció hasta el 2,8% en 2008, la visión ciudadana de la empresa es compartida por una escasa fracción del tejido empresarial, habiendo incluso retrocedido en los últimos años críticos hasta el 2,4%.

En el gráfico 2 se aprecia de forma más contundente cómo ha cambiado el mapa de la empresa española organizada según su función dominante entre 1984 y 2012. El modelo de empresario propietario se mantiene a gran distancia del resto, absorbiendo aún una cuota mayoritaria del tiempo directivo (60,4%) y los recursos financieros para la inversión (54,6%). Sin embargo, el empresario español se ha visto impelido a reordenar su distribución de recursos y capacidades. Durante el transcurso de estos casi treinta años ha trasladado un 15,2% del tiempo directivo y un 16,1% de los fondos destinados a la inversión desde proyectos enfocados a la creación de valor para el accionista a otros fines. Las funciones que se han beneficiado de este cambio han sido la profesionalización directiva y, en menor medida, el concepto visionario, mientras que la función ciudadana del empresario ha seguido anclada en cuotas marginales. El empresario profesional no sólo ha crecido en el porcentaje de empresas identificadas con su perfil, sino que además ha ganado dedicación directiva (7,3 puntos) y recursos financieros (10,6) hasta absorber el 24% y el 29,5% de estos medios en 2012. Dentro de esta función, las responsabilidades como estratega y líder han cobrado mayor importancia en detrimento principalmente de las labores de control. El avance del empresario visionario es igualmente visible y, al casi duplicar su presencia en el tejido productivo español, ha acompañado la disponibilidad creciente de atención directiva (multiplicada por dos hasta situarse en el 14,3% del tiempo directivo total) y su porcentaje de financiación (un 50% más, alcanzando en 2012 el 15,8% de la inmovilización de recursos para inversión).

Donde menos impactante ha sido la transformación es en la adopción del concepto de empresa redistribuidora. A pesar de que un 2,3% adicional

Gráfico 2 – Evolución del modelo de empresa española y las asignaciones de tiempo directivo y recursos. 1984-2012



Nota: (1) Medido en porcentaje del tiempo directivo que se les dedica. (2) Suma de los porcentajes de las funciones comprendidas en este perfil de empresa. El área de la burbuja expresa el compromiso de recursos en las funciones en cada ámbito, medido en porcentaje de las inversiones totales destinadas a ellas en promedio anual de los últimos cinco años.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Camisón, C. (2012): *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Trabajo inédito pendiente de publicación.

de empresas españolas reconocen la función ciudadana como su prioridad (situándose el porcentaje en el 2,4% en 2012), da la impresión de que es algo más bien nominal, que no ha ido acompañado de una asignación correspondiente de recursos y capacidades. Las capacidades directivas consagradas a ampliar la obtención de resultados en el triple frente (económico, social y medioambiental) apenas suponen el 1,3% del tiempo directivo (habiendo crecido apenas 1,1 puntos desde 1984), mientras que la financiación plasmada en proyectos de este género sólo alcanza el 0,11% de la inversión total de la empresa (duplicando el volumen relativo de 1984, pero a gran distancia aún del resto de actividades empresariales).

La heterogeneidad de la población empresarial española y de su comportamiento es también evidente cuando se desagrega por tamaño. La columna vertebral de la economía, tanto española como europea, son las pymes[32]. El papel de las pymes no ha dejado de crecer durante las tres últimas décadas[33]. Según datos ofrecidos por la Comisión Europea en su *Annual Report on European SMEs* para 2010-2011[34], en los países de la UE había en 2010 aproximadamente 20,8 millones de pymes, que representaban el 99,8% del tejido productivo europeo, de las que el 92,1% (19,2 millones) eran microempresas, mientras que las grandes compañías se cifraban en 43.000 (0,2% del total). Las pymes aportan cerca del 58,4% del Valor Añadido Bruto producido por el sector privado y más de dos terceras partes del empleo privado (unos 87,5 millones de puestos de trabajo).

La literatura ha resaltado la importancia de las pymes, por cuanto suponen un agente dinamizador de la economía, que contribuye de forma relevante a la innovación, la canalización de nuevas estrategias de desarrollo, la creación de empleo y las oportunidades de progreso de cualquier individuo con independencia de su origen. Según la Comisión Europea[35], su contribución al empleo se refleja en que las pymes han sido responsables del 85% del crecimiento del empleo europeo entre 2002 y 2010, una cuota significativamente superior a su porcentaje del empleo total (67%); mientras el crecimiento medio anual del empleo en las pymes ha sido del 1%, en las grandes empresas se ha reducido a la mitad.

El Informe Birch, titulado *The Job Generation Process*[36], puso de manifiesto que el 50% de los nuevos puestos de trabajo en Estados Unidos fueron creados por nuevas empresas en el período 1969-1976. Otros datos ilustran igualmente el dinamismo empresarial estadounidense: casi el 100% de los nuevos empleos creados en este país provienen de nuevas empresas y de pymes (36 millones de puestos de trabajo en 20 años). Un 50% de las in-

---

[32] Las pymes se definen, siguiendo el criterio de la UE, como empresas con menos de 250 empleados. Aunque la definición europea añade otros tres criterios adicionales (independencia, facturación anual menor a 50 millones de euros y un activo total inferior a 43 millones de euros), a efectos estadísticos se considera que la clasificación según la plantilla es suficiente para discriminar a la mayoría de las firmas por tamaño.

[33] Como lo atestiguan los sucesivos informes de la DG XXIII de la Comisión Europea y de Eurostat, así como *The European Observatory for SME* (ENSR) hasta 2007 y desde entonces del *SME Performance Review* (SPR).

[34] Wymenga, P., Spanikova, V., Derbyshire, J. y Barker, A. (2011): *Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises 2010/2011*. Rotterdam: European Commission.

[35] De Kok, J., Vroonhof, P., Verhoeven, W., Timmermans, N., Kwaak, T., Snijders, J., Westhof, F. (2011): *Do SMEs create more and better Jobs?* Zoetermeer: European Commission / EIM Business & Policy Research.

[36] Birch, D. L. (1979): *The Job Generation Process*. Cambridge MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.

novaciones en el campo empresarial y un 95% de las innovaciones radicales provienen de nuevas empresas y de pequeñas empresas en expansión.

Por el contrario, se juzga asiduamente con dureza a la gran empresa acusándola de incapacidad para crear empleo, de abuso de posición de poder y a sus máximos ejecutivos de percibir remuneraciones desmesuradas a espaldas no sólo de las necesidades del resto de *stakeholders*, sino también de su aportación a la creación de valor. Si esta tesis es cierta, las pymes serían los actores principales de una mayor función social de la empresa y de la articulación de una estrategia de salida de la crisis que distribuya los costes y los sacrificios entre todos los grupos de interés.

Las pymes han sido identificadas como una fuente esencial del espíritu emprendedor e innovador, que contribuyen decisivamente al crecimiento económico, a la creación de empleo y a la cohesión social en los ámbitos regional y local. Una economía equilibrada y bien orientada debería, por tanto, aprovechar todo el poder que las pymes encierran para crear prosperidad, generar mejor empleo y progresar hacia la economía del conocimiento.

Mas el papel de las pymes en la creación de empleo ha sido discutido por varios investigadores[37], quienes además han señalado que las empresas pequeñas proporcionan sueldos más bajos y menos beneficios a sus empleados que los grandes negocios. Al mismo tiempo, hay que considerar que el concepto clásico de empresario tradicional, donde se solapan la propiedad y la dirección, sólo pervive hoy en día en las pymes, en las microempresas y en los negocios artesanales. El empresario de la pyme mantiene aún la unicidad de las figuras de "empresario riesgo" y "empresario director e innovador", en líneas generales. En definitiva, el pequeño empresario se corresponde mucho más que el gran empresario con el empresario propio de la economía capitalista decimonónica, quien conjuntaba en sí el riesgo y el control. Lo que distingue a este empresario del típico de las grandes empresas es que conjuga en su persona todas las funciones reseñadas, mientras que en las corporaciones se produce una división de funciones entre los accionistas y el empresario. No obstante, este último (el "empresario controlador") asume también las funciones de anticipo del producto social, ostentación de la autoridad en la empresa e innovación. Por otra parte, lo que diferencia al pequeño empresario del mero asalariado es que soporta el peso del riesgo y toma las decisiones fundamentales en la actividad económica. Además, el importante proceso de crecimiento, internacionalización, modernización y renovación que la pyme ha desarrollado durante las últimas décadas no la

---

[37] Armington, C. y Odle, M. (1982): "Small businesses: How many jobs?", en *Brooking Review*, 1 (2), p. 14-17; Acs, Z. J. y Audretsch, D. (1993): *Small firms and entrepreneurship: An East-West perspective*. Cambridge: Cambridge University Press; Harrison, B. (1994): "The myth of small firms as the predominant job generators", en *Economic Development Quarterly*, 8 (1), p. 3-18; Winders, R. (2000): "Small business creation and nonmetropolitan job growth in Georgia", en *Growth and Change*, 31, p. 82-107.

ha librado de serios problemas, que tienen su raíz en las desventajas competitivas intrínsecas al tamaño.

Para sopesar el fundamento de la benevolencia con que se juzga a la pyme frente a la gran empresa es necesario distinguir los conceptos de pyme y espíritu emprendedor, porque son realidades distintas aunque íntimamente conectadas. Para analizar esta cuestión, a continuación se estudiará la penetración del espíritu emprendedor en España, su aportación a los problemas nacionales y su actitud ante los retos ligados a la responsabilidad social corporativa.

7. El espíritu emprendedor en España

La demografía de empresas de un país ejerce un papel determinante en el crecimiento económico, la generación de empleo y, en definitiva, en la productividad. El examen de la demografía de empresas incluye analizar el número total de empresas, la tasa de nacimiento de nuevas empresas y la tasa de mortalidad de las mismas. También exige observar la creación de empleo asociada a las empresas de cada segmento de tamaño.

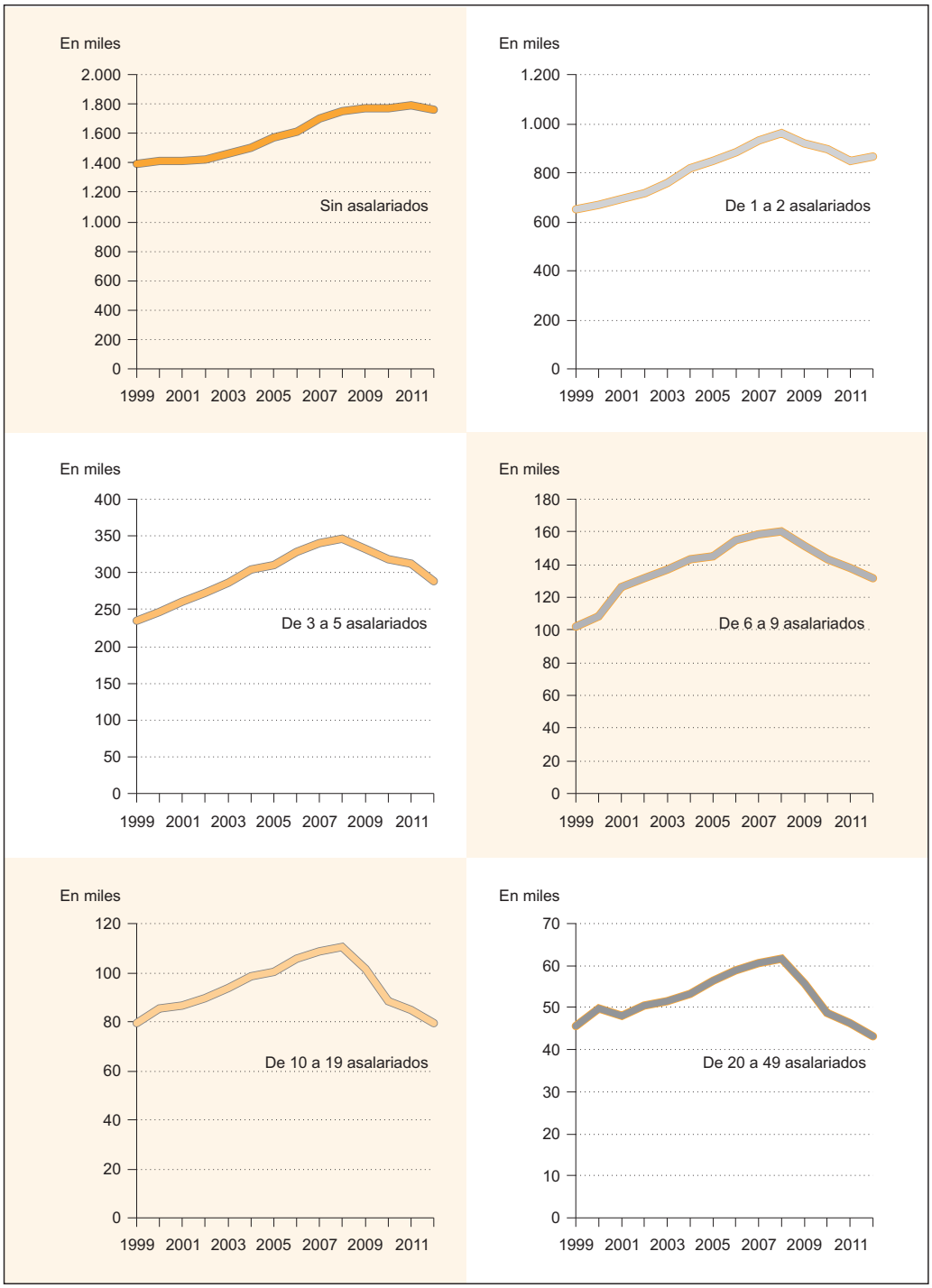
En relación con el número total de empresas en España (gráficos 3 y 4 y tablas 7 y 8), el *Directorio central de empresas* (DIRCE) del INE registra un total de 3.199.617 en 2012. Las empresas sin asalariados suponen el 55,2% (1.764.987) y las microempresas (de 1 a 9 asalariados) suman un 40,3% (1.288.390). Es decir, las empresas con menos de 10 personas ocupadas representan el 95,5% del sistema productivo. Las pequeñas empresas (entre 10 y 49 asalariados) son 122.183 firmas, equivalentes al 3,8% del total. Los porcentajes de las medianas (de 50 a 499) y grandes compañías (500 o más) son casi insignificantes: las primeras suponen un 0,7% (22.348) y las segundas apenas suman 1.709, un 0,05%.

Estos datos evidencian que las empresas cuyo único ocupado es el propietario y las que tienen una plantilla que no alcanza la decena de asalariados suponen una fuerza decisiva para la economía española, sin cuyo concurso la salida de la crisis se antoja complicada. Esta distribución apenas se ha modificado en el período 1999-2012 si se atiende al año de inicio y fin del horizonte temporal. Sin embargo, esta homogeneidad no es tal cuando se observa toda la serie temporal, pues ha cambiado tanto el total de unidades económicas registradas como el peso de los distintos grupos por tamaño.

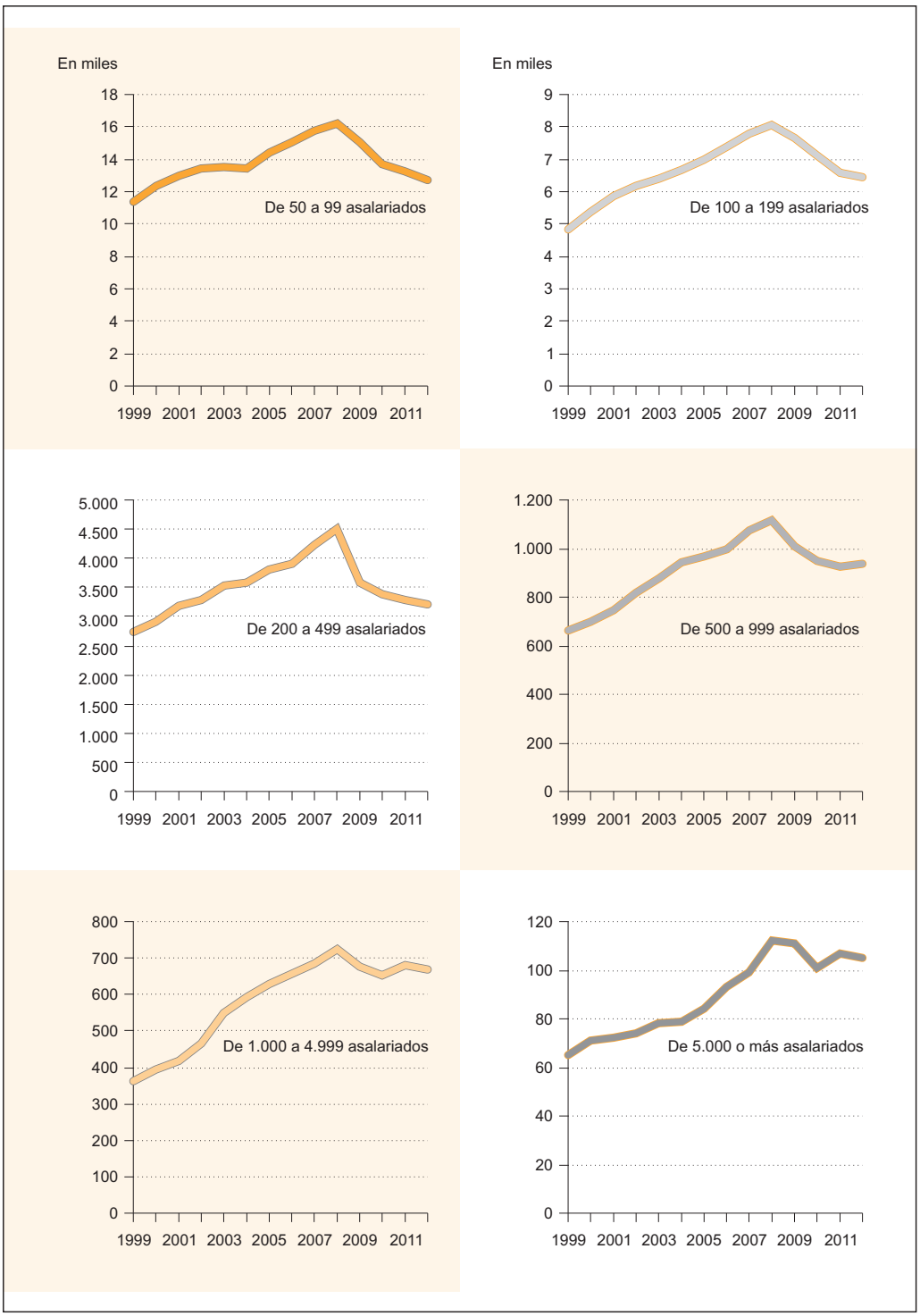
El análisis dinámico constata un importante crecimiento del total de empresas españolas, que entre 1999 y 2012 han pasado de 2.518.801 a 3.199.617 en el último año del período. Este crecimiento de 680.816 empresas en la oferta productiva nacional equivale a un 27% en términos relativos y a una tasa promedio anual del 2,2%. Sin embargo, este incremento no ha

sido homogéneo durante todo el horizonte temporal ni tampoco cuando el número de empresas se segmenta por tamaño (tabla 9).

Gráfico 3 – Evolución del número de empresas por número de asalariados. 1999-2012



Sigue **Gráfico 3 – Evolución del número de empresas por número de asalariados. 1999-2012**



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Directorio central de empresas*, varios años.

Tabla 7 – Evolución del número de empresas por número de asalariados. 1999-2012

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Sin asalariados	1.388.116	1.417.221	1.408.792	1.425.332	1.459.938	1.500.396	1.574.166	1.616.883	1.706.140	1.754.374	1.767.470	1.774.005	1.795.321	1.764.987
De 1 a 2 asalariados	648.771	666.054	692.964	716.914	760.515	818.149	850.367	881.748	932.526	958.711	919.092	893.005	847.952	867.550
De 3 a 5 asalariados	235.131	246.660	259.764	271.764	285.651	303.783	310.787	328.820	340.638	345.848	332.671	318.155	313.408	288.896
De 6 a 9 asalariados	101.717	108.534	126.050	131.666	136.679	143.417	145.443	154.635	158.159	160.460	151.233	143.016	138.040	131.944
De 10 a 19 asalariados	79.423	85.259	86.308	89.840	93.823	98.245	100.211	105.470	108.866	110.369	101.601	88.396	84.834	79.113
De 20 a 49 asalariados	45.639	49.855	48.205	50.595	51.619	53.267	56.260	58.725	60.738	61.709	55.641	48.765	46.160	43.070
De 50 a 99 asalariados	11.348	12.362	12.953	13.468	13.486	13.470	14.394	15.087	15.737	16.242	15.075	13.745	13.279	12.700
De 100 a 199 asalariados	4.826	5.373	5.867	6.190	6.402	6.650	7.003	7.367	7.780	8.061	7.672	7.098	6.585	6.434
De 200 a 499 asalariados	2.740	2.910	3.180	3.276	3.540	3.590	3.817	3.908	4.218	4.511	3.578	3.374	3.288	3.214
De 500 a 999 asalariados	663	697	744	815	878	945	967	999	1.072	1.117	1.008	952	923	935
De 1.000 a 4.999 asalariados	362	396	418	466	550	592	630	658	684	725	678	651	679	669
De 5.000 o más asalariados	65	71	72	74	78	79	84	93	99	112	111	101	107	105
Total	**2.518.801**	**2.595.392**	**2.645.317**	**2.710.400**	**2.813.159**	**2.942.583**	**3.064.129**	**3.174.393**	**3.336.657**	**3.422.239**	**3.355.830**	**3.291.263**	**3.250.576**	**3.199.617**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Directorio central de empresas*, varios años.

Tabla 8 – Evolución del número de empresas por número de asalariados. En porcentaje. 1999-2012

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Sin asalariados	55,110	54,605	53,256	52,588	51,897	50,989	51,374	50,935	51,133	51,264	52,669	53,900	55,231	55,162
De 1 a 2 asalariados	25,757	25,663	26,196	26,450	27,034	27,804	27,752	27,777	27,948	28,014	27,388	27,133	26,086	27,114
De 3 a 5 asalariados	9,335	9,504	9,820	10,027	10,154	10,324	10,143	10,359	10,209	10,106	9,913	9,667	9,642	9,029
De 6 a 9 asalariados	4,038	4,182	4,765	4,858	4,859	4,874	4,747	4,871	4,740	4,689	4,507	4,345	4,247	4,124
De 10 a 19 asalariados	3,153	3,285	3,263	3,315	3,335	3,339	3,270	3,323	3,263	3,225	3,028	2,686	2,610	2,473
De 20 a 49 asalariados	1,812	1,921	1,822	1,867	1,835	1,810	1,836	1,850	1,820	1,803	1,658	1,482	1,420	1,346
De 50 a 99 asalariados	0,451	0,476	0,490	0,497	0,479	0,458	0,470	0,475	0,472	0,475	0,449	0,418	0,409	0,397
De 100 a 199 asalariados	0,192	0,207	0,222	0,228	0,228	0,226	0,229	0,232	0,233	0,236	0,229	0,216	0,203	0,201
De 200 a 499 asalariados	0,109	0,112	0,120	0,121	0,126	0,122	0,125	0,123	0,126	0,132	0,107	0,103	0,101	0,100
De 500 a 999 asalariados	0,026	0,027	0,028	0,030	0,031	0,032	0,032	0,031	0,032	0,033	0,030	0,029	0,028	0,029
De 1.000 a 4.999 asalariados	0,014	0,015	0,016	0,017	0,020	0,020	0,021	0,021	0,020	0,021	0,020	0,020	0,021	0,021
De 5.000 o más asalariados	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Directorio central de empresas*, varios años.

Tabla 9 – Variación del número de empresas por estrato de asalariados. 1999-2012

	1999-2012				1999-2008				2008-2012				2011-2012	
	Variación absoluta	% de variación	Tasa de crecimiento medio anual	% de la variación debida a cada estrato	Variación absoluta	% de variación	Tasa de crecimiento medio anual	% de la variación debida a cada estrato	Variación absoluta	% de variación	Tasa de crecimiento medio anual	% de la variación debida a cada estrato	Variación absoluta	% de variación
Sin asalariados	376.871	27,15	2,32	55,36	366.258	26,39	2,72	40,54	10.613	0,60	0,28	–4,77	–30.334	–1,69
De 1 a 2 asalariados	218.779	33,72	2,53	32,13	309.940	47,77	4,63	34,31	–91.161	–9,51	–2,82	40,95	19.598	2,31
De 3 a 5 asalariados	53.765	22,87	2,07	7,90	110.717	47,09	4,42	12,26	–56.952	–16,47	–4,16	25,58	–24.512	–7,82
De 6 a 9 asalariados	30.227	29,72	1,88	4,44	58.743	57,75	4,73	6,50	–28.516	–17,77	–4,85	12,81	–6.096	–4,42
De 10 a 19 asalariados	–310	–0,39	0,50	–0,05	30.946	38,96	3,64	3,43	–31.256	–28,32	–8,54	14,04	–5.721	–6,74
De 20 a 49 asalariados	–2.569	–5,63	0,18	–0,38	16.070	35,21	3,30	1,78	–18.639	–30,20	–9,16	8,37	–3.090	–6,69
De 50 a 99 asalariados	1.352	11,91	1,07	0,20	4.894	43,13	3,55	0,54	–3.542	–21,81	–6,25	1,59	–579	–4,36
De 100 a 199 asalariados	1.608	33,32	2,23	0,24	3.235	67,03	5,19	0,36	–1.627	–20,18	–6,05	0,73	–151	–2,29
De 200 a 499 asalariados	474	17,30	1,32	0,07	1.771	64,64	5,16	0,20	–1.297	–28,75	–8,03	0,58	–4	–2,25
De 500 a 999 asalariados	272	41,03	2,63	0,04	454	68,48	5,80	0,05	–182	–16,29	–4,55	0,08	12	1,30
De 1.000 a 4.999 asalariados	307	84,81	4,47	0,05	363	100,28	7,76	0,04	–56	–7,72	–1,63	0,03	–10	–1,47
De 5.000 o más asalariados	40	61,54	4,12	0,01	47	72,31	5,53	0,01	–7	–6,25	–1,68	0,00	–2	–1,87
Total	**680.816**	**27,03**	**2,23**	**100**	**903.438**	**35,87**	**3,56**	**100**	**–222.622**	**–6,51**	**–1,67**	**100**	**–50.959**	**–1,57**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Directorio central de empresas*, varios años.

El análisis desglosado por años distingue dos ciclos bien distintos, cuyo linde es 2008, que señala el momento en el que la crisis económica internacional alcanza de pleno a España. En ese ejercicio, el tejido empresarial español alcanzó su cénit, cifrado en 3.422.239 empresas. Entre 1999 y 2008, el número de unidades productivas aumentó en España en 903.438 (35,9%), lo que equivale a un crecimiento promedio anual del 3,6%. Desde este máximo, la senda descendente ha sido intensa y rápida. Sólo en cinco años, la economía española ha sufrido la pérdida de 222.622 empresas (un 6,5%), una tasa media anual del 1,7%, con 50.959 menos en el último año computado.

El estudio es igualmente asimétrico cuando se refiere a las empresas según su dimensión. Durante el período 1999-2012, el mayor incremento en términos absolutos se produce lógicamente en las empresas sin asalariados (376.871) y en las microempresas, que se incrementaron en 302.771, mientras que las grandes compañías con 500 o más asalariados sólo crecieron en 619. Por esto, el 55,4% del cambio en la demografía empresarial debe atribuirse a las firmas sin asalariados y otro 44,5% a las microempresas. Sin embargo, en términos relativos, el crecimiento más intenso se produjo en las grandes empresas (un 56,8%), especialmente en los estratos de entre 1.000 y 4.999 asalariados y de 5.000 o más, que aumentaron un 84,8% y un 61,5% respectivamente, frente al 27,1% de las empresas sin asalariados y al 30,7% de las microempresas. Las medianas compañías también han incrementado su presencia nacional, que en términos absolutos fue de 3.434 unidades, pero en términos relativos a menor intensidad (18,2%). El segmento con una evolución menos favorable ha sido el de las pequeñas empresas entre 10 y 49 asalariados, cuyo número descendió en 2.879 (–2,3%). Esta asimetría en los ritmos de crecimiento es palmaria cuando se observa la tasa promedio anual de cada grupo, que es significativamente mayor en todos los estratos de las grandes compañías, mientras que el menor ritmo emprendedor vuelve a concentrarse en las pequeñas y medianas organizaciones.

Luego, el mayor esfuerzo emprendedor en España entre 1999 y 2012, en términos relativos, cabe imputárselo a las grandes empresas, que pese a suponer sólo el 0,05% de la población, han contribuido a un 0,09% de su aumento. No obstante, un análisis temporal más desagregado vuelve a revelar patrones distintos en la evolución de la población empresarial española.

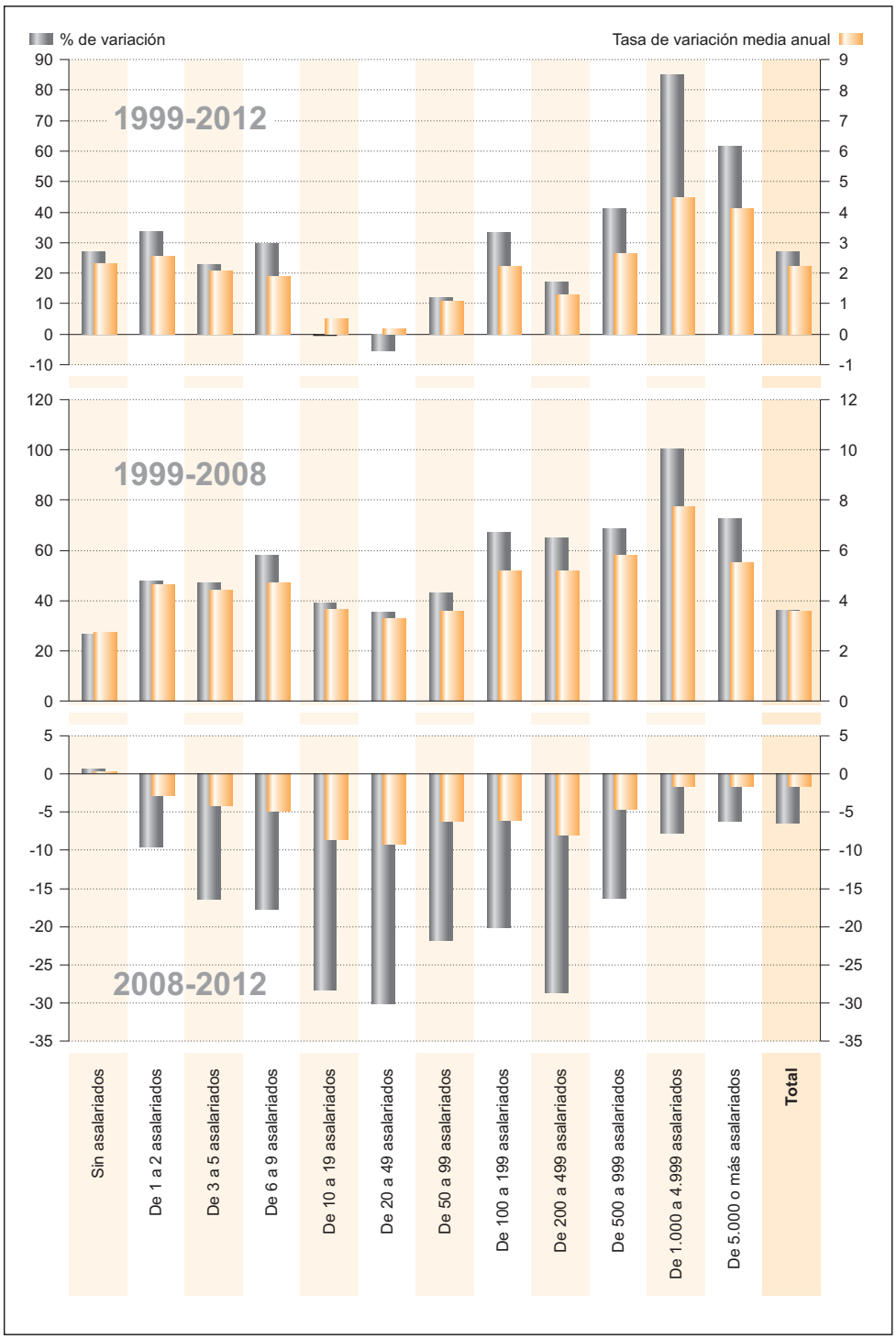
Durante la época dorada de crecimiento que se prolongó entre 1999 y 2008, todos los segmentos de empresa clasificados por su dimensión crecieron en volumen y a unas tasas ciertamente importantes, aunque de nuevo el estrato más dinámico fue el de las grandes compañías (864 más), cuyo número aumentó casi un 80%. En esta fase de fuerte crecimiento económico, las empresas con menor tasa de aumento fueron las que no tenían asalariados, cuya cantidad aún así se incrementó un 26,4%. De nuevo se observa que la mayor tasa de crecimiento promedio anual se produce en las

grandes empresas, seguidas de las medianas y las microempresas, aunque en este período el aumento más débil se manifiesta en las pequeñas empresas, así como en las que no tienen asalariados. Este último grupo sólo aportó el 40,5% de las nuevas organizaciones productivas (significativamente por debajo de su peso poblacional), mientras que las grandes compañías incorporadas al tejido productivo fueron el 0,1% del total (doblando así la participación del grupo en las ya existentes).

El cambio cíclico de la economía española que se empezó a atisbar en 2008 cortó de raíz este tono positivo en la creación de empresas, originando la desaparición de oferta en casi todos los grupos por tamaño. En términos absolutos, el mayor descenso se produce en las microempresas, 176.629 menos, si bien sólo significaban el 12,1% de las existentes al principio del período. Esta sangría de empresas ha sido singularmente virulenta en el caso de las pequeñas y medianas empresas, que hasta 2012 habían perdido 49.895 y 6.466 integrantes, respectivamente, lo que supone el 29% y 22,4% de su total en 2008. La masa de grandes empresas sólo se ha contraído un 12,5% (245 menos). Este amargo cambio de la evolución del tejido productivo tiene una optimista excepción entre las empresas sin asalariados, que han aumentado en volumen durante estos cinco años de crisis (10.613 autoempleados más). Si bien la cifra no es alta en términos porcentuales (0,6%), da fe de una transformación en los planteamientos laborales de los españoles ante el cambio de ciclo económico. Por tanto, en la fase de crisis, el mayor espíritu emprendedor se observa en los dos grupos más diferenciados: empresas sin asalariados y grandes compañías. Las primeras porque incluso han aumentado en número y las segundas porque su ritmo destructivo ha sido menor al del resto. Esta tendencia es aún más visible en 2011. En este ejercicio, el mejor comportamiento emprendedor se visualiza en la gran empresa, especialmente en las que alcanzan o superan los 1.000 empleados, que han aumentado un 4,5% en términos interanuales; el autoempleo mantiene su crecimiento (1,2%); el resto de estratos sigue en contracción. Sin embargo, en 2012 dicha pulsión se ha roto y el número de empresas sin asalariados ha disminuido de manera significativa (30.334, un descenso del 1,69%), lo que revela que la persistencia de la recesión ha yugulado finalmente las posibilidades de autoempleo.

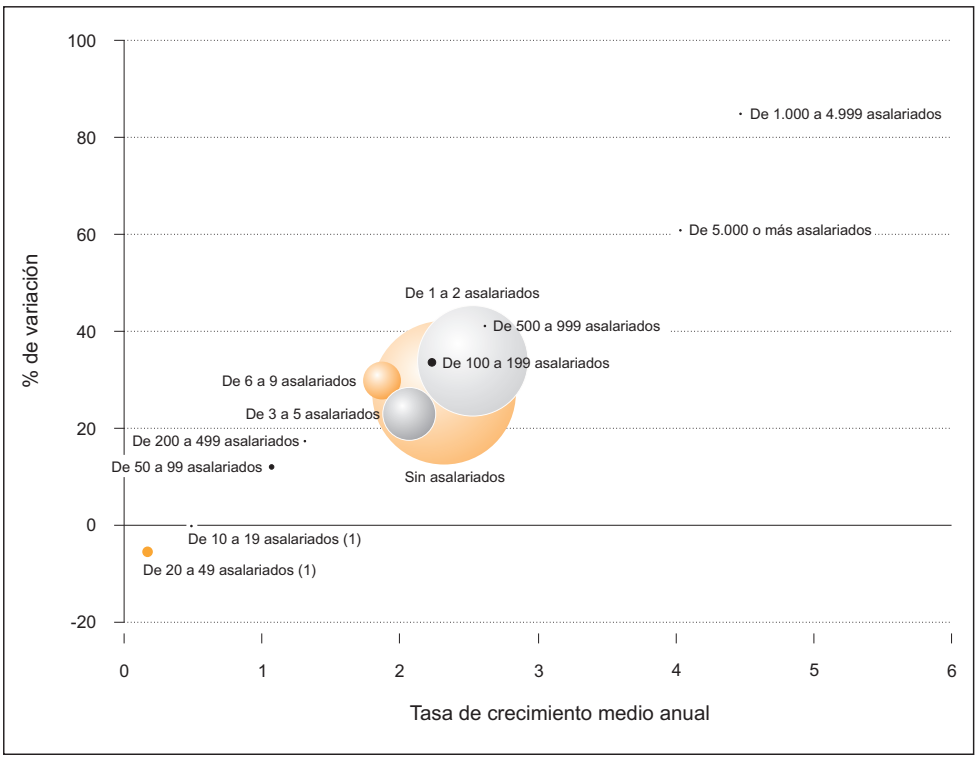
La dinámica de la población empresarial española sigue un patrón bien definido (gráfico 4). En general, el comportamiento emprendedor español descansa en términos absolutos en las empresas de autoempleo y microempresa, pero en términos relativos el crecimiento más rápido se produce en las grandes compañías con una plantilla de 1.000 o más asalariados. En sentido contrario, el colectivo que parece encontrar más barreras para crecer son las pequeñas empresas entre 10 y 49 asalariados. Esta pauta en la demografía empresarial de España se ve alterada cuando se introduce en el análisis el ciclo económico. Así, cuando la economía crece y hay oportunidades de empleo ajeno, el aumento del autoempleo es menor y el cre-

Gráfico 4 – Evolución del número de empresas por estrato de asalariados. En porcentaje. 1999-2012



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Directorio central de empresas*, varios años.

Gráfico 5 – Evolución del número de empresas según estrato de asalariados. En porcentaje. 1999-2012



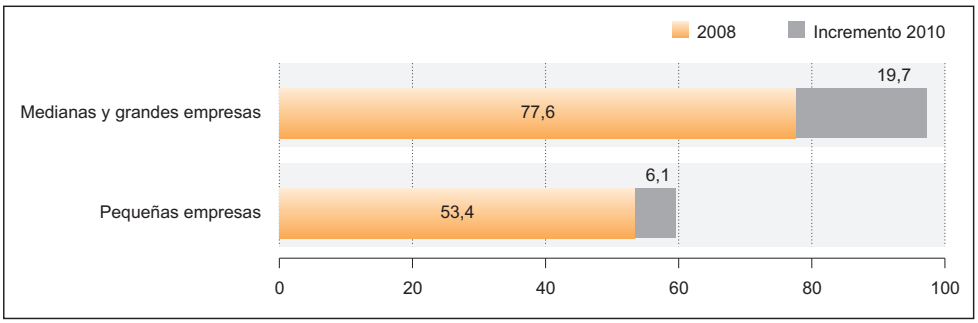
Nota: El tamaño de la burbuja representa el porcentaje del cambio en el total de empresas acaecido durante el período que se debe a cada segmento de tamaño. (1) Las categorías aparecen en el gráfico aunque su porcentaje de variación debido a cada estrato es negativo.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Directorio central de empresas*, varios años.

cimiento relativo se incrementa con la dimensión, siendo más acentuado en las medianas y grandes empresas. Al declinar la demanda laboral por la recesión, los incentivos para crear nuevos negocios sin plantilla asalariada vuelven a significarse por sus efectos en el aumento de este tipo de organizaciones, hasta el punto de ser las únicas que desde el inicio de la crisis han visto su presencia absoluta acrecentada, si bien el comportamiento de las microempresas y sobre todo de las grandes empresas vuelve a ser interesante, manifestando una capacidad de resistir los problemas de la crisis muy superior a la de las pequeñas y medianas compañías.

Los datos aportan una nueva luz sobre el discurso tradicional que siempre ensalza el espíritu emprendedor asociado a una dimensión reducida. Como se observa en el gráfico 5, las organizaciones con una mayor tasa de crecimiento durante el período 1999-2012 son las grandes empresas con 1.000 o más trabajadores. El peor comportamiento se aprecia en las pequeñas empresas. Las organizaciones dominantes en el tejido productivo español, autoempleo y microempresas, se sitúan en una zona intermedia no demasiado alejada de la media total.

Gráfico 6 – Evolución del conocimiento de la responsabilidad social en la empresa española según el tamaño. En porcentaje. 2008-2010



Fuente: Forética (2011): *Informe Forética 2011. Evolución de la responsabilidad social de las empresas en España*. Madrid: Forética.

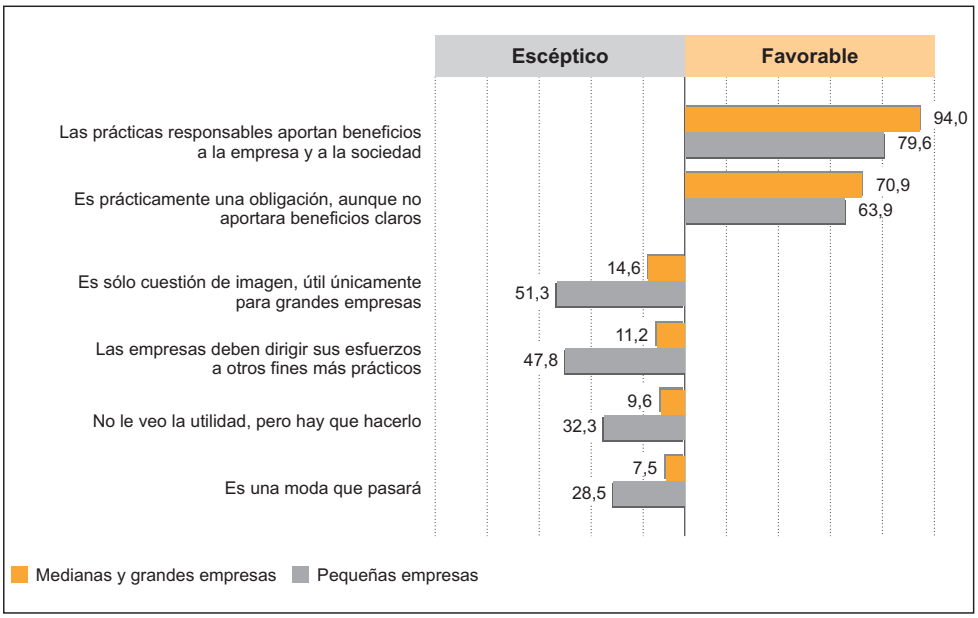
Como ya se observó, los diferenciales en las tasas de crecimiento del número de empresas en los distintos ciclos explican los cambios en el peso relativo de cada segmento. Gracias a su mayor dinamismo, las empresas sin asalariados y las grandes compañías han mantenido sin problemas su cuota poblacional, e incluso la han aumentado ligeramente en el último grupo. El autoempleo perdió peso durante el ciclo económico ascendente, pero tocó fondo a las puertas de la crisis (2006), reiniciando desde entonces una senda alcista hasta recuperar las posiciones de finales de siglo, rompiendo esta tendencia en 2012.

Las dudas sobre la función social que la pyme española puede acometer provienen también de su conocimiento y permeabilidad respecto al concepto de responsabilidad social. El estudio de Forética[38] constata que este conocimiento es significativamente menor en la pyme que en la mediana y gran empresa y que la distancia se está ampliando con el paso del tiempo (gráfico 6). La misma fuente señala el menor grado de integración voluntaria de las preocupaciones sociales y medioambientales en las actividades del negocio por parte de la pyme, así como el retroceso en esta práctica frente a la muy mayoritaria asunción de la nueva función por las medianas y grandes compañías. En el fondo de este diferencial late ante todo el escepticismo de los empresarios con un negocio de pequeño tamaño hacia el mensaje de la responsabilidad social empresarial, al creer que es un problema de imagen que incumbe únicamente a la gran compañía (51,3%), por poseer una visión de la empresa enfocada hacia fines más prácticos –se entiende que referidos a los propietarios– (47,8%) o por no verle su utilidad (32,3%) (gráfico 7).

Una última cuestión que interesa analizar para calibrar la difusión del concepto ampliado de las funciones empresariales es la contribución a

[38] Forética (2011): *Informe Forética 2011. Evolución de la responsabilidad social de las empresas en España*. Madrid: Forética.

Gráfico 7 – Actitud hacia la responsabilidad social empresarial por tamaño de empresa. Porcentaje de acuerdo con las siguientes frases. 2010



Fuente: Forética (2011): *Informe Forética 2011. Evolución de la responsabilidad social de las empresas en España. Madrid*: Forética.

la creación de empleo. Un argumento fundamental para cimentar la función social del emprendedor descansa en su contribución a la concesión de oportunidades de vida y de progreso de los trabajadores a los que brindan un empleo. En el caso de la economía española, en enero de 2012, 1.194.400 empresas daban empleo a 12.442.220 personas, excluyendo el autoempleo (tabla 10). Suponiendo que cada empresa fuese un empresario, significaría que el 3% de los españoles de 16 y más años que han asumido el reto de sacar adelante un negocio garantizan las posibilidades laborales del resto del país. Si se eliminan las empresas con menos de tres asalariados, poco más de medio millón de organizaciones absorben el 92,8% de las personas ocupadas, exceptuando a los funcionarios públicos y a los propios empresarios.

Las pymes emplean a una gran cantidad de trabajadores, por ello se ha insistido tradicionalmente en su rol vital para la generación de empleo. Las pymes contratan a una masa laboral importante con menores costes salariales unitarios. Teóricamente, esto aportaría una mayor estabilidad al mercado laboral que la alcanzada con la concentración del empleo en unas pocas grandes compañías. Sin embargo, la distribución de la fuerza laboral ocupada según el tamaño de la empresa arroja algunas evidencias que hay que ponderar. Mientras que las microempresas suponen más del 87% del total de las firmas, sólo absorben al 21,1% de los asalariados. La situación es más pareja en las pequeñas y medianas empresas, que suponiendo el 10,7% y 1,8%, respectivamente, de las empresas son capaces de emplear al 20,1% y

Tabla 10 – Empresas inscritas en la Seguridad Social y número de trabajadores por tamaño de empresa. 2012

	Empresas		Trabajadores	
	Absoluto	**%**	**Absoluto**	**%**
De 1 a 9 trabajadores	**1.039.858**	**87,06**	**2.628.130**	**21,12**
De 1 a 2 trabajadores	673.707	56,41	891.334	7,16
De 3 a 5 trabajadores	258.359	21,63	962.462	7,74
De 6 a 9 trabajadores	107.792	9,02	774.334	6,22
De 10 a 49 trabajadores	**128.289**	**10,74**	**2.501.839**	**20,11**
De 10 a 25 trabajadores	99.390	8,32	1.494.902	12,01
De 26 a 49 trabajadores	28.899	2,42	1.006.937	8,09
De 50 a 249 trabajadores	**21.888**	**1,83**	**2.156.309**	**17,33**
De 250 o más trabajadores	**4.365**	**0,37**	**5.155.942**	**41,44**
De 250 a 499 trabajadores	2.395	0,20	821.090	6,60
De 500 a 999 trabajadores	1.035	0,09	716.385	5,76
De 1.000 o más trabajadores	935	0,08	3.618.467	29,08
Total	**1.194.400**	**100**	**12.442.220**	**100**

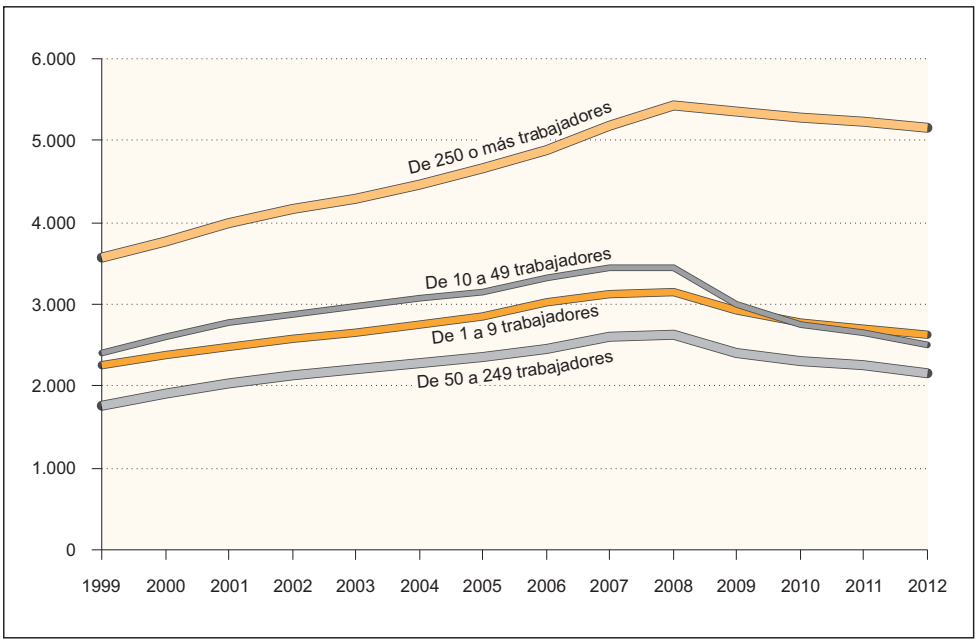
Nota: Datos del mes de enero.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

17,3% de los trabajadores. Finalmente, las grandes empresas dan trabajo al 41,4% de los ocupados, pese a significar sólo el 0,4% del tejido productivo.

Siendo incontestable el valor de las pymes, ya que absorben casi el 60% de los asalariados del sector privado en España, no es menos cierto que la evolución del empleo ocupado según la dimensión apunta a una creciente concentración del trabajo en la gran empresa, que es el único estrato cuyo peso relativo en la mano de obra ocupada en España ha crecido (gráfico 8). Mientras que en 1999 estas organizaciones agrupaban al 35,8% de los asalariados, en 2012 su participación había aumentado en 5,6 puntos porcentuales, a costa principalmente de las pequeñas empresas, cuyo porcentaje disminuyó en cuatro puntos. Las microempresas se han mantenido por encima del 21%, con un saldo final de pérdida de punto y medio, mientras que las medianas empresas, tras iniciar una senda de ganancia, han acusado la crisis, retrocediendo en su ocupación hasta quedar prácticamente en la misma posición.

Si se observa la trayectoria laboral desde 1999 a 2012 (tabla 11), el mayor crecimiento relativo de la ocupación se ha alcanzado en las compañías de 250 o más empleados, que han aumentado su fuerza laboral en términos netos un 44,5% (1.587.171 nuevos puestos de trabajo), muy por encima de la media (24,7%) y del resto de los estratos. A continuación, el mejor comportamiento ha sido entre las medianas, que han ganado más de 402.401 empleos (22,9%), siendo muy inferiores los crecimientos de la ocupación en las mi-

Gráfico 8 – Evolución del número de trabajadores por tamaño de empresa. En miles. 1999-2012



Nota: Datos de enero de cada año.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

croempresas (373.999 puestos, que equivalen a un 16,6%) y pequeñas firmas (menos de 100.000 nuevos asalariados, un aumento del 4,1%).

Las grandes empresas no sólo absorben un porcentaje mucho más alto del total de los asalariados, algo lógico por su mayor tamaño, y han crecido en ocupación, sino que además han exhibido desde la entrada en la crisis un mejor comportamiento laboral. Como se aprecia en el gráfico 9, todas las empresas, sea cual sea su dimensión, han perdido plantilla de modo significativo, pero la conducta ha diferido de modo sensible en cuanto a la fecha de inicio del drenaje de empleados y a su magnitud. Mientras las microempresas y pequeñas empresas empezaron a perder empleo en junio-julio de 2007, las medianas y las grandes empresas con más de 500 asalariados mantuvieron la ocupación hasta noviembre de ese año. Las compañías de mayor tamaño lograron mantener sustancialmente su fuerza laboral hasta agosto de 2008. Además, la pérdida de trabajadores ha sido significativamente menor en términos relativos en este último grupo. Entre 2008 y 2012, las grandes empresas sólo han destruido 266.639 puestos de trabajo (un 4,9% del empleo que absorbían), frente a 509.366 de las microempresas (–16,2%), 954.829 de las pequeñas (–27,6%) y de 483.005 de las medianas (–18,3%).

Invocar la creación de medio millón de nuevas empresas como estrategia para recuperar el crecimiento y el empleo tiene otros problemas

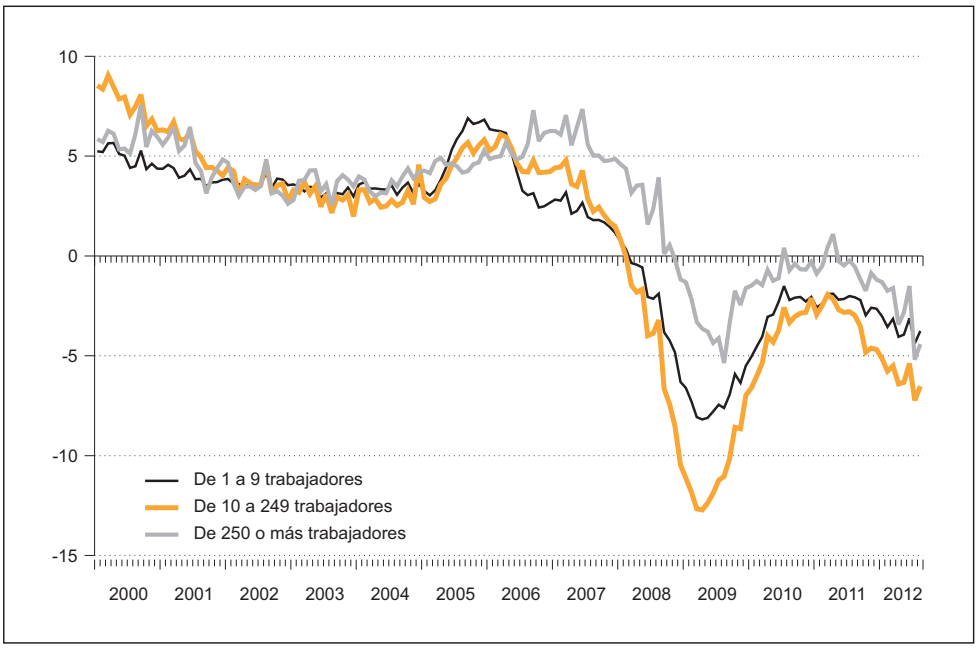
Tabla 11 – Evolución de los ocupados por tamaño de empresa. 1999-2012

	Valores absolutos			Variaciones absolutas			Porcentajes de variación		
	1999	2008	2012	1999/2012	1999/2008	2008/2012	1999/2012	1999/2008	2008/2012
De 1 a 9 trabajadores	**2.254.131**	**3.137.496**	**2.628.130**	**373.999**	**883.365**	**–509.366**	**16,6**	**39,2**	**–16,2**
De 1 a 2 trabajadores	738.380	987.851	891.334	152.954	249.471	–96.517	20,7	33,8	–9,8
De 3 a 5 trabajadores	814.677	1.156.231	962.462	147.785	341.554	–193.769	18,1	41,9	–16,8
De 6 a 9 trabajadores	701.074	993.414	774.334	73.260	292.340	–219.080	10,4	41,7	–22,1
De 10 a 49 trabajadores	**2.402.655**	**3.456.668**	**2.501.839**	**99.184**	**1.054.013**	**–954.829**	**4,1**	**43,9**	**–27,6**
De 10 a 25 trabajadores	1.433.595	2.035.267	1.494.902	61.307	601.672	–540.365	4,3	42,0	–26,6
De 26 a 49 trabajadores	969.060	1.421.401	1.006.937	37.877	452.341	–414.464	3,9	46,7	–29,2
De 50 a 249 trabajadores	**1.753.908**	**2.639.314**	**2.156.309**	**402.401**	**885.406**	**–483.005**	**22,9**	**50,5**	**–18,3**
De 250 o más trabajadores	**3.568.771**	**5.422.581**	**5.155.942**	**1.587.171**	**1.853.810**	**–266.639**	**44,5**	**51,9**	**–4,9**
De 250 a 499 trabajadores	633.426	923.132	821.090	187.664	289.706	–102.042	29,6	45,7	–11,1
De 500 a 999 trabajadores	578.315	781.233	716.385	138.070	202.918	–64.848	23,9	35,1	–8,3
De 1.000 o más trabajadores	2.357.030	3.718.216	3.618.467	1.261.437	1.361.186	–99.749	53,5	57,8	–2,7
Total	**9.979.465**	**14.656.059**	**12.442.220**	**2.462.755**	**4.676.594**	**–2.213.839**	**24,7**	**46,9**	**–15,1**

Nota: Datos de enero de cada año.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Gráfico 9 – Evolución del número de trabajadores por tamaño de empresa. Porcentaje de variación interanual. 1999-2012



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

adicionales a los ya citados. El primero de ellos alude a los obstáculos que frenan el espíritu emprendedor en España. La función del empresario como generador de riqueza y de empleo ha tenido en nuestro país una mala valoración social histórica. El clima de progresivo deterioro del concepto y de la visión de empresa y de empresario que marcó el proceso de cambio político español durante los años setenta y principios de los ochenta no facilitaba precisamente el interés por estos tópicos ni hacía fácil el camino al académico interesado por cuestiones tan "burguesas" y "capitalistas". Este hecho condujo a que las nuevas generaciones estimasen poco atractivo el "oficio" de empresario, sobre el cual persistía un cierto estigma.

En los últimos años se ha invertido esta negativa tendencia de opinión en España. "Afortunadamente, el último decenio del pasado siglo ha presenciado un enderezamiento de este complicado panorama, tanto en el ámbito del pensamiento como en el de la información"[39]. En primer lugar, la cordura política y social empezó a aceptar la necesidad de la iniciativa privada como pieza insoslayable para articular un sistema económico eficaz. Por otro lado, no cabe duda de que la información es el mejor modo de promocionar el papel (esencial) que la empresa debe desempeñar en una

[39] Camisón, C. (2005): "Competitividad de la empresa industrial española", en *Libros de Economía y Empresa*, 1, p. 19.

sociedad abierta y moderna. "El ahínco con que los empresarios españoles se han esforzado en redefinir el concepto de empresa desde los años setenta, revitalizando la función social que pareció perder con el cambio político, tuvo como su mejor aliado una estrategia de proyección social de la contribución empresarial, imposible de sostener si el ambiente de diálogo con los agentes sociales no hubiese ido acompañado de transparencia y comunicación. Como repetidas veces se ha dicho, el apoyo social a una organización está en proporción directa con la cantidad y la calidad de la información que ésta sea capaz de canalizar hacia la sociedad. El control social de la actividad de las empresas españolas las ha revalorizado durante los años noventa, redescubriendo su papel en la creación de riqueza"[40]. El resultado de este cambio social es que, ya desde finales de los años ochenta, un significativo porcentaje de españoles parece dispuesto a abrir sus propios negocios o se les ha cruzado la idea por la cabeza.

Sin embargo, de cara al futuro, la vitalidad de este espíritu emprendedor está en entredicho. El estudio de prospectiva citado[41] constata la opinión mayoritaria del panel de expertos sobre la debilidad de este ánimo emprendedor y de la infraestructura y del entorno que deberían alimentarlo en España (tabla 12). Los problemas que esta investigación ha puesto sobre la mesa no se refieren únicamente a los clásicos trámites administrativos y a la escasez de flujos de capital, sino que también denuncia la falta de eficacia de las redes de transferencia de información y conocimiento a los emprendedores (vía asesoría o formación), junto al peso inhibidor de una cultura que sigue dudando del empresario y de la libre empresa, con poco apego a la asunción de riesgos y a enfrentarse a nuevas ideas, poco innovadora y, por tanto, escasamente competitiva. Las únicas fortalezas que el análisis refleja se refieren a la disponibilidad de estructuras físicas (viveros e incubadoras), a la porosidad hacia las nuevas ideas y a una creciente movilidad social vertical que facilite oportunidades para progresar a todos los ciudadanos con independencia de su origen.

Las diferencias de mentalidad entre Estados Unidos y Europa han desempeñado un rol importante a la hora de crear un margen de confianza y un terreno fértil para que las personas decidan emprender. En Estados Unidos no existe un castigo social por fracasar en un negocio propio, por el contrario, se anima a la gente a que haga cosas nuevas, a que innove, y si se equivoca, aceptarlo con actitud comprensiva y probar algo distinto. En Europa, al coste de la decepción hay que sumar las críticas de una opinión social que aconseja hacerse funcionario y dejarse de tonterías. El emprendedor británico Freddie Laker no tuvo dudas cuando un periodista, tras el tercer fracaso consecutivo del empresario, le preguntó qué pensaba

---

[40] Camisón, C. (2006): "Estrategia y competitividad de la empresa española: un balance del período 1984-2004", en *Claves de la Economía Mundial*, 6, p. 93-94.

[41] Camisón, C. (2012).

Tabla 12 – Entorno e infraestructura para emprender en España: fortalezas y debilidades según la percepción del panel de expertos

	2011			2015	2020
	Media consenso	Percepción mayoritaria	F / D Promedio		
Tiempo necesario para abrir un nuevo negocio	83,3	Debilidad	4,56	4,84	4,81
Tasas e impuestos a la creación de nuevos negocios	82,0	Debilidad	4,24	4,46	4,47
Número y facilidad de trámites para abrir un nuevo negocio	82,0	Debilidad	4,45	4,72	4,83
Orientación del sistema educativo hacia el emprendimiento	75,0	Debilidad	4,87	5,38	5,54
Grado de emprendedurismo en la sociedad y los ciudadanos	68,8	Debilidad	4,89	5,23	5,52
Tasa de éxito en la creación de nuevas empresas	67,7	Debilidad	4,60	4,93	5,14
Arraigo de un sistema de valores que favorezca la competitividad	67,2	Debilidad	4,72	5,24	5,46
Red de business angels y otros fondos de capital semilla	65,6	Debilidad	4,58	5,02	5,18
Disponibilidad de capital riesgo y *venture* capital	65,5	Debilidad	4,75	5,24	5,41
Asunción individual de la responsabilidad ante el futuro	64,1	Debilidad	4,84	5,13	5,31
Movilidad social vertical, es decir, oportunidades para cualquiera de progresar con independencia de su origen	62,9	Fortaleza	3,97	4,35	4,53
Actitud de la sociedad ante el empresario y la libre empresa	60,9	Debilidad	4,77	5,20	5,47
Crecimiento del número de empresas	58,7	Debilidad	4,23	4,58	4,90
Disponibilidad de viveros o incubadoras de empresas	58,3	Fortaleza	4,02	4,21	4,41
Actitud positiva por parte de la sociedad hacia la globalización	54,0	Debilidad	3,93	4,29	4,42
Eficacia de la red de apoyo y asesoría para emprendedores	52,5	Debilidad	3,76	4,19	4,40
Cultura social abierta a las nuevas ideas y desafíos	52,4	Fortaleza	4,70	5,12	5,41

Fuente: Camisón, C. (2012): *La competitividad de la economía española en un mundo globalizado. Prospectiva 2020*. Madrid: Consejo Económico y Social de España.

hacer: "Irme a Norteamérica, naturalmente; allí se permiten hasta siete fracasos". El antagonismo llega al punto de que en Europa a un ex empresario se le considera un fracasado, mientras que en Estados Unidos la quiebra de un negocio propio no comporta que al empresario se le cierren todas las puertas para volver a emprender. Al contrario, muchos representantes empresariales consideran la quiebra como algo positivo, pues concede una oportunidad única para aprender de los errores. William C. Carey, profesor de psicología de la Manchester Business School, comenta: "Es absurdo que una economía basada en la libre empresa y en el riesgo tenga una mentalidad tan estrecha frente al fracaso y mire al emprendedor frustrado con conmiseración. Después de todo, asumir riesgos no significa otra cosa que aceptar la posibilidad del fracaso. Eso es lo que Europa tiene que aprender y Norteamérica da por supuesto" (*Financial Times*, 1990).

8. La situación de la pyme española ante la crisis: posición competitiva y su sostenibilidad internacional

La competitividad de las empresas de un país determina la competitividad del mismo y, finalmente, el dinamismo de la actividad empresarial, el crecimiento y el empleo. En una economía como la española, caracterizada por un importante peso de las pequeñas y medianas empresas, la competitividad de las pymes es determinante para la competitividad global de la economía en su conjunto[42].

La competitividad y el crecimiento internacionales de la pyme española tienen sus primeros factores determinantes en su propia dinámica de adaptación a la evolución del mundo de los negocios. La globalización configura un nuevo marco para la competitividad de las pymes[43]. Estas organizaciones tienen una serie de ventajas y desventajas competitivas para afrontar la competencia nacional e internacional[44], las cuales nacen de una dotación relativa de recursos y capacidades que está condicionada en cierta medida por las fortalezas y debilidades intrínsecas al tamaño.

Los cambios estructurales en la economía moderna han creado algunas condiciones favorables para la pyme, por su naturaleza dinámica, sus modelos de negocio más flexibles y con períodos de maduración más cortos. La pyme puede aprovechar estas ventajas para explotar la mayor dimensión de mercado que proporciona la internacionalización, sobre todo con el nacimiento de nichos de mercado y la demanda de productos especializados en un mundo no tan plano y con significativos pliegues en su estructura comercial. La coexistencia de procesos de globalización con una tendencia a que lo local recupere fuerza inyecta nuevas oportunidades para explotar la especialización. Asimismo, los paradigmas tradicionales ligados a los conceptos de tamaño óptimo y costes hundidos se están difuminando.

Por el contrario, algunas de las ventajas consustanciales a una dimensión pequeña han sido laminadas, o cuanto menos carcomidas, por la incertidumbre y la turbulencia de un mundo cada vez más globalizado. La evolución de fuerzas como la globalización de los mercados y el ascendente cambio tecnológico, así como su mayor vulnerabilidad ante la turbulencia del entorno, sitúan a la pyme en una posición de fuerte exposición al riesgo competitivo y con obstáculos serios para explotar sus fortalezas. Además,

---

[42] Acs, Z. J. *et al.* (1996): *Small Business in the Modern Economy*. Oxford: Blackwell; Acs, Z. J. (ed.) (1999): *Are Small Firms Important?: Their Role and Impact*. Ámsterdam: Kluwer Academic Publishers.

[43] Camisón, C., Lucio, J. de (2010): "La competitividad de las pymes españolas ante el reto de la globalización", en *Economía Industrial*, 375, p. 19-40; Audretsch, D. B. (ed.) (2003): *SMEs in the age of globalization*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

[44] OCDE (2009): *Top barriers and drivers to SME internationalisation*. París: OCDE, Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship.

Tabla 13 – Vectores competitivos: principales fortalezas y debilidades de la pyme española. 2012

	Factores clave del entorno												Efecto	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	+	–
Potencial de crecimiento en el mercado nacional	–1	–1	–1	0	0	–1	0	0	–1	–1	–1	0	**0**	**7**
Capacidad para el crecimiento internacional	0	–1	–1	0	0	0	–1	–1	0	–1	0	0	**0**	**5**
Capacidad de crecimiento financieramente sostenible	–1	–1	–1	0	–1	–1	–1	0	–1	–1	–1	–1	**0**	**10**
Posición en precios frente a los competidores de países emergentes	–1	–1	–1	–1	–1	1	1	–1	0	0	–1	–1	**2**	**8**
Rentabilidad del capital en comparación con la competencia	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	0	–1	0	**0**	**9**
Productividad y eficiencia en costes en relación con la competencia	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	1	–1	**1**	**10**
Tendencia dominante hacia estrategias defensivas	0	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	0	0	–1	**0**	**8**
Tendencia dominante hacia estrategias confusas o híbridas	0	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	0	0	–1	**0**	**8**
Estrategias de precios pasivas o mercado-aceptantes	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	–1	0	–1	–1	0	**0**	**9**
Dominio de estrategias de especialización y de focalización	1	–1	1	1	1	1	–1	–1	–1	1	1	0	**7**	**4**
Economías de escala y experiencia	–1	–1	–1	0	0	0	0	1	–1	1	1	0	**3**	**4**
Flexibilidad productiva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	**10**	**0**
Orientación hacia la cooperación y las alianzas estratégicas	0	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	0	–1	**0**	**9**
Potencial de diferenciación tecnológica basado en la innovación	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	–1	–1	0	**0**	**10**
Habilidad para absorber el conocimiento externo	–1	0	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	–1	0	**0**	**9**
Distancia de la frontera tecnológica del negocio	–1	1	1	–1	–1	–1	–1	–1	0	0	1	0	**3**	**6**
Implantación de tecnologías de la información	0	0	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	–1	–1	0	**0**	**8**
Acumulación de activos comerciales intangibles	–1	–1	–1	–1	0	0	–1	–1	0	–1	–1	0	**0**	**8**
Capacidad de fabricar productos de calidad	0	0	–1	1	–1	–1	–1	–1	1	–1	–1	0	**2**	**7**
Cooperación, compromiso y participación basados en la satisfacción del trabajador	0	0	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	0	–1	0	**0**	**7**
Liderazgo directivo	–1	–1	–1	–1	1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	**1**	**10**
Percepción directiva de la necesidad de desaprender	–1	–1	–1	1	1	–1	–1	–1	0	–1	0	0	**2**	**7**
Desarrollo de las competencias del capital humano y del aprendizaje	–1	0	–1	–1	–1	–1	–1	–1	0	0	0	0	**0**	**7**
Restricciones al crecimiento en la empresa familiar	0	–1	–1	–1	0	0	0	–1	0	0	0	0	**0**	**4**
Posición financiera	–1	–1	–1	0	0	–1	–1	–1	–1	–1	–1	–1	**0**	**10**
Fortalezas (+)	**2**	**2**	**3**	**4**	**4**	**3**	**2**	**2**	**2**	**3**	**4**	**0**	**31**	
Debilidades (–)	**15**	**18**	**22**	**16**	**15**	**18**	**19**	**21**	**9**	**11**	**13**	**7**		**184**

Fuente: Camisón, C. (2012): *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Trabajo inédito pendiente de publicación.

algunas de sus debilidades se han hecho más palmarias bajo el empuje de los mismos vectores de cambio. Como se aprecia en la tabla 13, la pyme española sufre un amplio espectro de debilidades entre las que se incluyen su déficit de capacidades empresariales, su baja productividad, sus deficiencias en la producción, su escaso control de la distribución o sus dificultades de obtención de capital o crédito, de acceso a las nuevas tecnologías, de innovación o de captación de talento.

Gráfico 10 – Evolución de las principales fortalezas y debilidades de la pyme española. 2010-2012



Fuente: Camisón, C. (2012): *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Trabajo inédito pendiente de publicación.

La finalización del ciclo expansivo de la economía española ha acentuado las amenazas a la supervivencia de este segmento del tejido industrial en el que la recesión se está cebando especialmente. El análisis de la dinámica competitiva de la pyme española durante el período 2010-2012 (gráfico 10) constata un retroceso generalizado en prácticamente todos los vectores estratégicos esenciales, con la excepción de la flexibilidad productiva. Es importante resaltar que incluso fortalezas exhibidas poco tiempo atrás por la pyme, como eran la proximidad a la frontera tecnológica del negocio o el potencial de crecimiento en el mercado nacional, han sido laminadas por la crisis durante el último bienio. La capacidad de la pyme española para afrontar la economía globalizada del conocimiento y para superar la negativa coyuntura actual puede estar seriamente cuestionada a la luz de este diagnóstico.

Anexo – Ficha técnica de las bases de datos primarias

ESTUDIO DELPHI dentro del trabajo de Camisón, C. (2012): *La competitividad de la economía española en un mundo globalizado. Prospectiva 2020*. Madrid: Consejo Económico y Social de España	
Número de expertos del panel	204
Trabajo de campo	Marzo-junio 2011
Cuestionario base	501 variables

ESTUDIO DELPHI dentro del trabajo de Camisón (2012): *Estudio Delphi sobre los Factores de Cambio para la Empresa Española en el Umbral del Siglo XXI*. Documento de Trabajo de GRECO (Grupo de Investigación en Estrategia, Competitividad y Gestión del Conocimiento y la Innovación	
Número de expertos del panel	46
Trabajo de campo	Enero-junio 2012
Cuestionario base	784 variables

ESTUDIO EMPÍRICO dentro del trabajo de Camisón, C. (2012): *Estudio sobre la competitividad de la empresa española 1984-2012*. Documento de Trabajo de GRECO	
Tamaño de la muestra	1.034
Trabajo de campo	Febrero-mayo 2012
Margen de error estadístico	± 3,1 (95,5%)
Fecha de referencia de los datos	31 de diciembre de 2011
Tipo de encuesta	Informe electrónico autoadministrado

Parte Cuarta

EDUCACIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL

Capítulo II

EDUCACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL EN ESPAÑA

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. Desigualdad, clases sociales y movilidad social

Desde el comienzo de la crisis es frecuente oír hablar del debilitamiento y reducción de las clases medias y de que, por primera vez en décadas, la expectativa de muchos jóvenes ya no es mejorar la posición socioeconómica de los padres; en no pocos casos de esa amplia clase media arduamente alcanzada el riesgo es retroceder. Se vuelve a hablar también fuera del ámbito académico del aumento de las desigualdades sociales, de las políticas distributivas y de la justicia social.

Durante los últimos cuarenta años, la estructura social española se ha transformado en una sociedad de clases medias, superando un período en el que predominaba la clase industrial obrera llegada a los núcleos urbanos desde las zonas rurales agrarias. La movilidad intergeneracional ha sido claramente ascendente. Al analizar los destinos sociales de los hijos en relación con los de sus padres, se comprueba que un tercio de las clases de los padres han dejado de existir y han dado paso a un tercio de nuevas profesiones y posiciones de clase.

Aunque con una menor movilidad en los extremos superior e inferior de la sociedad, durante las dos últimas décadas –desde los primeros años noventa– España había conseguido que la pauta de movilidad absoluta convergiese y fuera similar a la pauta europea. La reactivación económica de mitad de los años ochenta, el proceso de modernización empresarial y del sistema productivo, la ampliación y consolidación de las políticas y estructuras de un Estado de bienestar de corte socialdemócrata y el ingreso en Europa, entre otras causas, hicieron posible un desarrollo inédito de las oportunidades de ascenso social intergeneracional, muy por encima de la media europea, sobre todo en el caso de los hombres. Este desarrollo y modernización socioeconómica de nuestro país fue en gran medida posible por el importante aumento del nivel educativo de la población española en las últimas décadas. Es este proceso de ascenso social intergeneracional y las bases sobre las que se asentó lo que se ve amenazado por la profunda crisis económica que estamos sufriendo.

Junto a la movilidad intergeneracional, es necesario igualmente analizar la movilidad intrageneracional, que refleja los cambios o continuidad en las posiciones de clase de los mismos individuos a lo largo de un tramo de su trayectoria vital. Se puede enfocar desde una doble perspectiva: sociológica, analizando la movilidad entre clases sociales y estatus, y económica, estudiando la movilidad de ingresos en tramos del ciclo vital. Desde la perspectiva sociológica, los datos más recientes nos permiten constatar el notable

peso de la inmovilidad intrageneracional o de trayectoria en nuestro país: el 51% de los adultos no cambia de clase una vez iniciada su trayectoria laboral, un 35% logra ascender de clase y un 14% desciende. Desde la perspectiva económica o de renta, la burbuja del sector de la construcción en nuestro país introdujo un elemento de distorsión evidente, por cuanto muchos jóvenes sin apenas formación se emplearon en dicho sector, muchas veces con sueldos muy superiores a los de los profesionales con alta formación y obreros cualificados de su edad. El estallido de la burbuja inmobiliaria los ha dejado sin apenas rentas y con pocas posibilidades de recualificación laboral dado su escaso bagaje educativo. Es una generación dualizada, que muestra un cambio de tendencia hacia el empeoramiento del enclasamiento de los más jóvenes, situación agravada por la actual política de austeridad y recortes en plena recesión.

2. Un ascensor social impulsado por la educación ahora en riesgo

Tanto en la movilidad intergeneracional como en la intrageneracional la educación desempeña un papel fundamental. La actual crisis iniciada en la segunda mitad de 2008 pone de actualidad el debate sobre la continuidad de la educación como principal canal abierto de movilidad social. Resultados recientes[1] han puesto de relieve la doble función que desempeña la educación: determina en gran medida la posición social que ocupan las personas y reduce la rigidez entre clases sociales, redistribuyendo las oportunidades. Esta doble función de la educación no supone que actúe de forma aislada, lo que explica que una mayor educación no se corresponda de forma automática con una mayor movilidad ascendente de clase.

El acceso universal a la educación básica no es igual a un acceso equitativo. La clase social de origen condiciona de manera desigual el aprovechamiento de los recursos formativos públicos, el acceso a los recursos formativos privados y la propia capacidad del entorno familiar –sobre todo de los padres– para acompañar y apoyar el proceso educativo de los alumnos; el fracaso y el abandono escolar no afectan por igual a las diferentes clases sociales. La diferenciación educativa de cara a la inserción laboral y el correspondiente enclasamiento social se da en los niveles formativos más altos y en esos la igualdad de oportunidades está cada vez más limitada por el aumento creciente de los costes de los programas de postgrado.

---

[1] Martínez-Celorrio, X. y Marín Saldo, A. (2010): *Educació i mobilitat social a Catalunya*. Barcelona: Fundació Jaume Bofill (2 vols.); Martínez-Celorrio, X. y Marín Saldo, A. (2012): *Crisi, trajectòries socials i educació.* Barcelona: Fundació Jaume Bofill.

Un factor añadido al que no se suele prestar atención en nuestro país en este ámbito de análisis es la concepción y organización de la Formación Profesional, en las que están implicadas tanto las Administraciones Públicas como las empresas. En España, como en otros países mediterráneos, la Formación Profesional Reglada se desarrolla casi en su totalidad en el ámbito académico y sufre una consideración general de vía alternativa que limita drásticamente las posibilidades de ascenso social; las empresas, por su parte, prefieren acudir al mercado para comprar cualificaciones antes que facilitar la adquisición de cualificaciones y la correspondiente promoción técnica y social de sus empleados. El contraste con los sistemas duales de países como Holanda y Alemania es evidente. La posibilidad de que una persona entre como aprendiz en formación y acabe de ingeniero jefe de una empresa nos parece casi ciencia ficción.

Los factores institucionales son, por tanto, determinantes para hacer que funcione el ascensor social en economías globalizadas, turbulentas e inciertas. Las políticas redistributivas que disminuyen la desigualdad familiar de partida y las políticas educativas que amplían o restringen el acceso a las titulaciones más valiosas influyen en la eficacia de la educación como vehículo jerárquico de movilidad social. ¿A qué dilemas y desafíos se enfrenta el sistema educativo ante una sociedad de clases medias y alta precariedad donde las clases profesionales refuerzan su herencia de clase? ¿Cómo romper el círculo cerrado de la desigualdad cultural entre las capas sociales en desventaja y más alejadas de la escuela?

II. RED DE LOS FENÓMENOS

1. Introducción

La crisis económica que estalló en 2008 y su continuo agravamiento hasta 2012 está teniendo en España rápidas y graves consecuencias en forma de desempleo, retracción del consumo, empobrecimiento y recorte de derechos consolidados de ciudadanía. Estamos ante una crisis de una magnitud sin precedentes históricos que está multiplicando el miedo y la inseguridad por la pérdida material de bienestar y la mayor vulnerabilidad de descenso social y de devaluación de estatus. Tanto la posición de clase como el poder de compra, los derechos sociales y la fuente de ingresos que creíamos aseguradas, devienen inseguras y en riesgo de empeorar.

Según el CIS, en marzo de 2012, el 50% de los hogares españoles manifestaba que su situación económica había empeorado en los últimos seis meses, el 44% ni había empeorado ni mejorado y sólo un 6% había elevado su nivel de renta en dicho semestre[2]. Este mismo estudio indica que el 36% de los hogares puede ahorrar y acumular renta, siendo la fracción más indemne a los efectos de la crisis. La mitad de estos hogares solventes están formados por personas con niveles universitarios. En cambio, el grueso del 45% de los hogares españoles llega justo a fin de mes y un 19% pasa serias dificultades de insolvencia o endeudamiento.

El efecto depresivo de una crisis tan prolongada y llena de sobresaltos se traduce en un aumento generalizado del pesimismo y el fatalismo ante las perspectivas de futuro. En un reciente estudio del Pew Research Center[3], el 71% de los ciudadanos españoles reconocen disfrutar de un nivel de bienestar superior al que tuvieron sus padres en la misma edad en la que son encuestados. Éste es un indicador subjetivo pero fidedigno de la remontada en el bienestar relativo entre padres e hijos producida en España durante los últimos treinta años de progreso y modernización. Ha sido vivido y es reconocido como un éxito generacional.

Sin embargo, este impulso de progreso se tiñe de fatalismo cuando se proyecta al futuro, puesto que el 69% de los españoles ve más difícil para sus propios hijos las probabilidades de ascenso social y mejora de estatus. La negativa expectativa respecto al ascenso social de los hijos no afecta por igual a todos los países y economías. Es más moderada entre los encuesta-

---

[2] CIS (2012): *Estudio 2.937. Indicador de confianza del consumidor. Mes de marzo 2012.*

[3] Pew Research Center (2012): *European Unity on the Rocks: Greeks and Germans at Polar Opposites*. Washington: Pew Global Attitudes Project.

dos italianos (63%) o británicos (50%), cae al 39% entre los estadounidenses, al 37% entre los franceses y tan sólo preocupa al 23% de los alemanes[4].

La crisis ha puesto de actualidad y ha dado un mayor relieve al debate sobre cuestiones que parecían olvidadas como la justicia social, las políticas redistributivas, la igualdad de oportunidades y el poder de clase. Son cuestiones y fenómenos que la sociedad española había arrinconado al ámbito académico pero que ahora centran el debate público y las movilizaciones de indignación y protesta. Ante la crisis de la deuda, el estancamiento prolongado y los recortes del Estado de bienestar crece la preocupación por el riesgo de descenso social de las clases medias y por las inciertas oportunidades de futuro entre los jóvenes. Podríamos decir que las cuestiones de movilidad social se han activado por la actual crisis como una temática de sociología pública de interés ciudadano a la que esperamos contribuir con rigor analítico y didáctico.

El objetivo de este capítulo es introducir a los lectores en el análisis de la *movilidad de clase intergeneracional* entre padres e hijos. Se analizará la movilidad y la herencia de clase de los adultos de 25 a 64 años, comparando su destino de clase (D) respecto a su origen (O), expresado como la clase de sus padres cuando, como hijos, tenían 16 años. Para ello, se ha explotado el estudio *Clases sociales y estructura social* del CIS[5], que contiene datos retrospectivos del origen social de los adultos. La movilidad entre clases sociales de origen (O) y destino (D) tiene un fuerte componente estructural y un tiempo lento o geológico que apenas se resiente ante una crisis como la actual, que sí impacta, en cambio, en la movilidad *intrageneracional o de trayectoria* centrada en el ciclo vital.

La muestra analizada la componen 4.285 hombres y mujeres residentes entre 25 y 64 años que son o han sido población activa. En este análisis interesa el destino o posición de clase (D) al que llegan los hijos en relación con sus clases de origen (O), independientemente de su estatus final como parado, funcionario, precario o inmigrante y sin tomar en consideración su mayor o menor nivel de renta.

Un segundo objetivo de este capítulo es capturar la importancia o no que desempeña la educación en España como principal canal de movilidad social, sea ascendente o descendente. En una reciente investigación sobre el modelo de estratificación social de Cataluña se constataba la doble función que desempeña la educación[6]:

— En primer lugar, interviene como determinante de la posición social que ocupan las personas, siendo el principal factor de estratificación,

---

[4] Pew Research Center (2012).

[5] CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

[6] Martínez-Celorrio, X. y Marín Saldo, A. (2010).

movilidad y *enclasamiento*. Los destinos de clase (D) no dependen de los orígenes sociales (O), sino del nivel educativo (E) alcanzado. La influencia del origen social sobre los destinos de clase de los hijos sólo afecta a los bajos niveles educativos, evidenciando el círculo cerrado de reproducción y herencia social por abajo. Sin embargo, el origen social no afecta al *enclasamiento* de los hijos con niveles secundarios y universitarios.

— La segunda función de la educación es su contribución neta a la reducción de la herencia social y la rigidez clasista acumulada en el reciente pasado franquista. La educación ha democratizado las oportunidades de ascenso social y ha contribuido a una mayor fluidez social entre las clases, aunque se mantengan fuertes reductos de rigidez y herencia reproductora, tanto en el extremo superior como inferior de la pirámide social.

Trataremos de evaluar el ambivalente papel de la educación como principal factor o no de estratificación y como factor central o no de la fluidez y movilidad social en España. De este modo, esperamos contribuir a enriquecer el estado del debate empírico en torno al modelo español de movilidad social a través de la educación. Una vez perfilado y explicado, sin entrar en ciertos matices más técnicos, esperamos que pueda fundamentar de manera más objetiva y rigurosa las preguntas y dudas de la ciudadanía sobre el mantenimiento o no de dicho modelo en el medio plazo.

Para facilitar su comprensión, en primer lugar se hará una exposición didáctica de los conceptos, dimensiones y relevancia que caracterizan la movilidad social. A continuación, se presentará el esquema de clases sociales utilizado tanto en orígenes como en destinos, así como las matrices de movilidad. Analizaremos los resultados descriptivos de la movilidad absoluta por género y edades, así como la fluidez social o movilidad relativa por territorios. El capítulo finaliza analizando la movilidad social por la educación y el papel determinante o no que representa en los procesos de movilidad e inmovilidad social.

1.1 Definición, tipos y relevancia del análisis de la movilidad social

La movilidad social es uno de los temas más complejos y relevantes que estudian los sociólogos a fin de evaluar el modelo de justicia social e igualdad de oportunidades de cada país o marco territorial estudiado. Al conocer la movilidad social, conocemos también el grado de reproducción y cierre social en las sociedades estudiadas teniendo en cuenta el grado de desarrollo económico, de división del trabajo, de desigualdad social o de privilegios corporativos que las estructuran.

La movilidad social se define como "movimiento de los individuos y de grupos enteros entre las diferentes posiciones de clase del sistema de

Cuadro 1 – Modelos teóricos de sociedades adscriptivas y móviles

Sociedades adscriptivas: Economías agrarias premodernas con un modelo educativo elitista	**Sociedades móviles:** Modernidad industrial con igualdad de oportunidades educativas
El destino social está predeterminado por ser hombre o mujer y por la posición de nuestros padres. La sociedad no premia nuestra capacidad y todo esfuerzo de superación es inútil. • *Adscripción*: las clases y las desigualdades son cerradas y perpetuas con alta herencia social. • *Nepotismo*: los cargos y sinecuras se reparten por favoritismo clasista. • *Control social*: orden social rígido y contestado con luchas conflictivas de clase. La desigualdad resultante se hace colectiva y estamental.	No importa el género ni el origen socioeconómico para progresar y ascender. Merece la pena esforzarse porque el mercado y la sociedad premian nuestro talento y potencial. • *Fluidez social*: las posiciones y las desigualdades son abiertas con moderada reproducción de clase. • *Eficiencia*: las oportunidades se ganan según el talento y el capital humano. • *Cohesión social*: se legitima el orden social, se neutraliza el conflicto distributivo y la desigualdad resultante queda individualizada.

estratificación social de una sociedad"[7]. Los estudios de movilidad social aportan un mejor conocimiento de las tendencias estructurales de fondo de la sociedad que permite desvelar:

a) El grado de herencia o renovación de la estructura de clases, pudiendo medir el nivel de rigidez clasista o de igualdad fluida de oportunidades que estructura nuestra sociedad como cerrada (adscriptiva) o como abierta (adquisitiva).

b) El predominio de las normas meritocráticas y universalistas (educación, talento y capacidad) en la selección y promoción laboral en detrimento o no de los factores adscriptivos de origen (familia, clase, género y etnia).

c) La contribución a medio plazo de las políticas redistributivas de cohesión social, especialmente de las políticas educativas, a la hora de reducir o mantener la herencia social y las barreras de clase.

d) La contribución de la movilidad y la fluidez social a la cohesión social, borrando o no las fronteras e identidades de clase y extendiendo o no la individualización de la desigualdad.

El cuadro 1 ofrece un esquema didáctico que diferencia las virtudes de una sociedad móvil y los atributos de una sociedad inmóvil o adscriptiva. Tomamos como ejemplo de sociedades adscriptivas a las economías agrarias premodernas y como ejemplo de sociedades móviles a las economías modernas del bienestar industrial. Un tercer ejemplo no recogido en el cuadro es la hibridación de rasgos de uno y otro modelo. De hecho, la realidad empírica es más compleja e híbrida de lo reflejado en el cuadro, pero esta

[7] Marshall, G. (2005): "Absolute Mobility", en *Dictionary of Sociology*. Oxford: Oxford University Press.

dicotomía sirve para introducir a los lectores en la lógica de consecuencias de la movilidad e inmovilidad social.

Si desde la sociología se analiza la movilidad entre clases sociales y estatus, desde la ciencia económica se estudia la movilidad de ingresos y renta entre generaciones o en tramos del ciclo vital intrageneracional[8]. El cruce combinado de la movilidad de renta y la movilidad de clases genera ciertas paradojas, dado que responden a lógicas de estratificación y recompensa relacionadas, pero diferenciadas[9]. Un obrero joven de la construcción puede tener más ingresos que un profesor ayudante de universidad, cuando se ubican en clases sociales antagónicas entre lo manual y lo intelectual.

Desde finales de los años noventa han sido los estudios centrados en la movilidad económica de ingresos los que han reavivado el interés por la desigualdad de oportunidades, especialmente en el área angloamericana[10]. Estas investigaciones han descubierto una menor movilidad de ingresos y una degradación de las oportunidades de ascenso, generando la preocupación política y mediática en torno al refuerzo de la herencia y la rigidez clasista en el caso de Reino Unido[11] y de Estados Unidos[12]. En plena economía global y del conocimiento, en lugar de aumentar la igualdad de oportunidades, el área angloamericana refuerza el modelo adscriptivo de rigidez clasista poniendo en evidencia el poder de clase como fuente de mayor desigualdad y cierre social (los destinos están condicionados por los orígenes).

En tanto que sociedades posindustriales en una economía global y turbulenta hemos dejado en el pasado la época de modernidad industrial fordista. En ese período, datado entre 1945-1975, se institucionalizó el pleno empleo masculino, la expansión educativa y el Estado de bienestar[13], facilitando amplias oportunidades de movilidad ascendente que disolvieron el tradicional conflicto de clases. Karl Marx ya advirtió sobre la importancia de la movilidad o inmovilidad social como ingrediente central en el proceso

---

[8] Bowles, S. y Gintis, H. (2002): "The Inheritance of Economic Status: Education, Class, and Genetics", en *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), p. 3-30.

[9] Goldthorpe, J. H. (2000): *On Sociology. Numbers, Narratives, and the Integration of Research and Theory*. Oxford: Oxford University Press.

[10] Blanden, J., Gregg, P. y Machin, S. (2005): *Intergenerational mobility in Europe and North America*. Londres: London School Of Economics, Centre For Economic Performance; Corak, M. (ed.) (2004): *Generational Income Mobility in North America and Europe*. Cambridge: Cambridge University Press; Solon, G. (2004): "A model of intergenerational mobility variation over time and place", en Corak, M. (ed.): *Generational Income Mobility in North America and Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 38-47.

[11] Machin, S. (2004): *Education Systems and Intergenerational Mobility*. Munich: CESifo/PEPG Conference.

[12] Hertz, T. (2006): *Understanding Mobility in America*. Washington: Center for American Progress.

[13] Beck, U. (1998*)*: *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Barcelona: Paidós (original de 1986).

Cuadro 2 – Tipos de movilidad social

Movilidad intrageneracional o de trayectoria: Cambios y continuidad en las posiciones de clase y estatus de los sujetos a lo largo de un tramo de su trayectoria vital Ejemplo: entre 2003-2012	
Movilidad intergeneracional: Cambios y continuidad en las posiciones de clase entre padres (O-orígenes) e hijos (D-destinos) adultos de hasta 64 años Ejemplo: padre médico (clase II) Hijo/a abogado/a (clase II): HERENCIA DE CLASE Hijo/a administrativo/a (clase III): DESCENSO SOCIAL Hijo/a directivo/a (clase I): ASCENSO SOCIAL	
Movilidad absoluta Recuenta los cambios totales de clase de los hijos en relación con los padres y su herencia o inmovilidad	**Fluidez o movilidad relativa** Computa el orden de probabilidades de ascenso, herencia y descenso social de una clase social respecto de otras
Método: estadística bivariable Unidad: N absolutos (%)	Método: modelos log-multiplicativos Unidad: Odds-ratios (razón de razones)
Ejemplo: el 59% de los hijos de profesionales llegan a ser también profesionales frente a un 14% de los hijos de obreros poco cualificados	Ejemplo: los hijos de profesionales tienen 26 veces más probabilidades que los hijos de obreros poco cualificados de llegar a ser profesionales (razón 26 a 1)
Ascenso, herencia y descenso: Fácil de identificar por los individuos por haberla vivido o constatado en otros	**Fluidez social:** Rasgo estructural, invisible y subyacente a las relaciones de clase y estratificación

de formación de las identidades de clase, diluyendo su activación política si la movilidad es alta o activándola si la movilidad es baja[14]. Por esta razón, predijo la imposibilidad de la revolución obrera en los Estados Unidos, como *tierra de frontera* que ofrecía amplias oportunidades en contraste con la vieja Europa, de matriz feudal y estamental.

En función del foco de análisis temporal que se aplique, surgen dos tipos de movilidad social: la movilidad intrageneracional o de trayectoria y la movilidad intergeneracional (cuadro 2). La intrageneracional o de trayectoria analiza los cambios o continuidad en las posiciones de clase de los mismos individuos a lo largo de un tramo de su trayectoria vital. El mejor instrumento para estudiarla son las encuestas de tipo panel, que hacen un seguimiento longitudinal anual o bianual de los mismos sujetos. El segundo tipo, la movilidad intergeneracional entre padres e hijos adultos, ofrece, con una sola encuesta que incluya las variables de clase de origen y destino, una gran capacidad retrospectiva para analizar el salto generacional acaecido en los últimos 30 o 40 años.

A su vez, la movilidad intergeneracional se puede analizar en términos de flujos absolutos (recuento de cambios o no de clase) y en términos

[14] Marx, K. (1975): *Obras escogidas*. Madrid: Akal (original de 1853), p. 258.

relativos (comparando los cambios entre las mismas clases). La *movilidad social absoluta* cuantifica los cambios totales de clase social de los hijos en relación con los padres y resulta claramente identificable e inmediata para los individuos que la experimentan como *ascenso* o *descenso social*. Si no varían de clase con relación al padre se da *herencia o reproducción de clase*. Buena parte de la movilidad absoluta es inducida por los cambios sectoriales y ocupacionales a lo largo de un ciclo histórico concreto. Por ejemplo, desde los años ochenta, la terciarización en los países avanzados destruye empleos industriales de salario medio, pero crea nuevas oportunidades dualizadas: entre el ascenso a nuevas profesiones expertas de alto salario y el descenso a ocupaciones de servicios mal pagadas. La economía global del conocimiento y de los servicios no ha hecho sino acentuar esta tendencia dualizadora en mercados de trabajo cada vez más transnacionales.

La *movilidad relativa o fluidez social* es independiente de los cambios sectoriales y productivos y mide la facilidad o no de las personas para pasar de unas clases de origen a otras de destino comparándolas entre sí[15]. Si utilizamos una metáfora culinaria, la movilidad absoluta expresaría el aumento del pastel (más oportunidades absolutas), mientras la movilidad relativa manifestaría si las porciones o raciones de reparto de esas mayores oportunidades entre las clases sociales continúan igual o aumentan. Para buena parte de los sociólogos, la movilidad relativa es más importante y trascendental que la movilidad absoluta, puesto que captura mejor la igualdad real de oportunidades que permite la sociedad o marco territorial estudiado.

La movilidad relativa computa el orden de probabilidades de ascenso, herencia y descenso social de una clase social respecto de otra y de todas las clases entre sí. Si prevalece el origen social a los movimientos de clase estaremos ante un modelo de *rigidez* con mucha herencia social. Por contra, si predominan los movimientos ascendentes y descendentes se reduce la herencia gracias a una mayor *fluidez* del modelo. Por ello, la movilidad relativa permite medir el grado empírico de fluidez o rigidez de la estructura social y llegar a saber hasta qué punto los destinos (D) son independientes o no de los orígenes (O). Si la movilidad absoluta es perceptible por los individuos, la movilidad relativa no lo es tanto. Más bien es un rasgo intrínseco y subyacente al patrón de relaciones y cierres entre clases predominante en la sociedad.

La movilidad absoluta aumenta en los ciclos económicos expansivos, atrayendo flujos migratorios, pero no necesariamente se traduce en un aumento paralelo de la movilidad relativa, que puede mantenerse constante e invariable. Así sucede en el caso de los hombres, según la tesis de la *fluidez*

---

[15] Carabaña, J. (1999): *Dos estudios sobre movilidad intergeneracional*. Madrid: Argentaria-Visor, p. 33.

social constante[16], que cumplen la mayor parte de las sociedades europeas sin que sus políticas de bienestar logren una variación destacada de la movilidad relativa masculina. Sin embargo, esta tesis queda más matizada si se incorpora a las mujeres, tal y como demuestra la obra colectiva de Breen[17], con el aumento de la fluidez social total en nueve de las once sociedades estudiadas, siendo Suecia y Holanda las más abiertas y fluidas.

1.2 Esquema EGP de clases sociales

Para estudiar la movilidad social es necesario recurrir a las clases sociales en tanto objeto empírico y de análisis. En las sociedades modernas, las clases sociales son grandes grupos sociales interdependientes, formados por el marco de relaciones económicas, laborales y de poder que las interrelacionan unas con otras. No son una cualidad o un atributo de las personas, sino una posición compartida en la división del trabajo y la riqueza instituida por las sociedades. Tampoco vienen impuestas por nacimiento, sino que son adquiridas, mantenidas o desocupadas en las trayectorias profesionales desde orígenes o puntos de partida desiguales.

La estructura ocupacional derivada de la división del trabajo es, sin duda, la pared maestra de la estratificación de clase, de la fuente de ingresos y del estatus asignado por la sociedad a los sujetos. Las cualificaciones creadas por la división del trabajo constituyen el punto de partida que nos permite jerarquizar las clases sociales si, a su vez, las cruzamos por diversos ejes de desigualdad, poder y subordinación siguiendo una lógica weberiana. La tabla 1 muestra la estratificación de los ocupados españoles según su cualificación, sin diseccionar ni capturar todavía su situación multidimensional de clase. En la tabla, el cruce de las ocupaciones con algunos indicadores de tres ejes de división social ayuda a reubicar los efectivos de las cualificaciones y asignarles su posición de clase.

Se observa que el 18% de las ocupaciones directivas y empresariales tienen ingresos de 1.000 euros o menos y el 11% se consideran subempleados. Estos indicadores camuflan en dichas ocupaciones a la pequeña burguesía que se nutre, a su vez, del resto de ocupaciones de modo transversal. También se puede apreciar la segmentación entre los obreros manuales cualificados y los poco cualificados. Los cualificados presentan mayor nivel de ingresos, mayor nivel de mando y menor vulnerabilidad, camuflando efectivos de la pequeña burguesía y de los cuadros intermedios respecto al resto de asalariados obreros cualificados. Si se cruza cada ocupación por variables de ingresos, autoridad y propiedad y poder social de mercado se

---

[16] Erikson, R. y Goldthorpe, J. H. (1993): *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societie*s. Oxford: Clarendon Press.

[17] Breen, R. (ed.) (2004): *Social Mobility in Europe*. Oxford: Oxford University Press.

Tabla 1 – Estratificación de las ocupaciones por ingresos, poder y riesgos. En porcentaje. 2010

	Ingresos netos		Propiedad y autoridad		Riesgos	
	Hasta 1.000 euros	Más de 2.100 euros	Empresarios o mandos	Asalariados sin mando	Subocupados (1)	Pérdida de empleo (2)
Directivos y empresarios	18	27	89	11	11	1
Profesionales superiores	9	28	36	64	11	2
Técnicos de apoyo	19	11	32	68	20	
Obreros manuales cualificados	20	5	36	64	12	7
Empleados administrativos	37	8	21	79	25	4
Empleados de ventas y servicios	47	2	26	74	24	5
Obreros poco cualificados	68	1	10	90	30	10

(1) Trabajadores que afirman que su formación está por encima de la que requiere su puesto de trabajo. (2) Trabajadores que han perdido su empleo en el primer trimestre de 2012.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2011): *Encuesta de calidad de vida en el trabajo 2010;* y Fedea: *Observatorio laboral de la crisis. Boletín electrónico XV*. Abril 2012.

depura más la imputación de clase. Ésta es la lógica que sigue el esquema weberiano de clases sociales de Erikson, Goldthorpe y Portocarrero (EGP), que será el que seguiremos por ser el más utilizado en el estudio comparado de la movilidad social[18]. Se trata de un esquema relacional entre clases que revela sus relaciones sociales de desigualdad y poder, integrando varios ejes de división para delimitarlas[19]. El esquema EGP permite visualizar:

— La distinción básica entre asalariados y propietarios, diferenciando la pequeña burguesía con asalariados (IVa), los autónomos o trabajadores independientes (IVb) y los grandes propietarios (I) del conjunto de los asalariados.

— La distinción weberiana entre las "situaciones de trabajo" (con menor seguridad, cualificación, autonomía y promoción laboral) y las "situaciones de mercado" (profesionales superiores y expertos con mayor poder social de mercado y mayores ingresos, toma de decisiones y oportunidades de carrera).

---

[18] Erikson, R. y Goldthorpe, J. H. (1993).

[19] Goldthorpe, J. H. (2012): "De vuelta a la clase y el estatus: por qué debe reivindicarse una perspectiva sociológica de la desigualdad social", en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, n. 137, p. 201-216; Requena, M. (2011): "Estratificación y clases sociales", en *Informe España 2011*. Madrid: Fundación Encuentro.

Cuadro 3 – Esquemas de clases sociales EGP-11 y ESeC

Esquema EGP-11		Clasificación Socioeconómica Europea (ESeC)	
I	Directivos, empresarios y altos cargos públicos	1	Grandes empleadores, directivos y profesionales de nivel alto
II	Profesionales superiores	2	Directivos y profesionales de nivel bajo
IIIa	Empleados no manuales de rutina	3	Empleados de cuello blanco de nivel alto
IIIb	Empleados de servicios	7	Trabajadores de los servicios y el comercio de rango inferior
IVa	Pequeña burguesía con empleados	4	Pequeños empleadores y autónomos no agrarios
IVb	Autónomos no agrarios		
IVc	Autónomos agrarios	5	Trabajadores autónomos agrarios
V	Cuadros intermedios y técnicos auxiliares	6	Supervisores y técnicos de rango inferior
VI	Obreros cualificados	8	Trabajadores manuales cualificados
VIIa	Operarios poco cualificados	9	Trabajadores no cualificados
VIIb	Jornaleros agrarios		
		10	Excluidos del mercado de trabajo y parados de larga duración

— La diferenciación sectorial y funcional, diferenciando el sector manual (VI-VIIab) y no manual (I-II-IIIab-V), el sector agrario (IVc-VIIb), la función administrativa de rutina (IIIa) y el sector comercial y de servicios (IIIb).

— La distinción de autoridad y poder en las relaciones de trabajo, interrelacionando a los directivos, a los grandes empresarios y a los cargos públicos (I) junto con los cuadros intermedios (V) frente al resto de asalariados.

El esquema EGP es la base metodológica de la nueva Clasificación Socioeconómica Europea (ESeC)[20]. El cuadro 3 permite establecer las equivalencias entre el esquema EGP y el esquema ESeC. Una singularidad del esquema EGP es que puede desagregarse hasta en once categorías y reagruparse en siete, cinco y hasta cuatro categorías (I-II; IV; III-V y VI-VII). En el estudio de la movilidad intergeneracional se requieren las mismas categorías de clase para los padres (origen) y los hijos (destino). Los datos del *Estudio 2.634* del CIS para padres e hijos nos permiten aplicar el esquema EGP.

1.3 Matrices de movilidad social a partir del esquema EGP

El instrumento fundamental en el análisis de la movilidad social son las matrices de movilidad. Tal y como señala Cachón[21], la matriz de movilidad es una tabla de contingencia que está formada por dos variables categó-

[20] Requena, M. (2011).

[21] Cachón, L. (1989): *¿Movilidad social o trayectorias de clase?* Madrid: CIS.

Tabla 2 – Tabla EGP-8 de movilidad intergeneracional. Valores absolutos. 2006

Origen	Destino								Total	% origen
	I-II	III	IVab	IVc	V	VI	VIIa	VIIb		
I-II	212	81	21		11	10	25	1	361	**8,4**
III	136	117	58		23	44	76	7	461	**10,8**
IVab	157	110	113		24	23	62	3	492	**11,5**
IVc	92	62	127	2	2	95	113	19	512	**11,9**
V	18	21	10		7	17	24	3	100	**2,3**
VI	170	256	173	1	37	251	289	14	1.191	**27,8**
VIIa	103	146	84		15	118	242	14	722	**16,8**
VIIb	38	38	60	4	10	104	134	58	446	**10,4**
Total	926	831	646	7	129	662	965	119	4.285	**100**
% destino	**21,6**	**19,4**	**15,1**	**0,2**	**3,0**	**15,4**	**22,5**	**2,8**	**100**	

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social*.

ricas: la clase de origen (en filas) y la clase de destino (en columnas). Ambas variables tienen igual número de categorías o clases y, por ello, son tablas cuadradas, dado que el número total de casillas será igual al cuadrado del número de categorías o clases. En las matrices de movilidad, la población es cerrada (habiendo tantos individuos en origen como en destino) y el orden de las categorías es la misma en origen y destino.

La tabla 2 presenta la tabla EGP en ocho categorías de clase. La diagonal resaltada identifica las casillas de la *herencia de clase*. Las casillas por debajo de la diagonal computan como *movilidad ascendente* y las casillas por encima de la diagonal, representan la *movilidad descendente*.

Si se hace una lectura en horizontal (filas), recontamos las salidas desde cada origen social (*outflow*). Por ejemplo, de los 361 hijos procedentes de orígenes directivos y profesionales (I-II), el 8,4% del total de orígenes, 212 heredan la misma posición de clase, pero 81 descienden a la clase administrativa (III). Si se hace en vertical (columnas), recontamos las entradas a cada destino de clase (*inflow* o reclutamiento). De los 926 efectivos con destino en la clase I-II (el 21,6% del total), 38 provienen de la clase jornalera agraria (VIIb), 273 de las clases obreras (VI-VIIa) y 212 de la misma clase I-II como herencia de entrada.

La última columna de la derecha de la matriz recoge y suma los marginales de origen (en filas) que indican la procedencia de clase de los sujetos. En conjunto, el 67% de los adultos españoles tiene orígenes obreros y agrarios (VI-VIIab-IVc), el 24,6% proviene de las clases intermedias urbanas (III-IVab-V) y un reducido 8,4% procede de la clase directiva y profesional (I-II). Es importante remarcar que la estructura de orígenes es una amalgama que no se corresponde con la estructura de clases de un momento

Cuadro 4 – Matriz de movilidad social EGP-7

Origen	Destino						
	I-II	**IV**	**V**	**III**	**VI**	**VIIa**	**VIIb**
I-II	**H**	*HOR*	D1	D2	**D3**	**D3**	**D3**
IV	A1	**H**	*HOR*	*HOR*	D1	D2	D2
V	A1	A1	**H**	D1	D1	D2	D2
III	A2	A1	A1	**H**	D1	D1	D2
VI	**A3**	A1	A1	A1	**H**	D1	D1
VIIa	**A3**	A2	A2	A1	A1	**H**	*HOR*
VIIb	**A3**	A2	A2	A2	*HOR*	*HOR*	**H**

Nota: H: Herencia; HOR: Horizontal; A1: Ascenso corto; A2: Ascenso extenso; A3: Ascenso máximo; D1: Descenso corto; D2: Descenso extenso; D3: Descenso máximo

histórico concreto. Entre otras alteraciones, recuenta orígenes y padres no residentes, debido a los flujos migratorios, o exime a hijos adultos fallecidos y no encuestables.

La que sí se corresponde con la actual estructura social adulta es la estructura de destinos, cuyo total aparece en la última fila de la matriz. La diferencia entre los marginales de origen y de destino nos proporciona la *disimilitud* o cambio intergeneracional por el aumento o reducción del peso de cada clase social en origen y destino. Mientras contamos con un 8,4% de clase directiva y profesional (I-II) en orígenes, los destinos logrados de esa misma clase representaban el 21,6% del total en 2006. La disimilitud es de 13,2 puntos porcentuales de aumento en destino, evidenciando que la restringida élite profesional y privilegiada de antaño ahora es un amplio colectivo de profesionales expertos.

Las matrices jerarquizan las clases como escalones superiores e inferiores de una escalera. A lo largo de este capítulo, los datos presentados en la tabla 2 serán analizados siguiendo dos matrices de movilidad: la matriz EGP-7 y la matriz CASMIN[22]. El cuadro 4 presenta la primera matriz (EGP-7), que nos permitirá detallar el recorrido corto, extenso o máximo de los posibles desplazamientos. En esta matriz se han señalado las casillas que corresponden a la *movilidad horizontal* que no implican salto jerárquico, ya que los cambios de posición no suponen cambios de condición social, sino desplazamientos transversales: es el supuesto de los hijos de la clase superior I-II que se reconvierten en pequeños propietarios (IV) o de los hijos de la pequeña burguesía (IV) que se mantienen en la condición de clases

[22] Este esquema de clases sociales fue adoptado en los años ochenta por el proyecto CASMIN (*Comparative Study of Social Mobility in Industrial Nations*), financiado por la Fundación Volkswagen, cuyos resultados trasnacionales fueron presentados en *The constant flux* (1993) de Eriksson y Goldthorpe. Es un esquema cuya genealogía se remonta a los años setenta, con el *Oxford Social Mobility Study of England and Wales,* dirigido por Goldthorpe.

Cuadro 5 – Matriz de movilidad social CASMIN

Origen	Destino						
	I-II	**III**	**IVab**	**V-VI**	**IVc**	**VIIa**	**VIIb**
I-II	**H**	D	D	D	D	D	D
III	A	**H**	*HOR*	*HOR*	*HOR*	D	D
IVab	A	*HOR*	**H**	*HOR*	*HOR*	D	D
V-VI	A	*HOR*	*HOR*	**H**	*HOR*	D	D
IVc	A	A	A	A	**H**	*HOR*	*HOR*
VIIa	A	A	A	A	A	**H**	*HOR*
VIIb	A	A	A	A	A	*HOR*	**H**

intermedias (V-III). La movilidad horizontal representaría los rellanos de la escalera jerárquica de la movilidad que dan acceso a puertas laterales o vecinas con desplazamientos no verticales[23].

La matriz EGP-7 responde a una lógica posindustrial que jerarquiza las clases intermedias (IV-V-III) de un modo distinto a como lo hace la segunda matriz de movilidad que utilizaremos. El cuadro 5 presenta la matriz CASMIN, que diferencia la pequeña propiedad agraria (IVc), unifica a cuadros técnicos y obreros cualificados (V-VI) y establece una mayor probabilidad de movilidad horizontal respecto a la matriz EGP-7. La matriz CASMIN ha sido criticada por representar un pasado de sociedad industrial masculina más apropiado para analizar la movilidad social en los años setenta. Sin embargo, permite establecer comparaciones internacionales porque es muy utilizada todavía por los sociólogos europeos.

2. Desigualdad, estratificación y movilidad social en España

2.1 Cambios y estabilidad de la desigualdad de clases

Antes de presentar los resultados, conviene clarificar el dilema entre desigualdad y movilidad para evitar malas interpretaciones. Cuanta más desigualdad social de partida, ¿obtendremos más o menos movilidad social? La respuesta teórica al interrogante planteado se bifurca en dos perspectivas de explicación antagónicas, pero muy centradas en el nivel micro. El nivel micro resulta relevante, dado que los individuos somos anónimos en

[23] El desplazamiento sectorial de los hijos de obreros poco cualificados (VIIa) como jornaleros agrarios (VIIb) se considera movilidad horizontal. Los hijos de la clase VIIb reconvertidos a miembros de las clases obreras urbanas (VI-VIIa) tampoco implican un salto jerárquico de condición de clase, sino un cambio sectorial horizontal del campo a la ciudad. En cambio, el paso de VIIa a VI sería ascendente de corto recorrido.

términos de desigualdad, pero no en términos de movilidad social. Somos anónimos bajo grandes conglomerados estadísticos de clases sociales, pero los movimientos entre clases muestran a los individuos concretos que cambian sus orígenes sociales y acaban reclutados en otras clases distintas[24]. Los dos enfoques de nivel micro que vamos a presentar de modo breve para responder al dilema entre desigualdad y movilidad son el enfoque centrado en los incentivos y el enfoque centrado en los recursos.

La perspectiva centrada en los incentivos sostiene que una mayor desigualdad aumenta la recompensa y la motivación para competir por el ascenso social, y así crece la presión y la lucha competitiva por la movilidad entre todos los sujetos. Una sociedad con una estructura más bien igualitaria no incentiva la movilidad y establece una relación negativa entre ambos procesos. En cambio, con una fuerte desigualdad, aumenta la ambición para ascender desde abajo y, a la vez, se estimulan estrategias defensivas de quienes ocupan posiciones más altas para mantenerlas.

La desigualdad como incentivo motivador de la lucha posicional y de la ambición por el ascenso social es defendida por las teorías funcionalistas desde Davis y Moore[25] y por las corrientes neoliberales desde Milton Friedman[26]. Bajo esta perspectiva, la motivación para competir por la movilidad es proporcional al nivel de desigualdad social. Según esta perspectiva, en países con fuerte desigualdad como Reino Unido o Italia cabría esperar una mayor movilidad social que en países más igualitarios, como los países escandinavos, por ejemplo.

En cambio, la perspectiva centrada en los recursos defiende que la movilidad depende de forma directa de los recursos de partida y no de los incentivos. Sostiene que un aumento o constancia de la desigualdad reduce la presión y la lucha competitiva por la movilidad, dado que garantiza el predominio de los que poseen más recursos, influencias y poder. Una sociedad caracterizada por una fuerte desigualdad social refuerza las barreras, distinciones y jerarquías que deben superarse y no facilita la competición meritocrática y equitativa por el ascenso social. Cuanto más aumente la desigualdad, más ventaja acumulan los que tienen orígenes sociales más

---

[24] Behrman, J. (1999): "Social Mobility: Concepts and Measurements", en Birdsall, N. y Gram., C. (eds.): *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*. Washington: Brookings Institution.

[25] Davis, K. y Moore, W. E. (1972): "Algunos principios de estratificación", en Bendix, R. y Lipset, S. M.: *Clase, status y poder*, vol. I. Madrid: Euroamérica (original de 1945).

[26] La desigualdad que estimula la movilidad es preferible, entre los autores liberales, a la desigualdad que provoca reproducción y cierre social. Para Milton Friedman, "un determinado grado de desigualdad económica bajo condiciones de alta movilidad y cambio es menos razón de preocupación que el mismo grado de desigualdad en un sistema rígido, donde la posición de familias particulares en la distribución de los ingresos no varía significativamente a lo largo del tiempo" (Friedman, M. (1966): *Capitalismo y Libertad*. Madrid: Rialp, p. 171).

Cuadro 6 – Desigualdad social y movilidad de renta entre padres e hijos comparada

	Baja movilidad de renta (menor de 60%)	Media movilidad de renta (entre 60% y 75%)	Alta movilidad de renta (más de 75%)
Alta desigualdad (Gini entre 30 y 35)	Estados Unidos Reino Unido Italia	España	Canadá Australia
Media desigualdad (Gini entre 25 y 30)	Francia	Alemania	Finlandia Noruega
Baja desigualdad (Gini menor de 25)	–	Suecia	Dinamarca

Nota: Los datos corresponden a los años 2003-2005 según los países. Una baja movilidad de renta supone que menos del 60% de los hijos es móvil (asciende o desciende) en quintil de ingresos respecto a sus padres. La alta movilidad de renta se cifra en más del 75%.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de OCDE (2011): *Divided we stand: Why inequality keeps rising*.

acomodados y más distancias se abren entre los desiguales puntos de partida de la pirámide social[27].

El capital económico y cultural, las redes de influencias y capital social o los títulos académicos son recursos clave, pero del todo asimétricos, entre las diferentes familias y clases sociales. Según este enfoque, en los países más igualitarios, como los escandinavos, se espera una movilidad social más alta y mejor distribuida que en los países menos igualitarios.

El cuadro 6 proporciona un breve contraste empírico de ambas perspectivas. Al comparar la movilidad intergeneracional de ingresos con el índice de Gini de desigualdad, se observa que la perspectiva centrada en los incentivos encaja en los casos de Canadá y Australia, donde se combinan alta desigualdad social y alta movilidad de renta, con más de un 75% de sujetos que ascienden o descienden de renta sobre sus padres. Sin embargo, el enfoque liberal de los incentivos no ajusta en los casos de Estados Unidos, Reino Unido o Italia, cuya alta desigualdad produce baja movilidad de renta. En estos tres casos encaja mejor el enfoque clasista de los recursos, también aplicable para los países escandinavos, especialmente Dinamarca, donde se parte de una baja desigualdad y se logra una alta movilidad de renta entre padres e hijos.

El caso de España muestra una media movilidad de renta lograda desde una alta desigualdad, un indicio de la prevalencia de los recursos clasistas de partida, siendo superior a la de Alemania y más aún a la de Suecia. En el caso de Francia, los recursos clasistas de partida también parecen tener una notable influencia en la restricción, más incluso que en el caso español, de la movilidad de renta. Por tanto, el cuadro ofrece indicios que refrendan tanto el enfoque liberal de los incentivos como el enfoque de los recursos.

---

[27] Esping-Andersen, G. (2005): "Social Inheritance and Equal Opportunity Policies", en Delorenzi, R. y Robinson, P. (eds.): *Maintaining Momentum: Promoting Social Mobility and Life Chances from Early Years to Adulthood*. Londres: IPPR; Goldthorpe, J. H. (2000).

En general, desde la ciencia económica, la alta desigualdad social se asocia con una baja movilidad intergeneracional de ingresos[28]. En cambio, desde la perspectiva sociológica de la movilidad de clases, no se encuentra evidencia suficiente para defender que el crecimiento económico o la desigualdad social estén correlacionados con la movilidad social. De hecho, altos niveles de crecimiento económico y de desigualdad social coexisten con niveles altos y bajos de movilidad social absoluta[29]. Hay que recordar que al hablar de movilidad nos referimos tanto a la movilidad vertical ascendente como a la descendente, en contra del imaginario popular que tiende a asociar la movilidad sólo con el ascenso social, por ser su parte positiva o deseable.

Vamos a presentar los resultados de nuestro análisis de movilidad entre clases de origen (O) y de destino (D) comprobando su disimilitud, es decir, las diferencias de peso de las clases de los padres y las de sus hijos nacidos entre 1942 y 1981. El período de análisis cubre 39 años para la población entre 25 y 64 años en 2006. El gráfico 1 presenta la disimilitud entre las clases que han tenido un aumento absoluto en puntos porcentuales y las que han disminuido.

Durante los últimos cuarenta años, la estructura social española se ha transformado en una sociedad de clases medias, dejando atrás la hegemonía de su base industrial obrera de reciente pasado agrario[30]. En 2006, el 65,5% de los ocupados pertenecía al sector servicios, el 16,9% a la industria, el 12,6% a la construcción y un 5,1% al sector agrario[31]. Si se analizan estos destinos sociales en relación con los de sus padres, la *disimilitud intergeneracional* asciende al 31,9%. Es decir, un tercio de las clases de los padres han dejado de existir y han dado paso a un tercio de nuevas profesiones y posiciones de clase.

La disimilitud entre orígenes y destinos refleja el aumento de la profesionalización y cualificación de la estructura de clases durante los últimos cuarenta años. El tercio de las nuevas posiciones ocupadas por los hijos se desglosa en el crecimiento en puntos porcentuales de la clase profesional experta (13,1), las clases intermedias (9,4), la pequeña burguesía urbana (3,7) y la clase obrera poco cualificada (5,7). Complementariamente, un tercio de las clases ocupadas por los padres ha dejado de existir y se reparte entre la clase obrera cualificada (–12,5), los agricultores (–12) y los jornaleros agrarios (–7,4).

---

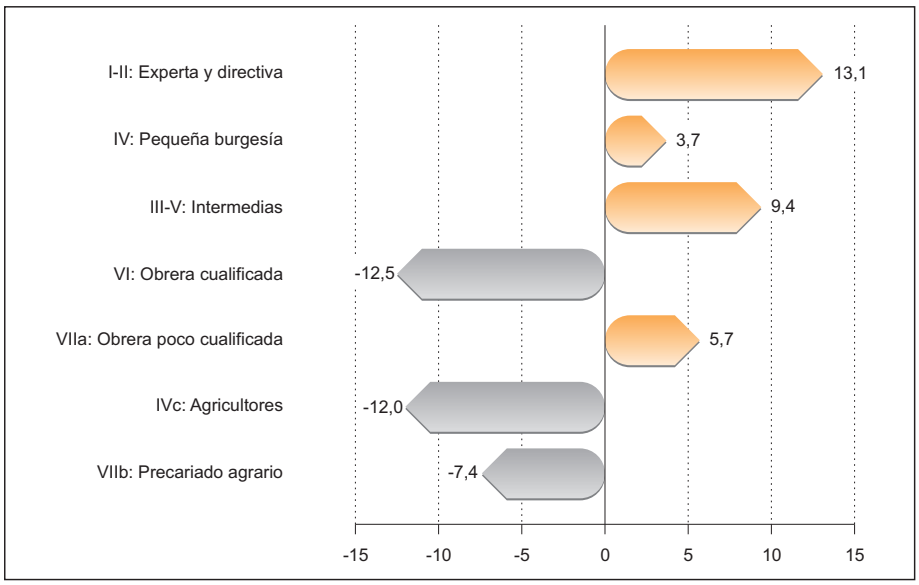
[28] Solon, G. (2004); Corak, M. (2004); D'Addio, A. C. (2007): "Intergenerational Transmission of Disadvantage: Mobility or Immobility Across Generations?", *en OECD Social Employment and Migration Working Papers*, 52.

[29] Breen, R. (2004), p. 396.

[30] González, J. J. y Requena, M. (2008): *Tres décadas de cambio social en España*. Madrid: Alianza Editorial.

[31] Requena, M. (2011).

Gráfico 1 – Diferencias en la estructura de clases entre padres e hijos. En puntos porcentuales. 2006



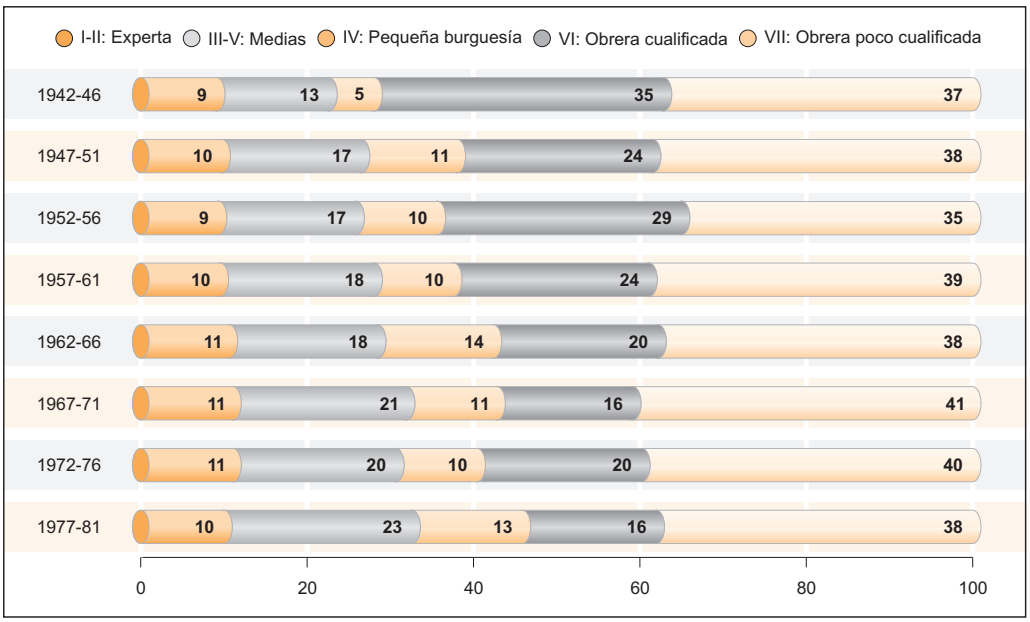
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

Un tercio de disimilitud intergeneracional entre orígenes y destinos es indicador de una significativa renovación de la estructura de clases, que amplía oportunidades en la zona intermedia y alta universitaria y destruye posiciones campesinas y obreras industriales. No obstante, existe otro indicador para medir el grado de estabilidad o cambio de la estructura de clases a lo largo del tiempo. Se trata de la *estructura de oportunidades de entrada* al mercado de trabajo cuando preguntamos por la primera ocupación en su vida a los encuestados.

Si la disimilitud entre padres e hijos es alta, la estructura de puertos de entrada es más bien muy estable y constante en los dos extremos superior e inferior. Tal y como muestra el gráfico 2, las ocho cohortes de edad de los nacidos entre 1942-1981 reproducen una elevada y constante tasa de entrada en posiciones obreras poco cualificadas (entre el 35% y el 41%) y una misma tasa de primera inserción en posiciones profesionales expertas (alrededor del 9%-11%). Independientemente de los cambios productivos, políticos e institucionales, la estructura de entrada y primera inserción de los últimos cuarenta años se ha mantenido muy estable en los extremos y sólo ha variado por la desaparición de destinos obreros industriales cualificados, ocupando su lugar posiciones intermedias.

Si agregamos la *estructura de oportunidades de entrada* de todos los encuestados, el 60% empezaron a trabajar en posiciones obreras (38% en poco cualificadas y 22% en cualificadas), el 30% en posiciones intermedias (19% en ocupaciones medias y 11% en la pequeña burguesía) y sólo el 10% como profesionales superiores.

Gráfico 2 – Evolución de la primera inserción de clase por cohortes de edad. En porcentaje. 2006



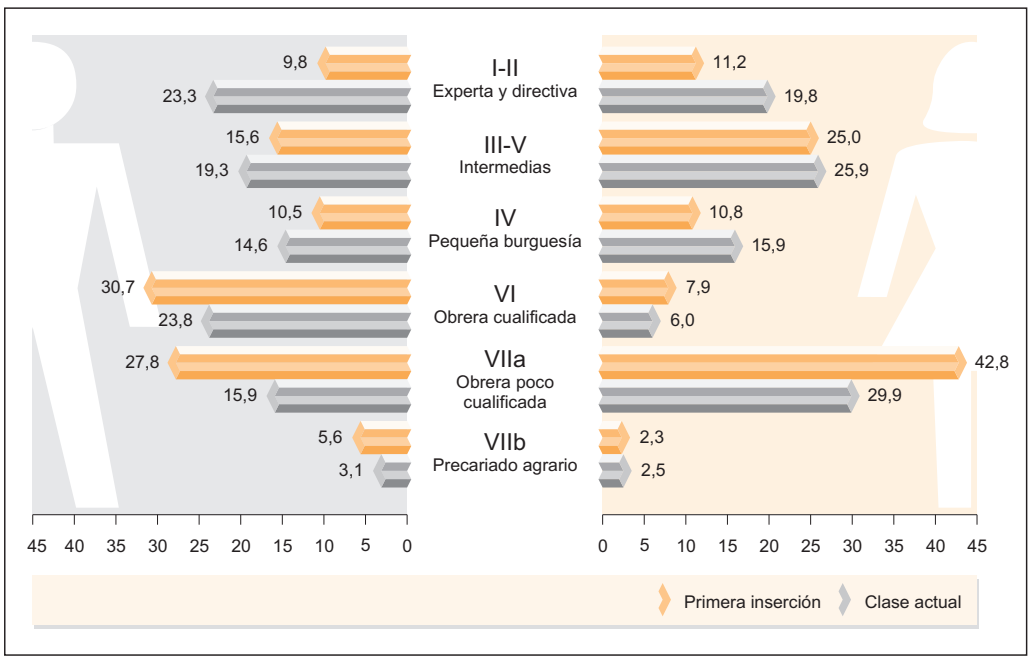
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

La estructura de entrada está muy sesgada por la segregación ocupacional de género, tal y como muestra el gráfico 3. El 43% de las mujeres se ha iniciado laboralmente en puestos poco cualificados, frente al 28% de los hombres. Sin embargo, los hombres superan a las mujeres si se agregan todas las posiciones obreras, con un 64%, frente al 53% de primera inserción femenina obrera.

Hombres y mujeres han tenido la misma oportunidad de iniciarse como autónomos o pequeños propietarios (11%), pero son las mujeres las que han logrado un mayor *enclasamiento* inicial en las clases medias y profesionales (36%), frente a los hombres (25%). Esto se contrarresta en la movilidad intrageneracional masculina, puesto que el 43% de los hombres llegan en 2006 a destinos de clase media y profesional, casi igualando a las mujeres (46%).

Los datos del CIS que estamos manejando permiten calcular la movilidad intrageneracional o de trayectoria de los encuestados desde la primera inserción laboral de su vida hasta el destino de clase logrado en 2006. Así, el 51% de los adultos no cambia de clase una vez iniciada su trayectoria laboral. La otra mitad se reparte entre un 35% que logra ascender de clase y un 14% que desciende. El peso de la inmovilidad intrageneracional o de trayectoria es bastante importante y pone de relieve la trascendencia de la educación a la hora de estructurar las desigualdades iniciales de entrada al mercado de trabajo y su contribución a la movilidad o no de trayectoria posterior. En cambio, la inmovilidad intergeneracional entre padres e hijos es

Gráfico 3 – Primera inserción de clase y clase actual por sexo. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

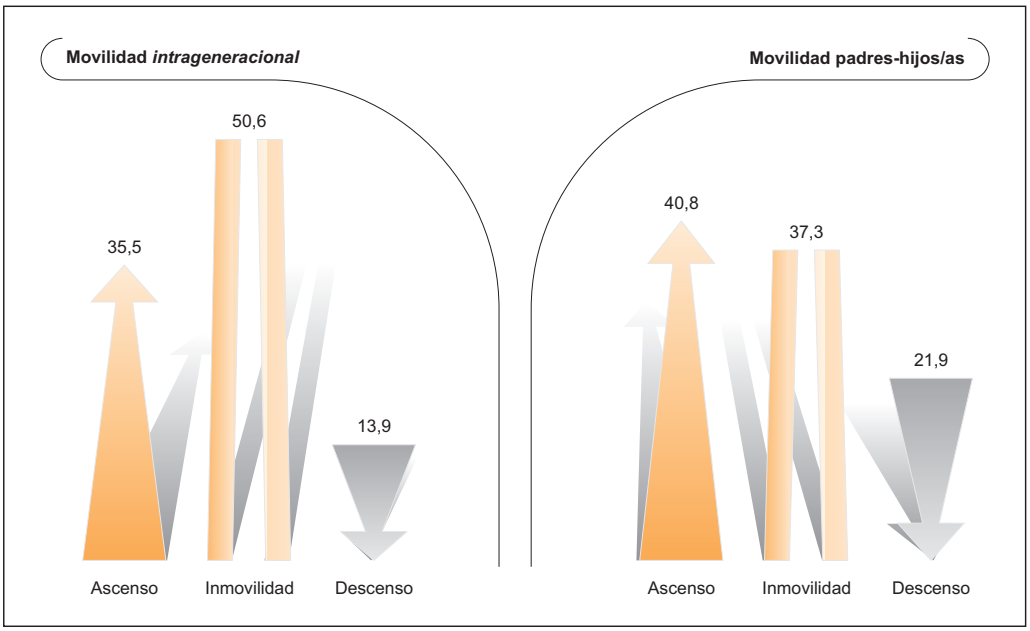
más moderada: el 37% ha experimentado la herencia de clase, reproduciendo la misma que la de su padre, o se ha desplazado en movilidad horizontal en posiciones de clase similares.

El gráfico 4 compara ambos tipos de movilidad, que miden tiempos distintos y se han calculado a partir de la matriz EGP-7. El mayor cambio y movilidad se manifiesta en la transición entre padres e hijos, siendo móviles casi el 63% de los adultos españoles: el 40,8% conoce el ascenso intergeneracional y el 21,9% ha vivido la movilidad descendente.

Los resultados de la movilidad absoluta varían en función de la matriz utilizada para calcularla, tal y como refleja el gráfico 5. Siguiendo la matriz EGP-7, el ascenso de clase entre padres e hijos es del 40,8%, porcentaje que se reduce al 36,9% en la matriz CASMIN, dado que ésta deja menos opciones a los cambios verticales en favor de la movilidad horizontal. En la matriz EGP-7, los cambios horizontales representan un 11% entre los adultos españoles, mientras en la matriz CASMIN se elevan hasta casi el 24%, dado que considera horizontales a las clases III-IVab-V-VI[32].

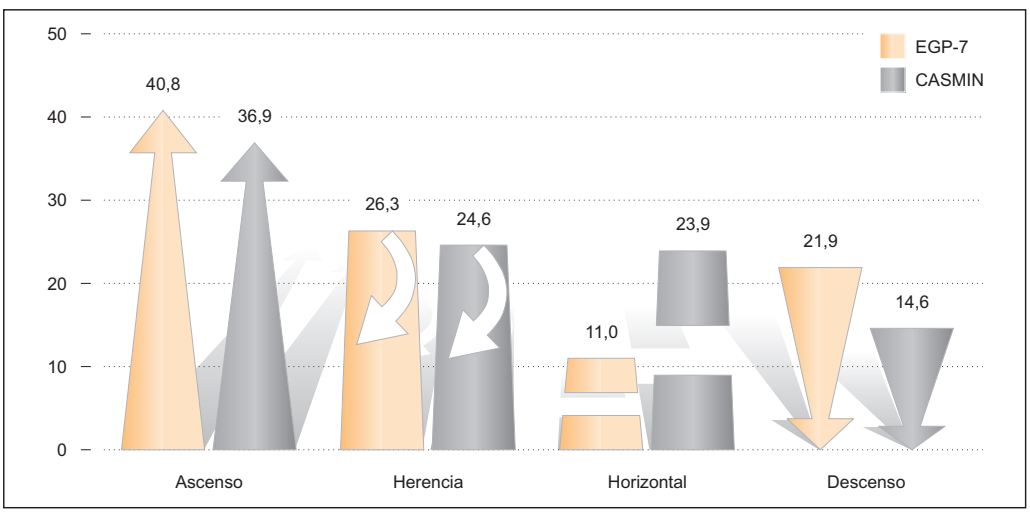
[32] Como se ha indicado, la matriz EGP-7 refleja mejor que la matriz CASMIN las pautas de la sociedad posindustrial, limitando la movilidad horizontal a fin de capturar con más nitidez los movimientos de descenso. La matriz CASMIN cuenta con 13 casillas de movilidad horizontal y 12 casillas de descenso. La matriz EGP-7 establece 6 casillas de movilidad horizontal y 17 casillas de descenso.

Gráfico 4 – Movilidad absoluta intrageneracional e intergeneracional según la matriz EGP-7. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

Gráfico 5 – Movilidad social según las matrices EGP-7 y CASMIN. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

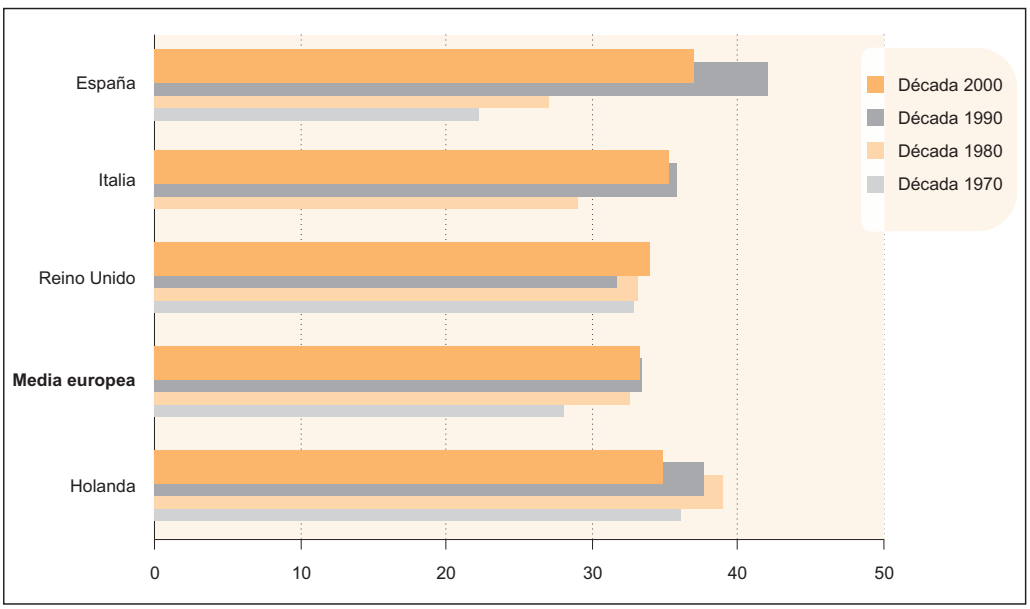
El descenso social que recuenta la matriz EGP-7 es más alto (21,9%) que el de la matriz CASMIN (14,6%). En cambio, existe mayor similitud en la herencia de clase entre ambas matrices, con una ligera variación dada la diferente combinación de categorías utilizadas. Según la matriz EGP-7, el 26,3% de los españoles heredan la misma clase que sus padres, mientras que

la herencia en la matriz CASMIN se atenúa y se sitúa en el 24,6% del total de los encuestados.

Como ya se ha señalado, la matriz CASMIN permite establecer comparaciones internacionales por ser la matriz más utilizada en este campo de estudio. El gráfico 6 plasma la divergente y tardía pauta de ascenso social intergeneracional que ha experimentado España en relación con el resto de los países europeos, al menos en sus inicios. No se pueden establecer comparaciones diacrónicas, porque no se dispone de estudios anteriores que usaran la matriz CASMIN con datos de la década de los años setenta y ochenta en España.

Aun con las debidas cautelas, el gráfico 6 pone en evidencia el inicial retraso español, con un ascenso de clase de sólo el 22% en los años setenta

Gráfico 6 – Evolución de la movilidad ascendente según la matriz CASMIN en algunos países de la UE. En porcentaje. 1970-2000



Nota: Los datos para las décadas 1970, 1980 y 1990 incluyen sólo a hombres y para la década del 2000 a hombres y mujeres. Para España hemos homogeneizado la matriz de Aranda Aznar (1976) para la década de los años setenta y la matriz de FOESSA (1981) para los años ochenta.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social*; Echevarría Zabalza, J. (1999): *La movilidad social en España*. Madrid: Istmo; Aranda Aznar, J. (1976): "La movilidad social de la población española", en *Revista Estadística Española*, 70-71; FOESSA (1981): *Informe FOESSA. Informe sociológico sobre el cambio político en España. 1975-1981*. Madrid: Euramérica; Breen, R. (2004): *Social mobility in Europe*. Oxford. Oxford University Press; Ringdal, K. (2004): "Social mobility in Norway 1973-1995", en R. Breen (ed.): *Social Mobility in Europe*, Oxford, Oxford University Press, p. 251-267; Vallet, L.A. (2005): *Change in Intergenerational Class Mobility in France from the 1970s to the 1990s and its Explanation: An Analysis Following the CASMIN Approach*. Cahiers du Lasmas 01-2. Caen, LASMAS - Institut du Longitudinal / CNRS; Schizzerotto, A. y Marzadro, S. (2008): "Social Mobility in Italy since the Beginning of the Twentieth Century", en *Rivista di Politica Economica*, 98 (5), p. 5-40; Ganzeboom, H.B.G. y Luijkx, R. (2004): "More recent trends in intergenerational occupational class reproduction in the Netherlands 1970-2004: Evidence from anexpanded database", en *The Netherlands Journal of Social Sciences*, 40 (2), p.114-142; y Heath, A. y Payne, C. (2000): *Twentieth Century Trends in Social Mobility in Britain*. CREST Working Paper, 70. Oxford: National Centre for Social Research.

del pasado siglo, por debajo del 28% de ascenso de la media de diez países europeos[33]. En esa década, Holanda y Suecia encabezaban la tasa de ascenso social masculino con un 36%, Reino Unido registraba un 33% y Alemania un 32%, mientras Francia llegaba al 26%. La tardía y difusa industrialización en los años sesenta, el abundante peso agrario de la economía española y el peculiar paternalismo social franquista ajeno a la igualdad de oportunidades supusieron una inercia de retraso y restricción del ascenso social en la década de los años setenta y en la de los ochenta.

Mientras la mayor parte de los países europeos se consolidaba en los años setenta como sociedades del bienestar de clases medias afluyentes e instruidas en sólidos sistemas educativos públicos, las nuevas clases medias en España apenas representaban el 16% del total, formadas por directivos, profesionales y empleados de cuello blanco[34]. En aquellos años, el 65% de nuestros encuestados había logrado un nivel máximo de estudios correspondiente a la educación básica. El retraso inicial es obvio.

El gran salto histórico en las oportunidades de ascenso social masculino no se produce en España hasta los inicios de la década de los años noventa[35]. La reactivación económica de mitad de los años ochenta, el programa modernizador de la socialdemocracia gobernante y el ingreso en Europa, entre otras causas, posibilitaron un desarrollo inédito de las oportunidades de ascenso social intergeneracional (42%), muy por encima de la media europea masculina del 33%[36].

Los datos comparados del gráfico 6 para la década del 2000 incluyen a hombres y mujeres. Se aprecia una convergencia similar entre países, que cifra el ascenso en torno al 35%. Con los datos del estudio del CIS, el ascenso en España es del 36,9%, un poco por encima de la media europea. Por lo tanto, la estructura social española ha recuperado su inicial retraso tardío con respecto al entorno europeo y el ascenso social en los primeros años del siglo XXI se situaba algo por encima, beneficiándose de la inercia impulsora acumulada y de la bonanza económica hasta 2006. Siempre en términos intergeneracionales entre orígenes y destinos.

Para contrastar la movilidad social de hombres y mujeres, volvemos a utilizar la matriz EGP-7 (gráfico 7). Debido a la desigual distribución y segregación ocupacional por género, las mujeres salen perjudicadas con un menor ascenso de clase que los hombres y, sobre todo, con una mayor tasa de descenso social (25%), aunque son los hombres los que destacan con una

---

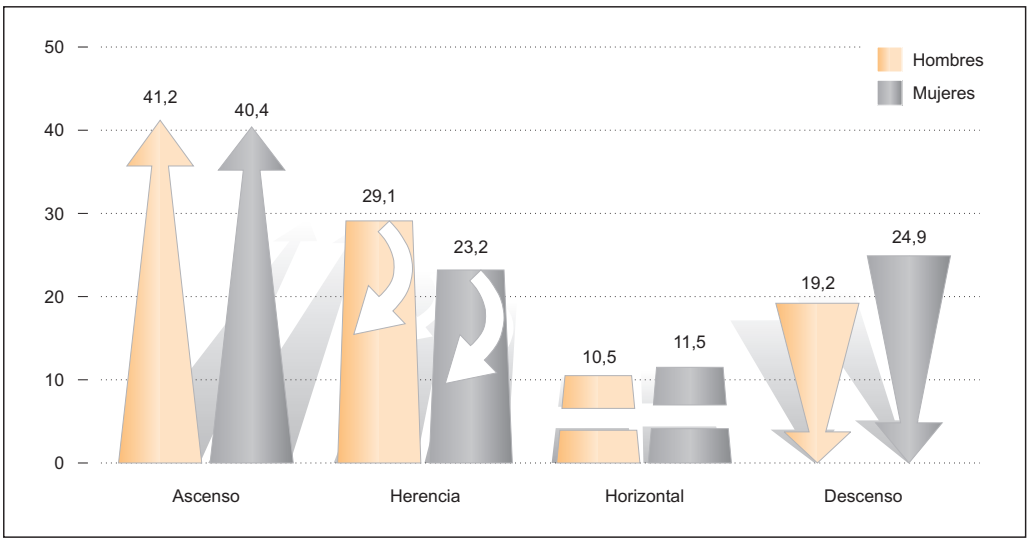
[33] Breen, R. (2004).

[34] Los orígenes de clase I-II-III que corresponden a las *nuevas clases medias* en nuestras cohortes 3 y 4 nos proporcionan este dato (véase tabla 7).

[35] Tal y como registra Echevarría con datos CASMIN de la encuesta ECBC de 1992. Véase Echevarría Zabalza, J. (1999): *La movilidad social en España*. Madrid: Istmo.

[36] Breen, R. (2004).

Gráfico 7 – Movilidad social según la matriz EGP-7 por sexo. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

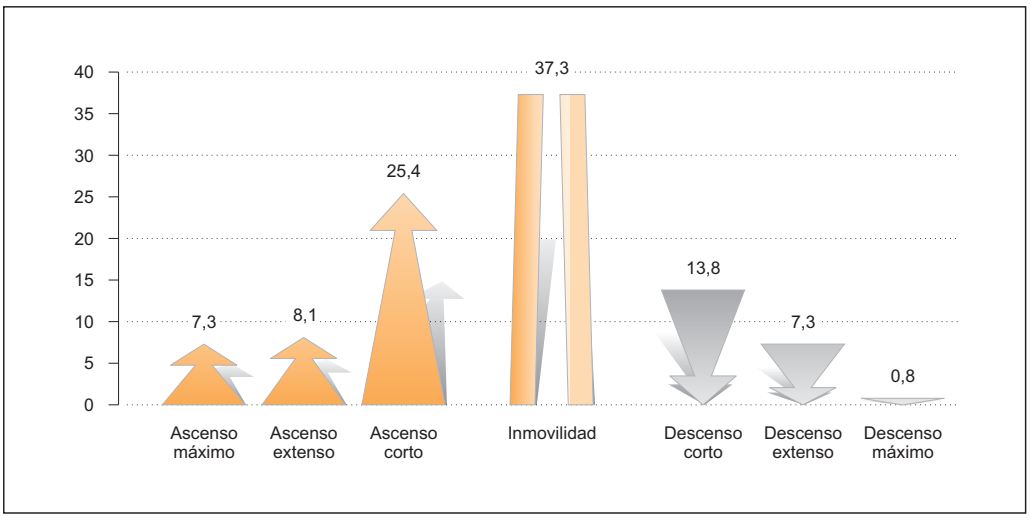
mayor herencia o reproducción de clase (29%) sobre las mujeres (23%). En otros estudios sobre la movilidad social femenina se constata su desventaja comparada, su tardía incorporación al mercado de trabajo fomentada desde mayores logros educativos y la consiguiente mayor estratificación entre las mujeres según orígenes de clase y resultados académicos[37].

Tal y como se ha comprobado con los datos de entrada al mercado laboral, las normas y estructuras patriarcales de división del trabajo provocan una proletarización que afecta más a las mujeres ocupadas en puestos de rutina de baja y media cualificación. El reajuste de posiciones que permite la movilidad intrageneracional o de trayectoria también aparece sesgado en favor de los hombres. Si ambos géneros se inician en igualdad en las profesiones superiores con un 10%, los hombres aumentan 13,5 puntos su tasa de destino en dicha clase en sus trayectorias de carrera, mientras las mujeres sólo logran crecer 8,6 puntos. Por lo tanto, las mujeres empiezan peor en el mercado de trabajo, se benefician menos de la movilidad de trayectoria y consiguen un menor ascenso intergeneracional y un mayor descenso que los hombres.

Para acabar este apartado, el gráfico 8 presenta la cota de movilidad según la longitud de las trayectorias de desplazamiento. ¿Predomina una movilidad de corto o de largo recorrido? Los resultados confirman un ascenso y descenso de clase de corta trayectoria (39,2%) entre clases adyacen-

[37] Salido Cortés, O. (2001): *La movilidad ocupacional de las mujeres en España.* Madrid: CIS; Carabaña, J. (1999).

Gráfico 8 – Movilidad social según trayectorias de desplazamiento en la EGP-7. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

tes en la jerarquía, según el esquema EGP-7 del cuadro 4. Este porcentaje se desglosa en un 25,4% de ascenso corto y un 13,8% de descenso social corto. Sin embargo, no cabe despreciar la movilidad extensa (15,4%), con saltos de hasta tres niveles, ni tampoco la movilidad extrema (8,1%), que mide los desplazamientos polarizados.

2.2 La movilidad social por cohortes de edad

La encuesta del CIS utilizada permite desagregar ocho cohortes de edad de nacidos entre 1942 y 1981, cubriendo un tiempo histórico de análisis de los últimos 39 años que van de 1967 a 2006. Ciertamente, la movilidad intergeneracional mide la posición de clase en momentos diversos del curso vital, de tal manera que las cohortes más maduras han acumulado mayor tiempo de trayectoria para cambiar de posición frente a las cohortes más jóvenes, que tienen trayectorias mucho más cortas e incompletas.

Hecha esta salvedad, la tabla 3 permite contextualizar los diversos ciclos económicos e históricos recientes. La cohorte 1 (nacidos entre 1942 y 1946), que alcanzó los 16 años entre 1958 y 1962, se ha socializado en plena posguerra y autarquía franquista y tan sólo el 22% logra niveles educativos más altos que la educación básica de entonces. Casi la mitad de sus miembros tiene un origen agrario y sólo un 11% procede de familias de clases medias I-II-III.

Las cohortes 1 y 2 son las primeras protagonistas del desarrollismo industrial franquista, a las que cabe añadir la tercera cohorte, que cumplió

Tabla 3 – Características demográficas según cohortes de edad. En porcentaje. 2006

Cohortes de edad		Origen I-II-III	Origen agrario	Máximo: estudios básicos	Cumple 16 años	Ciclos económicos			Inmóviles 2006
						Industrial franquista	Crisis industrial	Post-industrial	
1	1942-46	11	46	78	1958-62				48
2	1947-51	16	31	66	1963-67				36
3	1952-56	17	29	65	1968-72				37
4	1957-61	16	23	49	1973-77				37
5	1962-66	18	22	48	1978-82				35
6	1967-71	19	20	41	1983-87				37
7	1972-76	24	15	32	1988-92				37
8	1977-81	24	11	31	1993-97				35

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

16 años entre 1968 y 1972. No obstante, la cohorte 1 tiene la mayor tasa de inmovilidad (48%) de todas las edades[38].

Partimos, pues, de la cohorte 1, con una fuerte rigidez clasista y la menor tasa de ascenso social (un 26,4%, como recoge la tabla 4). Las siguientes cohortes han conocido una mayor tasa de ascenso y una menor de herencia, en un flujo constante y sin grandes sobresaltos.

La segunda cohorte (los nacidos entre 1947 y 1951) es la primera en rebajar de forma sustancial la herencia de clase, desde el 48% de su predecesora hasta el 36%, que se mantiene constante para el resto de cohortes de edad hasta la actualidad. Tanto la cohorte 2 como la cohorte 3 son las primeras en las que aumenta el logro educativo más allá de la educación básica y en las que son menos de origen agrario (30%) y más de clases medias (16%). Sus tasas de ascenso superan con creces a la cohorte 1 con un 38,6% y un 41,8%, respectivamente, protagonizando un mayor impacto de la crisis industrial y la posterior reconversión en el sector terciario de servicios respecto a la primera cohorte.

Las cohortes 4 y 5 siguen mejorando su nivel educativo frente a sus predecesoras, alcanzando ya casi un 20% los niveles universitarios en el tardofranquismo y la transición a la democracia. Una parte de su mayor retención escolar se debe a las dificultades de inserción laboral sufridas entre 1977 y 1986 con la crisis industrial, que llevó a ciertos autores y opinadores a extender el falso mito de la universidad como fábrica de parados. Sin embargo, estas cohortes son las que han experimentado el mayor ascenso social hasta 2006, que se sitúa en torno al 43%. Consiguen este hito aun

[38] Echevarría (1999) constata que la cohorte de 1938-1948, muy similar a nuestra cohorte 1, no registró mejora alguna en las tasas de fluidez social respecto a la precedente por tener aún una abundante masa agraria.

Tabla 4 – Tasas de movilidad absoluta por cohortes de edad. En porcentaje. 2006

Cohortes de edad		Ascenso	Herencia	Horizontal	Descenso
1	1942-46	**26,4**	30,7	17,5	25,5
2	1947-51	**38,6**	26,2	10,2	25,0
3	1952-56	**41,8**	25,5	12,1	20,6
4	1957-61	**43,2**	26,3	10,3	20,2
5	1962-66	**43,9**	24,3	10,4	21,4
6	1967-71	**42,0**	27,1	10,6	20,4
7	1972-76	**43,7**	26,1	10,7	19,4
8	1977-81	**39,8**	25,8	9,4	25,0

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

manteniendo constantes unos niveles similares de inmovilidad, sea horizontal o por herencia, en relación con el resto de cohortes de edad.

La alta movilidad ascendente del 43% se mantiene constante para las siguientes cohortes 6 y 7, socializadas ya en plena democracia y con niveles universitarios en torno al 30%. Son las primeras cohortes integradas en la vida activa en un nuevo contexto posindustrial y de mercados laborales desregulados, una vez introducida la contratación temporal en la reforma de mediados de los años ochenta. Aunque empiezan a sufrir la precariedad laboral y la devaluación de ciertas titulaciones universitarias que siguen vigentes en la actualidad, también se han visto beneficiados por la extensión de los servicios y profesiones del Estado de bienestar, que se inicia a finales de los años ochenta, al igual que las cohortes 3, 4 y 5.

La cohorte 7 de nacidos entre 1972 y 1976 alcanza los 30-34 años en 2006, con una elevada tasa de ascenso social (43,7%) y la menor de descenso de clase (19,4%), tras superar la inicial contra-movilidad negativa que caracteriza la primera inserción juvenil. Para muchos sociólogos, la frontera de los 30 años es la edad mínima para capturar la movilidad social, puesto que la mayor parte de los sujetos ya han consolidado su enclasamiento. De aquí que la cohorte más joven de nacidos entre 1977 y 1981 (cohorte 8) presente un menor ascenso social y un mayor descenso, que puede haberse cronificado a causa de la crisis desatada en 2008, sin darles tiempo a consolidar su renta y posición de clase. Esperamos poder contrastar la situación de clase de la cohorte 8 en futuros estudios.

En una reciente investigación[39] se ha comprobado que el 44% de los jóvenes que tenían entre 19 y 28 años en 2003 se habían empobrecido y

[39] Martínez-Celorrio, X. y Marín Saldo, A. (2012): *Crisi, trajectòries socials i educació*. Barcelona: Fundació Jaume Bofill. En esta investigación se analiza la movilidad intrageneracional de clase y de renta entre 2003 y 2009 a partir de la encuesta-panel PaD financiada por la Fundació Jaume Bofill, el único panel longitudinal existente en España y en el sur de Europa que encuesta cada año a los mismos sujetos.

habían descendido de renta en 2009, cuando cumplían entre 25 y 34 años. La bonanza del ladrillo y su implosión catastrófica en 2008 ha dualizado a esta cohorte de jóvenes, puesto que un 25% de sus miembros ha experimentado, por el contrario, un ascenso de renta en ese mismo período. En conjunto, se confirma un cambio regresivo de tendencia, que hace empeorar el enclasamiento de los más jóvenes, aún más agravado e incierto con la actual política de austeridad y recortes en plena recesión.

En suma, si excluimos a la cohorte 8, la pauta de movilidad social intergeneracional en España se ha mantenido muy constante y estable desde la cohorte 3 en adelante. Se partía de un ascenso social muy moderado de la cohorte 1 (26,4%), que se eleva en la cohorte 2 (38,6%) y que se ha perpetuado en las cohortes 3, 4, 5, 6 y 7 por encima del 40%. Es decir, en los últimos 25 años se ha mantenido un flujo estable de oportunidades de ascenso, una vez superadas las iniciales barreras a la movilidad sufridas especialmente por la primera cohorte.

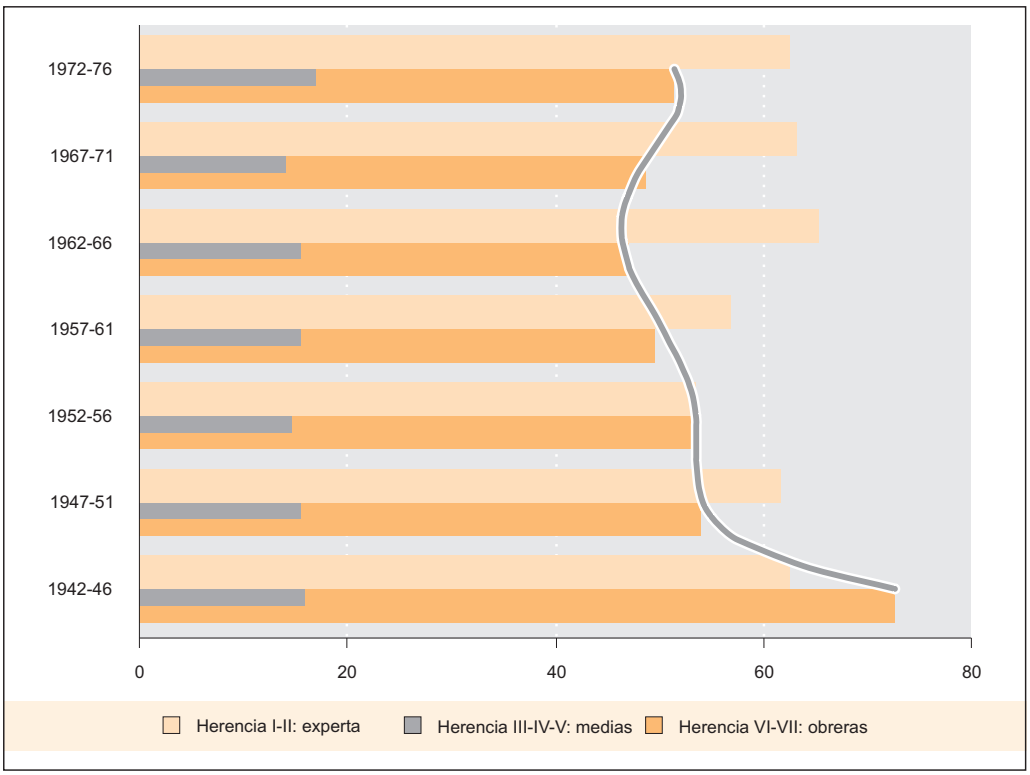
Esta pauta de flujo constante puede apreciarse en el gráfico 9, que presenta la herencia de clase por cohortes de edad según el origen social. Se comprueba que las clases medias (III-IV-V) han mantenido constante una herencia o inmovilidad próxima al 15%, estando sus hijos abocados a la movilidad ascendente o descendente. Para ciertos autores weberianos, una tasa tan baja de herencia confirma a las clases intermedias como no-clases o como clases-puente sin apenas cierre social y con una elevada circulación hacia otros destinos. En cambio, las dos clases del extremo superior (I-II) e inferior (VI-VII) presentan una mayor herencia de clase, siempre superior al 47% en todas las cohortes, corroborando su cierre demográfico y su cristalización como clases robustas con barreras e identidad propias.

Vamos a comentar brevemente la desigual pauta de la herencia obrera y de la herencia profesional. En la cohorte 1 se observa la mayor herencia y reproducción obrera, ya que un 73% de sus miembros ha heredado la condición obrera de sus padres. La tasa de herencia obrera se modera, aunque sigue siendo muy elevada, en las cohortes 2 y 3 (alrededor del 54%) y vuelve a reducirse de forma leve en las cohortes 4, 5 y 6 (hasta el 47%) para repuntar de nuevo en la cohorte 7 (51%). Por lo tanto, el extremado cierre obrero de la primera cohorte se ha reducido pero manteniendo un flujo constante cuyo mínimo lo marca la cohorte 5, con un 47%. Un indicador preocupante es el repunte de la herencia obrera en la cohorte 7, apuntalado por la mayor presencia de mano de obra inmigrante con orígenes también obreros y populares.

La clase directiva y la profesional (I-II), en tanto que clases superiores, muestran un cierre social más pronunciado, próximo al 60%, entre hombres y mujeres, cumpliendo así con la tesis weberiana del cierre social por arriba[40]. Otro indicador preocupante es que desde la cohorte 5 se ha in-

[40] Parkin, F. (1979): *Marxismo y teoría de clases. Una crítica burguesa*. Madrid: Espasa-Calpe.

Gráfico 9 – Herencia de clase por clase social y cohorte de edad. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social*.

tensificado el cierre por arriba (65%), poniendo fin a la reducción acaecida con la cohorte 3, cuando no llegaba al 54%. Por lo tanto, la clase más cristalizada, cerrada y madura es la clase profesional experta, cuya reproducción depende, más que ninguna otra clase, de la transmisión de capital cultural y educativo como estrategia de distinción y mantenimiento de estatus.

Para acabar este apartado se hará una comprobación transversal (*cross-sectional*) de la movilidad particular de acceso a la clase profesional I-II, con datos de 1991 y de 2006 (tabla 5). El mayor cierre de la clase I-II en las cohortes más recientes se confirma si se contrasta su situación en 1991 con la que se registra en 2006, con datos sólo masculinos.

El 50% de los hijos de la clase I-II que estaba encuadrado también en la misma clase I-II en 1991 se eleva hasta el 65% en 2006. En estos últimos quince años de consolidación del bienestar son las propias clases I-II las que refuerzan su cierre y privilegio ganando 15 puntos absolutos, lejos de los 9 puntos que ganan los hijos de la pequeña burguesía y del resto de orígenes sociales. Entre las clases obreras, los hijos de los jornaleros agrarios (VIIb) mejoran 7 puntos su tasa de entrada a la clase profesional I-II, mientras que las otras dos clases obreras (V-VI y VIIa) tan sólo ganan 4 puntos. Sin duda,

Tabla 5 – Evolución de la entrada a la clase profesional (I-II) según origen social. En porcentaje. 1991-2006

		1991	2006	Diferencia
Origen clases medias	I-II Profesionales	50	65	+15
	III Empleados rutina	29	31	+2
	IVab Pequeña burguesía	13	24	+11
Origen clases obreras	V-VI Obrera cualificada	13	17	+4
	VIIa Obrera poco cualificada	11	15	+4
	VIIb Jornaleros agrarios	3	10	+7

Nota: Los datos corresponden solamente a la población masculina.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634*. *Clases sociales y estructura social*; y Carabaña, J. (1999): *Dos estudios sobre movilidad intergeneracional*. Madrid. Argentaria-Visor.

la menos favorecida ha sido la clase administrativa de rutina (III), que únicamente ha incrementado 2 puntos en quince años su tasa de entrada a la clase profesional I-II.

El mantenimiento en el tiempo de un alto nivel de fracaso y exclusión escolar (30%), que perjudica a las clases obreras y medias-bajas, el peculiar sistema universitario español no financiado en función de la renta y la modesta política de becas son factores coadyuvantes que permiten la mayor reproducción de clase para los hijos de la clase experta I-II. Esta preocupante tendencia debería motivar una revisión a fondo de los efectos redistributivos, de equidad y de justicia social de las políticas educativas seguidas hasta ahora, especialmente de aquellas que dicen ser socialdemócratas. El aumento de la demanda universitaria no ha hecho más interclasista el acceso a la clase superior experta I-II, sino más bien al contrario, prevaleciendo la estrategia de cierre familiar al interés general por la justicia social.

El repunte de la herencia obrera y el elevado cierre social por arriba perfilan, en suma, un escenario tendente a la rigidez, donde buena parte de la movilidad sucede en la zona intermedia (*buffer-zone*), formada por las clases III-IV-V, que reciben fundamentalmente el ascenso obrero de corto recorrido y el escaso descenso procedente de la clase experta I-II.

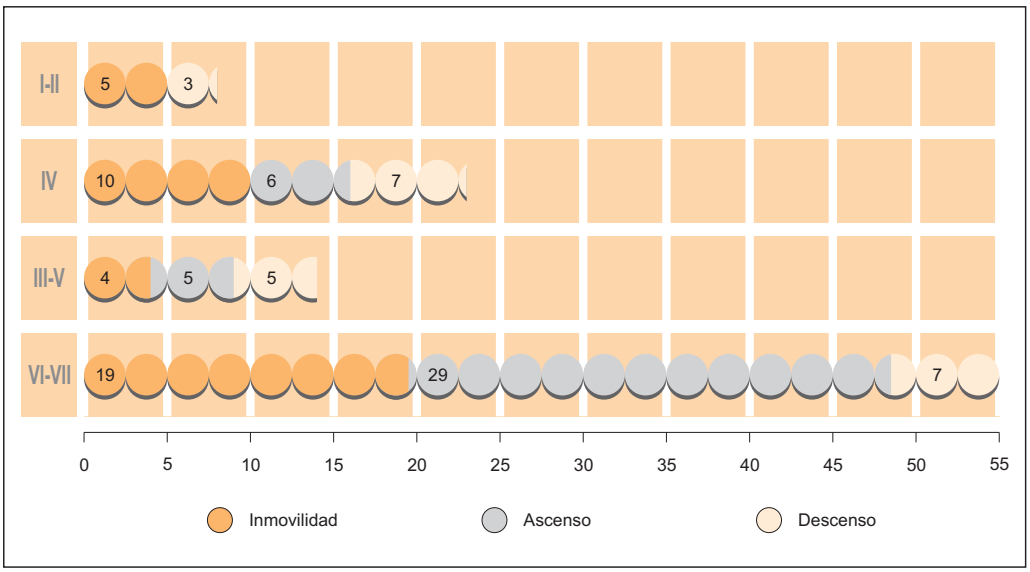
3. Herencia, movilidad y fluidez social

3.1. Herencia y redistribución de las desigualdades de clase

Siguiendo la metáfora de Schumpeter[41], las clases sociales no son compartimentos estancos, sino hoteles o autobuses con entradas y salidas

[41] Schumpeter, J. A. (1965): "Las clases sociales", en *Imperialismo y clases sociales*. Madrid: Tecnos, p. 141-210 (original de 1927).

Gráfico 10 – Movilidad social fraccionada por orígenes sociales. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

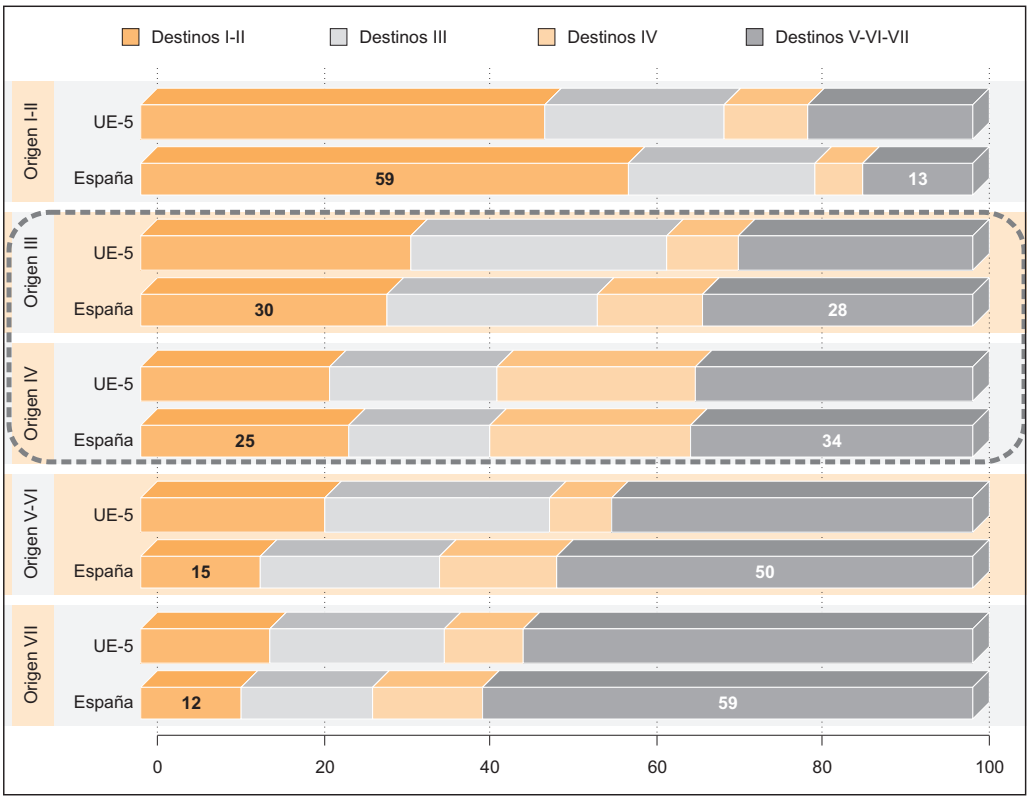
que renuevan sus miembros y dinamizan la estratificación social como una lucha posicional continua. Sin embargo, no toda la pirámide social acaba por renovarse y redistribuirse en su totalidad, tal y como hemos visto con la excesiva herencia y rigidez acumulada en el extremo superior e inferior.

El gráfico 10 permite visualizar cómo se desglosa el total de movilidad e inmovilidad según los orígenes de clase atendiendo al tamaño relativo de cada origen. Los orígenes obreros (clases VI-VII) acumulan el 55% del total, distribuyéndose en un 19% de inmovilidad, un 29% de ascenso y un 7% de descenso. El 14% de los orígenes de clases medias subalternas (III-V) se divide en el 4% de herencia, el 5% de ascenso a las clases medias superiores o propietarias y el 5% de descenso hacia las clases obreras.

En la pequeña burguesía rural y urbana (IV), que supone el 23% del total de los orígenes, un 10% corresponde a herencia, un 6% a ascenso a la clase experta I-II y un 7% a descenso hacia las clases III-V y VI-VII. Por último, los orígenes acomodados de la clase superior I-II se fraccionan entre el 5% de herencia y el 3% de descenso.

En suma, el tipo de desarrollo económico español en sectores de bajo valor añadido, un sistema educativo habituado a reproducir la exclusión según el capital cultural de origen y el singular modelo de relaciones de cierre entre clases son tres causas concatenadas que no han permitido generar un mayor volumen de ascenso social desde abajo para los masivos orígenes obreros y agrarios.

Gráfico 11 – Movilidad de salida por orígenes en varios países europeos según la matriz CASMIN. En porcentaje. 2006



Nota: Los datos de UE-5 son de Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido y corresponden al año 2003.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social*; y Rechi, E. (2006): *Spatial and social mobility in the EU*. PIONEUR Final Conference. Florencia.

Tal y como señala Cachón[42], las tasas de movilidad absoluta no adquieren plena significación si no se cotejan con las de otros países. El gráfico 11 permite comparar la movilidad de salida (*outflow*) siguiendo la matriz CASMIN entre España y la muestra agregada UE-5 que aporta Rechi[43], que incluye los países centrales europeos (Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y la propia España). La muestra de Rechi es de 11.727 hombres y mujeres y procede de la Encuesta Social Europea (ESS).

Los datos ponen en evidencia el mayor cierre social de los orígenes I-II en España respecto a Europa (UE-5), que sería todavía mayor si se excluyera de la muestra europea a España. El cierre de la clase I-II española es del 59%, diez puntos más alta que la media europea (49%). En cambio, el descenso desde orígenes I-II a destinos intermedios de rutina III es el mis-

[42] Cachón, L. (1989).

[43] Rechi, E. (2006): *Spatial and social mobility in the EU*. PIONEUR Final Conference.

mo en España y en la muestra europea (22%), pero no así el descenso hacia posiciones obreras, que es más frecuente en Europa (20%) que en España (13%), donde los hijos de orígenes I-II quedan más protegidos del descenso extremo.

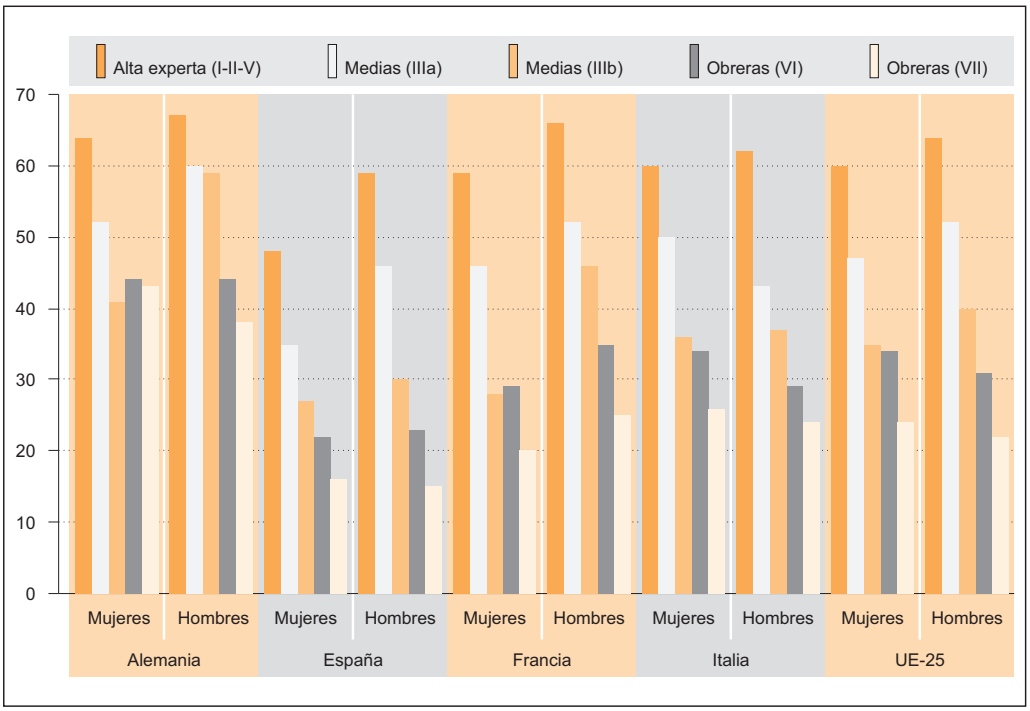
El recuadro resaltado en el gráfico señala la convergencia española con la media europea en el caso de las trayectorias con orígenes intermedios III-IV. La movilidad de salida es similar en los orígenes III españoles y europeos: un tercio asciende a la clase profesional I-II, otro tercio desciende a las clases obreras VI-VII y el tercio restante se reparte entre la misma clase III y la pequeña burguesía IV. La misma pauta convergente se produce en los orígenes IV, con un 25% de ascenso hacia la clase I-II, un 34% de descenso hacia destinos obreros y en torno al 40% de enclasamiento en la zona intermedia III-IV.

En cambio, predomina de nuevo la divergencia con Europa en el extremo inferior de la estructura española. Los hijos de obreros españoles han tenido menos ascenso a la clase profesional I-II y mayor herencia que sus pares europeos. En concreto, entre los hijos de la clase obrera cualificada V-VI, el 22% de los europeos ascienden a la clase profesional I-II frente al 15% de sus pares españoles, que presentan una herencia del 50%, mientras la europea es del 44%. Donde sí coinciden es en el acceso equivalente a las clases medias III-IV, que ronda el 34%. Por último, entre los hijos de la clase obrera poco cualificada VII, el 16% de los europeos ascienden a la clase profesional I-II por el 12% de los españoles, que presentan una herencia obrera del 59% frente al 54% de los europeos.

En España, nacer y socializarse en una familia obrera supone mayor desventaja que hacerlo en esa misma clase en un país central europeo. El gráfico 12 corrobora la misma pauta de desigualdad clasista con datos de Eurostat, desagregando orígenes de clase y género en el acceso al agregado superior técnico I-II-V. Los hombres y mujeres españoles de procedencia obrera se sitúan a la cola de la UE-25. La mayor igualdad de oportunidades en el acceso a dicho agregado se da en Alemania. Los hijos obreros italianos y franceses se sitúan, en cambio, en la media europea, de la que se alejan sus pares españoles.

En esta desventaja tiene que ver no sólo la singularidad histórica y macroeconómica diferencial entre países, sino también la singularidad de sus sistemas educativos y productivos. Mientras que los países mediterráneos como España o Italia cuentan con sistemas escolares de Formación Profesional y una estricta división taylorista entre el trabajo manual y las ingenierías, en países como Alemania y Holanda predomina la Formación Profesional dual y el reconocimiento social de cualificaciones técnicas (clase V), sin que la división taylorista y clasista del trabajo haya cuajado con tanta fuerza como en los países católicos y mediterráneos como el nuestro.

Gráfico 12 – Probabilidad de enclasamiento en las clases I-II-V (alta experta-técnica) de la población de 25 a 65 años según orígenes de clase por países y sexo. En porcentaje. 2005



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Eurostat (2008): *The social situation in the European Union 2007.*

La perspectiva *outflow* o movilidad de salida permite capturar el modelo de relaciones de clase y de desigualdad de oportunidades predominante en cada país estudiado. En cambio, la perspectiva *inflow* o movilidad de entrada que presenta la tabla 6 permite detallar cómo son reclutados los miembros de las actuales clases de destino. Del 22% de los actuales miembros de la clase profesional experta I-II, uno de cada cinco proviene de la misma clase I-II. Si se suman los reclutados que provienen de las clases medias en conjunto (I-II-III-IVab), asciende al 55%, con una elevada sobrerrepresentación, dado que la suma de sus orígenes es del 31%. El restante 45% de actuales miembros de la clase I-II tiene orígenes obreros (31%) y agrarios (14%), estando subrepresentados, pues sus orígenes sumados alcanzan el 69% del total. Por tanto, el aparente interclasismo de entrada a nuestra clase superior quedaría matizado si se agregan los orígenes y se contrasta su representatividad.

El reclutamiento de la clase III de empleados de cuello blanco (19%) es el que guarda mayor equidad y representatividad respecto a la estructura de orígenes. Por tanto, sería la clase afluyente con mayor igualdad de entrada, que sólo se restringe para los orígenes agrarios. La pequeña burguesía urbana (IVab), que supone el 15% del total de destinos, también resulta ser una clase afluyente, pero con menor representatividad y equidad de acceso que la clase III. La principal razón es la menor inclinación de los hijos de la

Tabla 6 – Movilidad de entrada por orígenes de clase. En porcentaje. 2006

Origen	Destino	Nuevas clases medias		Pequeña burguesía	Clases obreras			% fila
		I-II Experta	III Rutina	IVab Urbana	V-VI Cualificada	VIIa Poco cualificada	VIIb Agraria	
Clases medias	I-II	23	10	3	2	3	1	**8**
	III	15	14	9	9	8	6	**11**
	IVab	17	13	17	6	6	2	**12**
Clases obreras	V-VI	20	33	28	40	32	14	**30**
	VIIa	11	18	13	17	25	12	**17**
Clases agrarias	IVc	10	7	20	12	12	16	**12**
	VIIb	4	5	10	14	14	49	**10**
Total		**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
% columna		**22**	**19**	**15**	**18**	**23**	**3**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

clase experta superior I-II a emprender pequeños negocios (sólo el 3% proviene de dicho origen) y la sobrerrepresentación de los hijos de agricultores (IVc), que han reconvertido su cultura y habilidades de la pequeña propiedad rural al entorno urbano (el 20% de la actual pequeña burguesía urbana proviene de dicho origen).

La entrada a la clase obrera cualificada, cuadros y técnicos de nivel auxiliar (V-VI), que suma un 18% del total de destinos, está mucho más sesgada hacia el reclutamiento de origen obrero y agrario. El 57% de sus miembros procede de las clases obreras urbanas (V-VI-VIIa) y otro 26% proviene de las clases agrarias (IVc-VIIb). El restante 17% de sus efectivos es reclutado desde el descenso social de las clases medias. Cabe destacar una fuerte herencia de entrada (40%) de hijos que proceden del mismo origen, confirmando su consistencia de clase.

En la clase obrera poco cualificada de la industria y los servicios (VIIa), que representa el 23% del total de destinos, se repite la misma pauta de reclutamiento que en la clase obrera V-VI, aunque con menor herencia de entrada (25%) desde los mismos orígenes. En cambio, entre el 3% de los jornaleros agrarios (VIIb) se da una mayor herencia de entrada (49%), que alcanza el 65% si sumamos los dos orígenes agrarios.

3.2 La diversidad territorial de movilidad y fluidez social en España

Una vez analizada la herencia y la redistribución de salida y entrada entre clases, pasamos a analizar la diversidad territorial de la movilidad

Tabla 7 – Estructura de orígenes de clase por territorios. En porcentaje. 2006

	Andalucía	Cataluña	Madrid	Levante	Interior	Atlántica	España
I-II	7	9	16	7	5	7	8
III-IVab-V	25	28	32	21	19	19	24
VI	26	31	26	28	25	31	28
VIIa	14	18	15	20	16	18	17
IVc-VIIb	28	14	11	24	35	25	23
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

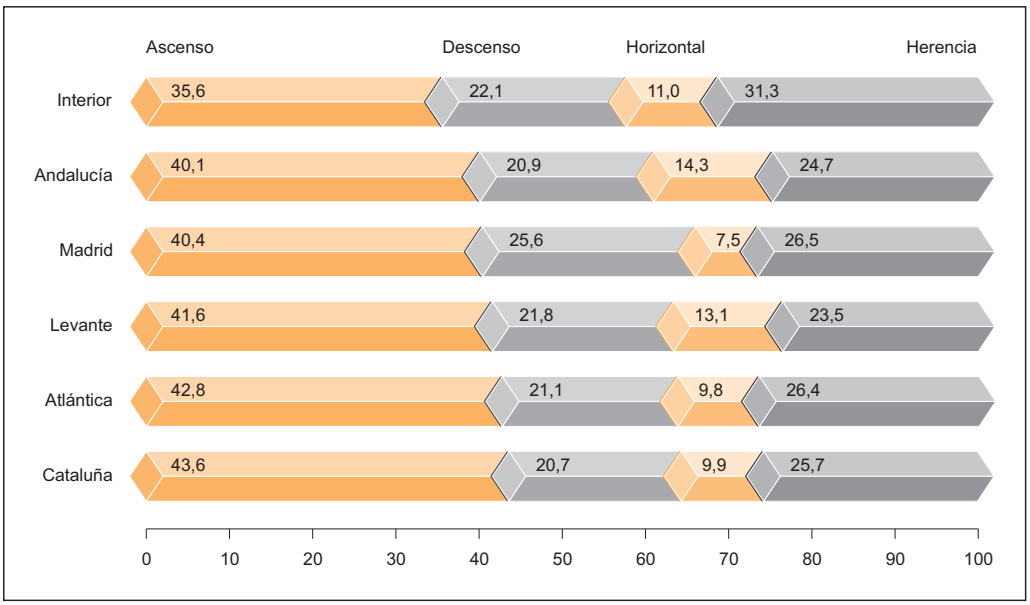
relativa o fluidez social en España. En primer lugar, se analizará la estructura de clases de los padres (orígenes) según la geografía y el territorio, aplicando el esquema EGP-5. El tamaño de la muestra permite desagregar Andalucía, Cataluña y Comunidad de Madrid, pero obliga a agrupar tres grandes áreas territoriales: Levante (Comunidad Valenciana, Murcia y Baleares), España Interior (Aragón, La Rioja, Castilla-La Mancha, Castilla y León y Extremadura) y la amalgama Atlántica-Cantábrica (Canarias, Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco y Navarra). Sabido es que unos territorios han sido tierra de acogida para emigrantes de otras geografías, pero el análisis de la movilidad social territorializada permitirá capturar el crisol de diversidad que caracteriza un país plural, complejo y compuesto como es España.

Los orígenes de clase directiva y profesional (I-II) son más frecuentes, por efecto de la capitalidad del Estado, en Madrid (16%) y más infrecuentes en la España Interior (5%). Asimismo, los orígenes de clases intermedias y pequeña burguesía urbana (III-IVab-V) son más numerosos en Madrid (32%) o Cataluña (28%) que en la zona Atlántica (19%) (tabla 7).

En Cataluña y la zona Atlántica son más frecuentes los orígenes de clase obrera cualificada (31%), situándose por encima de la media española (28%). Los orígenes de clase obrera poco cualificada urbana (VIIa) destacan en la zona de Levante (20%) y no tanto en Andalucía (14%). Por último, los orígenes de clase agrarios (IVc-VIIb) son más frecuentes en la España Interior (35%), donde predominan los pequeños agricultores (IVc), y en Andalucía (28%), en la que son mayoritarios, sobre todo, los padres que han sido jornaleros agrarios (VIIb), con un 20% del total andaluz.

El gráfico 13 presenta las tasas de movilidad absoluta siguiendo el esquema EGP-7 por territorios. La amalgama que llamamos España Interior, con abundantes orígenes agrarios, resulta ser el territorio con mayor herencia de clase y menor ascenso social (35,6%) de los comparados. Con una estructura de orígenes muy diferente y una especialización productiva también divergente, Andalucía y Madrid comparten una misma tasa de ascen-

Gráfico 13 – Tasas de movilidad absoluta por territorios. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

so intergeneracional (en torno al 40%). En las zonas litorales del Levante, Atlántica-Cantábrica y Cataluña es donde se registran mayores oportunidades de ascenso social, siendo relevante el caso catalán, con un 43,6%.

El territorio que presenta mayor descenso social entre padres e hijos es Madrid (25,6%), algo esperable, pues cuenta con escasa movilidad horizontal y parte de una estructura con un origen masivo de clases medias (48%). Como es sabido, las sociedades asentadas de clases medias facilitan un mayor riesgo de descenso, que es menor en territorios donde predominan los orígenes bajos y con poco margen hacia abajo.

Si se suma el ascenso y el descenso de clase para obtener la tasa total de movilidad, se sitúa en cabeza Madrid (66,1%), seguida de cerca por Cataluña (64,4%), Atlántica-Cantábrica (63,3%) y Levante (63,9%). Queda algo más rezagada Andalucía (61%) y, a mayor distancia, la España Interior, con la menor tasa (57,7%).

Como se explicaba en la introducción de este capítulo, la movilidad absoluta y la movilidad relativa no siempre coinciden. Hemos explotado tanto las matrices de movilidad CASMIN como la EGP-7 aplicando los modelos estandarizados de cálculo de la movilidad relativa o fluidez social por territorios[44]. Con este ejercicio se pretende descubrir qué territorios cuen-

[44] Los parámetros de ajuste de los modelos log-multiplicativos realizados y los resultados en *odd-ratios* (razón de razones) pueden consultarse en el Anexo al final del capítulo.

tan con estructuras de clase más socialmente fluidas o afluyentes y qué territorios o geografías mantienen estructuras más cerradas y rígidas.

Los estudios previos sobre fluidez social en España[45] han constatado la tesis de la fluidez constante, que explica que la fluidez social aumenta una vez logrado el cambio agrario-industrial para luego estabilizarse, tanto en el período industrial como en la actual fase posindustrial, sin haber variado en los últimos treinta años. Con independencia de los cambios de movilidad absoluta producida por los ciclos económicos, la fluidez social y la influencia del origen de clase (O) en los destinos (D) permanece constante y estancada. Sin embargo, cabe recordar que los tres estudios citados están restringidos a la población masculina y no captan la gran transformación en igualación y fluidez social que supone la incorporación laboral de la mujer y su emancipación a través de la educación.

Como ya destacamos en la introducción, la reciente investigación colectiva dirigida por Breen (2004) constata, a partir de muestras de hombres y mujeres, el aumento de la fluidez social en nueve de las once sociedades estudiadas. En España, el único análisis paritario de la fluidez social realizado ha sido con datos de Cataluña[46], refutando la tesis de la fluidez estancada, dado el cambio sucesivo y la elevada fluidez y emancipación de los orígenes de clase (O) que han protagonizado de modo significativo las mujeres[47]. Por tanto, los resultados de la movilidad social relativa dependen de si incluimos o no a las mujeres y de su peso demográfico en la vida activa.

Con los datos de la encuesta del CIS que hemos explotado no nos hemos centrado en calcular la evolución de la movilidad relativa por cohortes. Lo que hemos analizado es la diferente fluidez social según territorios y geografías, con la modesta pretensión de llenar un hueco de conocimiento sociológico todavía inexplorado.

El gráfico 14 presenta las *odds-ratios* de fluidez y rigidez por territorios en el eje derecho y sus respectivos porcentajes de movilidad absoluta en el eje izquierdo. Tal y como hemos comentado, la España Interior es el terri-

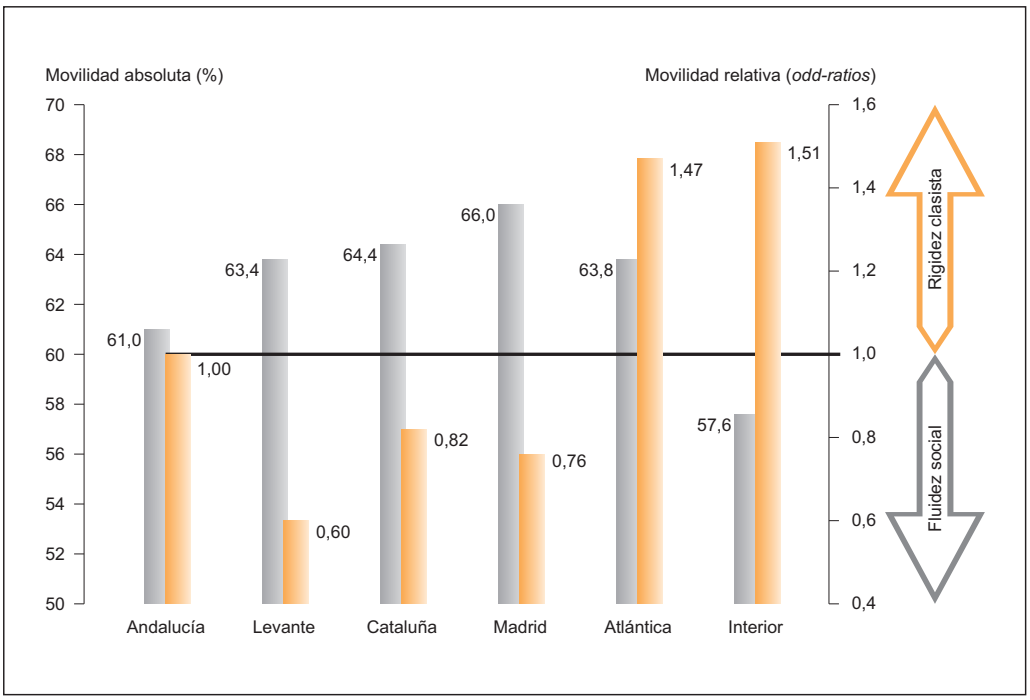
---

[45] Marqués, I. y Herrera-Usagre, M. (2010): "¿Somos más móviles? Nuevas evidencias sobre la movilidad intergeneracional de clase en España en la segunda mitad del siglo XX", en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas-Reis*, 131, p. 43-73; Carabaña, J. (1999); Echevarría Zabalza, J. (1999).

[46] Martínez-Celorrio, X. y Marín Saldo, A. (2010).

[47] En el análisis log-multiplicativo de la movilidad relativa, las betas inferiores a 1 indican reducción de la rigidez social (los orígenes no limitan los destinos) y las betas superiores a 1 indican un aumento de la rigidez o cierre clasista (los destinos están condicionados por los orígenes). En el caso catalán, las mujeres presentan betas inferiores a 1 en las cohortes 1947-1956 (0,38), 1957-1966 (0,54) y 1967-1976 (0,69), mostrando gran fluidez social aunque vaya disminuyendo con el tiempo. Entre los hombres, sus betas son siempre superiores a 1 y, por tanto, afectos a una mayor rigidez (2,15; 1,09; 1,20), que primero disminuye con fuerza y luego remonta para la cohorte más joven.

Gráfico 14 – Movilidad absoluta y fluidez social según la EGP-7 por territorios. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

torio con menor tasa de movilidad absoluta (57,6%). El modelo log-multiplicativo Unidiff (cuyo ajuste se puede consultar en el Anexo) aplicado permite clasificar la fluidez o rigidez social de los territorios tomando Andalucía como referencia para el resto. Por este motivo, Andalucía se presenta con un beta de 1 siguiendo el eje derecho. Los territorios con betas superiores a 1 presentan mayor rigidez clasista que Andalucía: son los casos del área Atlántica-Cantábrica (1,47) e Interior (1,51). Los datos rompen, así, ciertos tópicos populares e inductivos que asignan a Andalucía una estructura social más clasista y rígida.

Si en lugar de aplicar la matriz EGP-7 de movilidad, aplicamos la matriz CASMIN, se obtienen resultados similares con el modelo Unidiff[48], volviendo a situarse los territorios Atlántica-Cantábrica e Interior como zonas socialmente más rígidas y menos afluyentes, donde los orígenes (O) continúan determinando los posibles destinos (D) de los hijos. Se da la paradoja de que la zona Atlántica-Cantábrica combina una alta movilidad absoluta (63,8%) y una alta rigidez entre clases (1,47). En cambio, la zona Interior combina una baja movilidad absoluta (57,6%) y una alta rigidez entre orígenes y destinos (1,51).

[48] Véase tabla 12 del Anexo.

Los territorios con betas inferiores a 1 presentan mayor fluidez e igualdad de oportunidades que el referente, Andalucía: Levante (0,60), Madrid (0,76) y Cataluña (0,82). Estos tres territorios presentan altas tasas de movilidad, superando el 63%, con una igualdad más fluida de oportunidades que las restantes áreas comparadas. En suma, el análisis territorial de la movilidad relativa o fluidez entre clases parece perfilar un mapa de tres geografías: una primera muy móvil y fluida (litoral mediterráneo y Madrid), una segunda situada en la media (Andalucía) y una tercera con más rigidez y cierre clasista (Atlántica-Cantábrica e Interior). Cabe advertir que estos dos últimos territorios son una amalgama compleja pero forzada por la insuficiencia de muestras más desagregadas. Esperemos que, en algún momento, podamos disponer de encuestas y datos más territorializados por comunidades autónomas para lograr una mayor precisión en el análisis.

4. Educación y movilidad social

4.1 Educación y movilidad social por cohortes de edad

Una vez analizada la movilidad social absoluta y relativa, presentamos los resultados obtenidos al relacionar la educación con la movilidad social. Antes conviene hacer algunas puntualizaciones. Aunque la educación, especialmente la universitaria, es el principal componente jerárquico de la movilidad, cabe advertir que su relación no siempre es lineal, directa y unívoca, como afirma la paradoja de Anderson. El aumento de capital educativo o el ascenso educativo respecto a los padres no equivale ni se corresponde de forma automática con una mayor movilidad ascendente de clase.

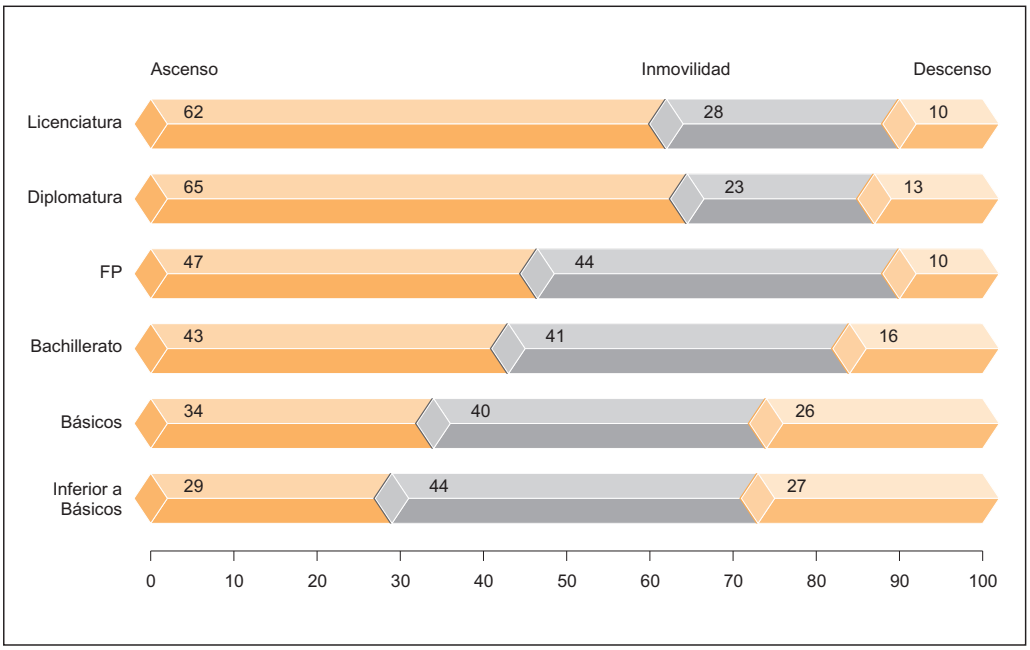
Aunque la educación sea un vehículo o condición necesaria, la propia inercia de la expansión educativa comporta mayores dificultades para rentabilizar los títulos y especialidades y lograr el ascenso de clase. La expansión y elevación del nivel educativo medio conlleva un incremento del coste de estatus, dado que para ascender, incluso para mantener la posición de origen, cada vez se requieren niveles y pluses formativos más completos y distintivos (idiomas, másteres, prácticas de empresa, años cursados en el extranjero, etc.). Si en los años setenta un empleado de banca ejercía su empleo con Bachillerato, a los actuales empleados de cajas y bancos se les exige diplomaturas universitarias sin que su rutina operativa sea mucho más compleja.

Boudon[49] ya demostró que la lógica de estratificación educativa es separable e independiente de la lógica de estratificación y movilidad social.

---

[49] Boudon, R. (1983): *La desigualdad de oportunidades. La movilidad social en las sociedades industriales*. Barcelona: Laia (original de 1973).

Gráfico 15 – Tasas de movilidad absoluta de la población de 30 a 64 años por nivel de estudios según la matriz EGP-7. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

Como sociedad podemos lograr una mayor equidad de resultados educativos sin que ello se traduzca en una mayor fluidez social entre las clases de origen y destino. Por lo tanto, la relación entre educación y movilidad social es más compleja y paradójica de lo que establece el sentido popular, deudor todavía de un pasado de exclusión educativa.

En el caso español, la educación es el principal componente jerárquico de la movilidad social computada en la matriz EGP-7 (gráfico 15). Los títulos universitarios, con las diplomaturas por delante de las licenciaturas, encabezan las probabilidades de ascenso social.

Los titulados en FP superan a los bachilleres en la tasa de ascenso (47% frente a 43%) y registran un menor descenso intergeneracional que éstos. A su vez, la educación básica presenta mayor ascenso social (34%) que los encuestados que no han logrado completarla (29%), aunque ambos niveles comportan las mayores tasas de descenso social (26% y 27%).

La distribución del ascenso social según el capital educativo se muestra en la tabla 8. Los titulados superiores suponen el 33% del total del ascenso de clase y los graduados básicos (EGB, ESO y similares) suman el 24%. La inmovilidad tiende a distribuirse replicando de forma casi fidedigna la distribución de las desigualdades educativas, excepto en el caso de los universitarios, que representan un 23% de todos los encuestados, pero sólo el 15% de

Tabla 8 – Distribución de la movilidad social de la población de 30 a 64 años por nivel de estudios. En porcentaje. 2006

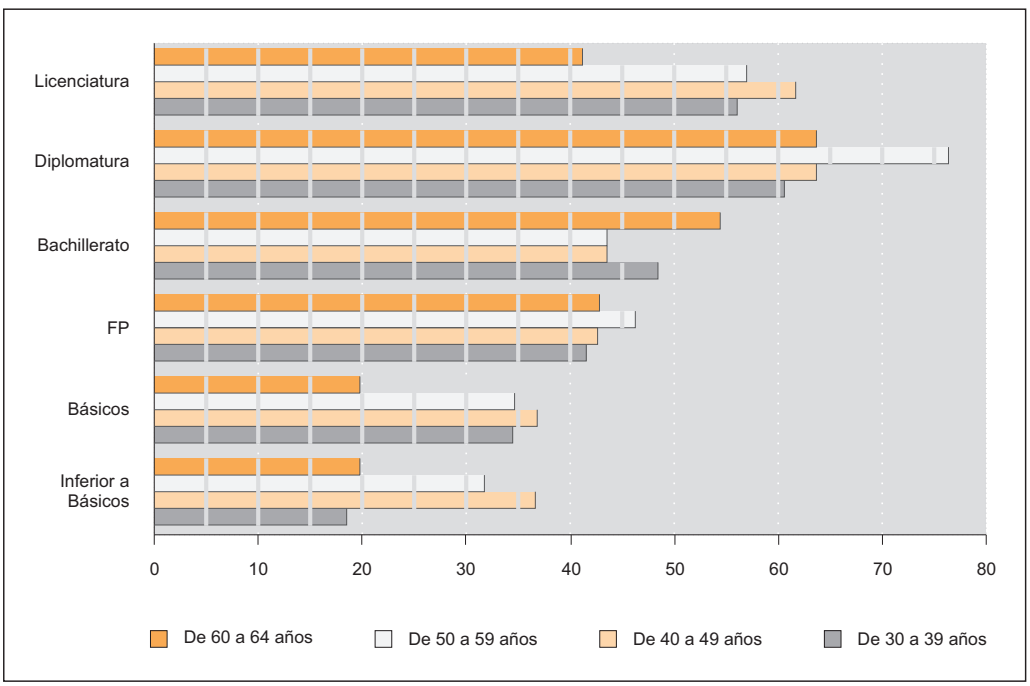
	Ascenso	Inmovilidad	Descenso	Total
Universitarios	33	15	13	23
FP	18	19	10	16
Bachillerato	12	12	8	12
Básicos	24	31	41	29
Inferior a Básicos	13	23	28	20
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

los inmóviles. La distribución del descenso social, en cambio, está sesgada y más concentrada en los niveles básicos (41%) e inferior a básicos (28%).

Los resultados de ascenso social según capital educativo y cohortes de edad para la población entre 30 y 64 años en 2006 se observan en el gráfico 16. La cohorte que tenía entre 60 y 64 años en 2006 presenta menores tasas de ascenso, como ya hemos visto, que se reducen al 20% para los encuestados con niveles básicos e inferiores a básicos. En cambio, las cohortes de 40 a 49 años y de 50 a 59 años con estos dos niveles formativos obtienen mayores niveles de ascenso, llegando hasta el 37% por la coyuntura favorable de

Gráfico 16 – Ascenso social de la población de 30 a 64 años por nivel de estudios y grupos de edad. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

industrialización y terciarización de la economía española. Ambos niveles formativos bajos tienen un ascenso social simétrico y equiparable si exceptuamos las cohortes 6 y 7 (30-39 años), dado que los grados básicos se alzan por primera vez como distintivos, registrando mayor ascenso (34%) que el logrado por los encuestados sin completar la EGB (19%).

Por tanto, las cohortes nacidas entre 1967 y 1976 son las primeras en verse afectadas por el estigma y la señal negativa del fracaso escolar, que se traduce en un menor ascenso social, lo que refleja la elevación de las exigencias de cualificación del mercado de trabajo. Los titulados con FP, en cambio, han seguido con unas tasas casi constantes de ascenso social, entre el 41% y el 46%. Más irregular ha sido la evolución del ascenso desde el Bachillerato, máximo nivel de estudios que camufla a ciertos encuestados con niveles universitarios inacabados. Mientras que para la cohorte de 60 a 64 años el Bachillerato significaba un nivel distintivo (ascenso del 55%) por minoritario, en las cohortes de 50 a 59 años y de 40 a 49 años se rebaja su tasa de ascenso hasta el 44%, remontando en las cohortes de 30 a 39 años hasta el 49%.

Las diplomaturas universitarias destacan por ser, históricamente, el grado con mayor oportunidad de ascenso social. Contando con graduados procedentes de orígenes bajos y modestos, han representado un vehículo directo de ascenso hacia la fracción baja de la clase profesional II (maestros, enfermeros, etc.) expandida con la construcción del Estado de bienestar. Su máxima cota de ascenso social, ya inigualable, se logra en las cohortes de 50 a 59 años, con un 76%, que se ha reducido al 61% en las cohortes de 30 a 39 años, aunque supera a los licenciados de esas edades.

Por último, las licenciaturas también han facilitado una alta oportunidad de ascenso social, especialmente a partir de las cohortes de 50 a 59 años, que registran un 57%, superado por las cohortes de 40 a 49 años, con un máximo del 62%. En cambio, en la cohorte de 60 a 64 años las licenciaturas y carreras largas presentan una menor tasa de ascenso (41%) por tener una composición más elitista que las diplomaturas, cuyo objetivo primordial era la reproducción de estatus.

4.2 La educación, ¿determina el destino social y la movilidad de clase?

Para las teorías funcionalistas, el proceso de industrialización genera una nueva pauta de estratificación, donde las titulaciones académicas desplazan a los factores adscriptivos de origen de clase como nuevos criterios

centrales de estratificación social[50]. La nueva pauta meritocrática de estratificación en las sociedades industriales, centrada en la educación de los sujetos, sería el resultado final de tres efectos modernizadores, según Erikson y Goldthorpe[51].

En primer lugar, el desarrollo tecnológico y el crecimiento del sector servicios provocan nuevos *efectos estructurales*: a) disminución gradual, pero constante, de ocupaciones rutinarias y poco cualificadas; b) aumento de la fuerza de trabajo técnica y calificada; y c) mayor expansión de las grandes industrias y burocracias públicas, donde predomina la selección meritocrática de candidatos y no la adscripción o el favoritismo. Como resultado, aumenta el volumen de las clases profesionales e intermedias, la demanda universitaria y las opciones de ascenso.

En segundo lugar, la modernización industrial introduce nuevos *efectos composicionales,* creando una nueva divisoria entre los sectores expansivos y más dinámicos de la economía (con predominio de la selección meritocrática de candidatos) y los sectores más tradicionales y maduros (pequeña empresa, negocios familiares y sector agrario), donde apenas cuentan las titulaciones académicas como requisito de acceso. Esta divisoria entre sectores productivos dinámicos y tradicionales tiene importantes consecuencias en las oportunidades de movilidad de los individuos según la especialización sectorial de los territorios[52].

En tercer lugar, la estratificación social pasará a ser más dependiente que nunca de las titulaciones académicas, dando lugar a nuevos *efectos procesuales*. La mayor igualdad de oportunidades educativas y la mayor aplicación de los criterios universalistas de selección de personal debilitan la determinación del origen de clase (O) en el acceso a la educación (E) y en el propio destino social (D). En el modelo meritocrático es el sistema educativo (no las familias ni el mercado) el que centraliza la primera jerarquización y selección de los talentos individuales y pasa a convertirse en la nueva institución clave del proceso de estratificación y asignación social.

La educación, ¿determina el destino social de los españoles? ¿Es el factor más determinante de su movilidad social o no? Trataremos de responder a estos dos interrogantes aplicando dos modelos estadísticos. Empezaremos por analizar el papel que juega la educación en la movilidad social a partir del árbol de clasificación del chi². Tomando como variable dependiente la movilidad social (ascenso, herencia y descenso) de los sujetos, este procedi-

---

[50] Blau, P. M. y Duncan, O. D. (1967): *The American Occupational Structure*. Nueva York: Free Press; Treiman, D. J. (1970): "Industrialization and social stratification", en Laumann, E. O. (ed.): *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*. Indianapolis: Bobbs Merrill.

[51] Ericsson, R. y Goldthorpe, J. H. (1993).

[52] Echevarría Zabalza, J. (1999).

miento va aislando e interrelacionando las variables ordinales más significativas e influyentes en la dependiente.

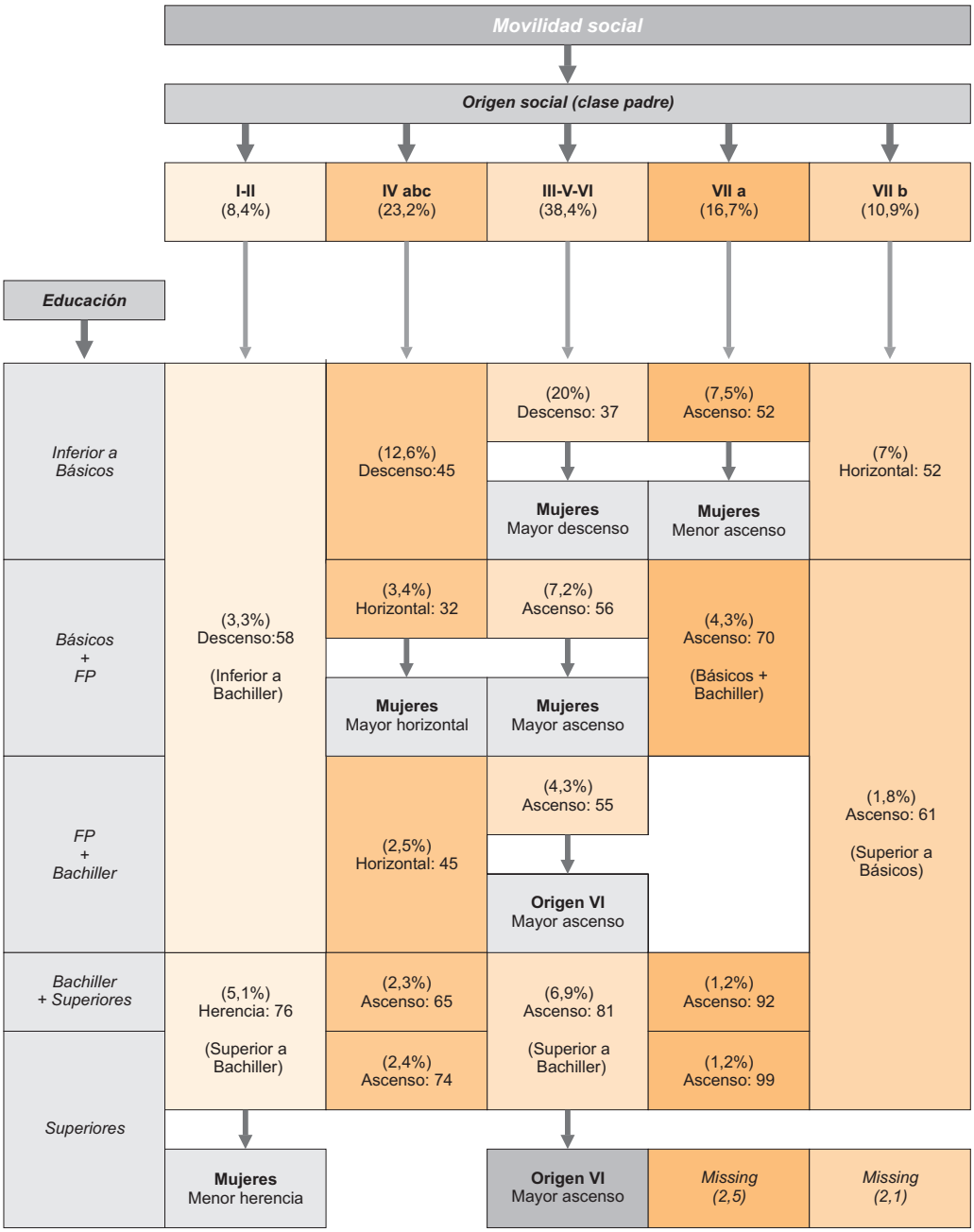
El cuadro 7 presenta los resultados del árbol de clasificación, aislando la clase de origen como primer factor ordinal y discriminatorio del que dependen las trayectorias de movilidad. El árbol diferencia hasta cinco orígenes sociales con trayectorias diferenciadas como si fueran ramas singulares y separadas unas de otras. La segunda variable ordinal es el nivel educativo de los sujetos con otras cinco categorías que se cruzan y combinan con los orígenes sociales. En ciertos casos, aparece una tercera variable ordinal, que es el género, diferenciando resultados en función de ser hombre o mujer. Ni la variable edad ni la variable renta o patrimonio heredado resultan significativas para la movilidad social según el árbol de clasificación.

Vamos a describir de forma breve las ramificaciones creadas bajo este procedimiento. La movilidad social protagonizada por los orígenes de clase profesional I-II depende de haber superado o no el nivel de Bachillerato. Si no se supera, el descenso social de los hijos de estos orígenes alcanza el 58%, y si se supera, la herencia de clase alcanza el 76%. A su vez, las hijas de este origen de clase con estudios superiores al Bachillerato logran una menor herencia y mayor descenso que sus hermanos. El factor género condiciona sus opciones. Entre los orígenes de pequeña burguesía (IVabc) contar con estudios inferiores a básicos supone un descenso social del 45%, tener estudios básicos o FP o Bachillerato representa una mayor movilidad horizontal, especialmente para las hijas de estos orígenes y niveles educativos. Por último, tener estudios superiores supone un ascenso social del 74% para los hijos de la pequeña burguesía.

El árbol de clasificación agrupa las opciones de movilidad social para los orígenes III-V-VI, que suman el 38,4% del total. Este porcentaje se fracciona como sigue: un 20% de sus hijos tiene un nivel inferior a los estudios básicos y más tendencia al descenso social entre las hijas; el 7,2% cuenta con estudios básicos o FP y consiguen mayor ascenso social según el género si se trata de las hijas; el 4,3% con estudios secundarios obtienen mayor ascenso social si proceden de la clase obrera VI y el restante 6,9% de los hijos de estos orígenes con niveles de Bachillerato o superiores logran mayor ascenso social si proceden de la clase VI.

En suma, parece coherente que las trayectorias de movilidad dependan del punto de partida, siendo diferentes según el margen posible de ascenso o descenso. Los orígenes profesionales I-II no admiten margen de ascenso, siendo toda su movilidad descendente. Al contrario pasa con el extremo inferior de los jornaleros agrarios VIIb, cuya posición no permite descenso, por lo que toda su movilidad es de signo ascendente. Una vez diferenciadas las trayectorias factibles según los orígenes, la educación (E) de los sujetos es la variable ordinal más significativa e influyente, seguida en ciertos casos por la variable género, sin que aparezcan las variables edad ni

Cuadro 7 – Factores ordinales de la movilidad social según el árbol de clasificación del chi²

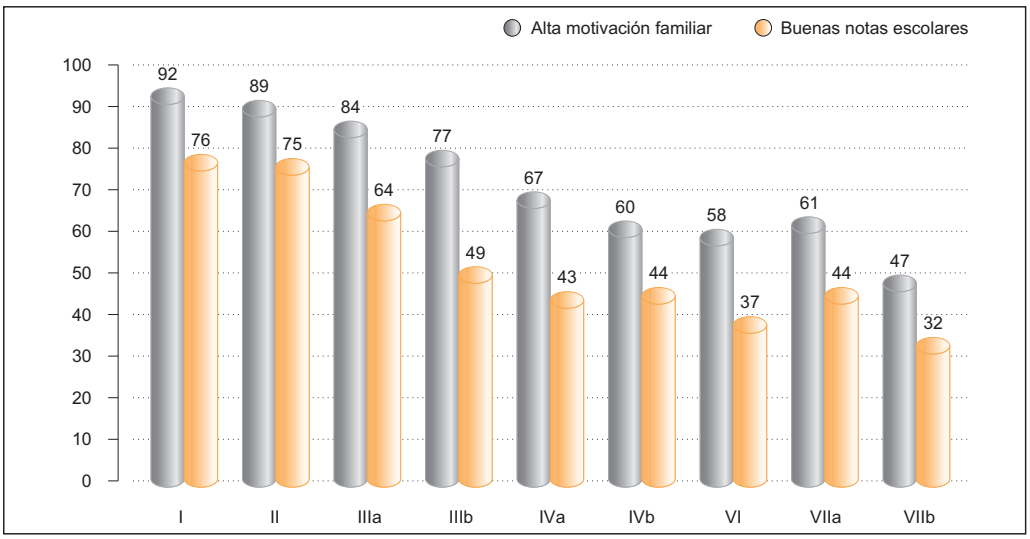


Nota: En color gris se destacan las variables ordinales de clasificación.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

renta heredada como factores multiplicadores o restrictivos de la movilidad. Este modelo confirmaría la educación como el factor con mayor poder clasificatorio de la movilidad.

Gráfico 17 – Motivación familiar y rendimiento académico por destinos de clase. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

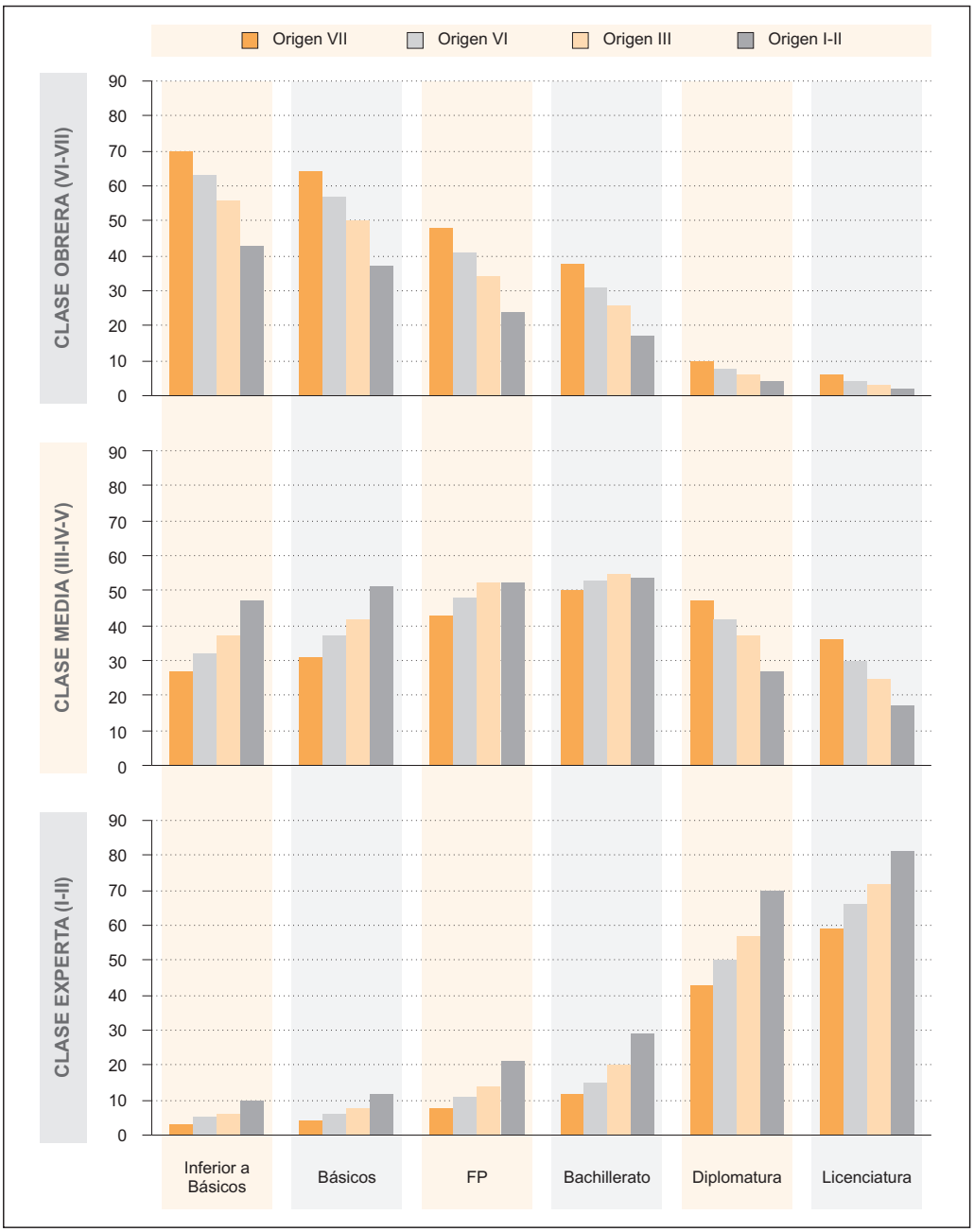
El gráfico 17 proporciona otro indicio de la importancia jerarquizadora de la educación en los destinos de clase. Preguntados los sujetos por el grado de apoyo y motivación en los estudios que recibieron de sus padres y por la calidad de sus notas académicas, se observa una clara simetría entre estas dos variables y la jerarquía de clases a la que llegan los sujetos. Son los directivos (clase I) y los profesionales expertos (clase II) los que manifiestan haber tenido una alta motivación familiar para los estudios (en torno al 90%) y unas buenas notas académicas (alrededor del 75%). En cambio, los jornaleros agrarios (clase VIIb) reconocen haber tenido un mayor desapego por la escuela, con rendimientos más bajos y motivación familiar menos intensa. En suma, el sistema educativo funciona en España como un filtro jerarquizador que predice con eficacia el posterior enclasamiento en función de los rendimientos y del apoyo familiar.

Se ha utilizado un segundo procedimiento para determinar las variables que influyen en los destinos de clase (D) con una regresión logística que, a su vez, permite computar probabilidades. Para ello hemos puesto en juego cuatro variables independientes: origen social, género, edad y nivel educativo. En la regresión, ni los parámetros de género ni los de edad aparecen como significativos de los destinos de clase. En cambio, los parámetros asociados al nivel educativo y al origen social son los dos significativos, corroborando así los resultados del árbol de clasificación del chi² del primer procedimiento[53].

[53] En la tabla 13 del Anexo pueden consultarse las odds-ratios de la regresión. A partir de éstas se ha construido la tabla de probabilidades de enclasamiento según el nivel educativo y el origen social (tabla 14 del Anexo).

El gráfico 18 presenta el cómputo de probabilidades y el efecto jerarquizador del nivel educativo combinado con la determinación del origen social, que sigue siendo influyente, tal y como hemos comentado:

Gráfico 18 – Destinos de clase según origen social y nivel de estudios. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

a) El efecto del origen social permite a los hijos de las clases superiores (I-II) con bajos niveles educativos acabar con menor probabilidad en destinos obreros. Dicha probabilidad se incrementa cuanto más bajo es el origen social y el nivel educativo.

b) El origen social también interviene para asegurar destinos de clase media (III-IV-V) a los hijos de las clases superiores (I-II) con bajos niveles educativos muy por encima del resto de orígenes. A su vez, la devaluación de los títulos superiores perjudica mucho más a medida que más bajo es el origen social, terminando con mayor probabilidad en destinos de clase media.

c) El enclasamiento en destinos de clase profesional experta (I-II) siempre es mayor entre hijos de dicho origen sin importar su nivel educativo, aunque se eleva hasta el 70% si cuentan con diplomaturas y hasta el 81% si son licenciados. En cambio, la probabilidad de acabar en destinos I-II para los diplomados hijos de obreros poco cualificados (VII) desciende al 43% y para los hijos licenciados baja hasta el 59%.

En resumen, en la España actual el factor educación resulta determinante de los destinos de clase, pero matizado por el origen de clase, obteniendo un mejor enclasamiento y un mayor rendimiento de los títulos cuanto más alto sea el origen y a la inversa. Una vez llegados hasta aquí, parece evidente que queda mucho por mejorar en el terreno de la igualdad de oportunidades educativas y en la reducción de la influencia de los orígenes de clase en los destinos.

Anexo

Tabla 9 – Resultados del ajuste de modelos de fluidez social (CASMIN)

Modelo	G^2	GL	p	AIC	BIC	rG^2	ID
Independencia	1.354	276	0,00	802	–963	–	20%
Inde. condicional	867	216	0,00	435	–946	36%	17%
Casi-simetría	202	195	0,34	–188	–1.435	85%	7%
Fluidez constante	156	180	0,90	–204	–1.355	88%	7%
UNIDIFF	**96**	**154**	**1,00**	**–212**	**–1.197**	**93%**	**5%**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

Tabla 10 – Parámetros del modelo Unidiff (CASMIN)

	Beta	CasiDE	$OR_{(2,5)}$	OR	$OR_{(97,5)}$
Andalucía	0,0000	0,2138	0,66	**1,00**	1,52
Cataluña	–0,1951	0,2938	0,46	**0,82**	1,46
Madrid	–0,0516	0,2548	0,58	**0,95**	1,56
España Interior	0,6982	0,1058	1,63	**2,01**	2,47
Levante	–0,5580	0,4578	0,23	**0,57**	1,40
Atlántica-Cantábrica	0,6929	0,1021	1,64	**2,00**	2,44

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

Tabla 11 – Resultados del ajuste de modelos de fluidez social (EGP-7)

Modelo	G^2	GL	p	AIC	BIC	rG^2	ID
Independencia	1.275	276	0,00	723	–1.041	–	19%
Inde. condicional	846	216	0,00	414	–967	34%	16%
Casi-simetría	217	195	0,13	–173	–1.419	83%	7%
Fluidez constante	163	180	0,82	–197	–1.348	87%	7%
UNIDIFF	**112**	**154**	**1,00**	**–196**	**–1.180**	**91%**	**6%**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

Tabla 12 – Parámetros del modelo Unidiff (EGP-7)

	Beta	CasiDE	$OR_{(2,5)}$	OR	$OR_{(97,5)}$
Andalucía	0,0000	0,1556	0,74	**1,00**	1,36
Cataluña	–0,1928	0,2196	0,54	**0,82**	1,27
Madrid	–0,2714	0,2549	0,46	**0,76**	1,26
España Interior	0,4135	0,1004	1,24	**1,51**	1,84
Levante	–0,5136	0,3663	0,29	**0,60**	1,23
Atlántica-Cantábrica	0,3881	0,0892	1,24	**1,47**	1,76

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

Tabla 13 – Regresión logística "destino de clase": selección de variables retenidas por el modelo

	Valor	DE	Valor t	p
Educación hijos/as				
Inferior a Básica	1	1	**1**	
Básica	0,2627	0,1015	**2,5891**	0,0096
FP	0,9033	0,1119	**8,0741**	0,0000
Bachillerato	1,3285	0,1256	**10,5801**	0,0000
Diplomatura	3,0391	0,1430	**21,2560**	0,0000
Licenciatura	3,6749	0,1474	**24,9387**	0,0000
Origen social				
Origen I-II	1	1	**1**	
Origen III	–0,5313	0,1627	**–3,2648**	0,0011
Origen IV	*–0,2505*	*0,1494*	***–1,6771***	*0,0935*
Origen VI	–0,8209	0,1484	**–5,5333**	0,0000
Origen VIIa	–1,1126	0,1568	**–7,0976**	0,0000
Origen VIIb	–1,2233	0,1795	**–6,8154**	0,0000

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

Tabla 14 – Probabilidades del destino de clase según origen social y logro educativo

Educación hijo/hija	Logro educativo por origen de clase (%)		Probabilidades del destino de clase		
			I+II Experta	III+IV+V Intermedias	VI+VII Obreras
Sin Básicos (17,7%)	I+II	2	10%	47%	43%
	III	8	6%	37%	56%
	IV	20	8%	43%	49%
	VI	17	5%	32%	63%
	VIIa	18	3%	27%	70%
	VIIb	37	3%	25%	72%
Básicos (29,2%)	I+II	5	12%	51%	37%
	III	19	8%	42%	50%
	IV	27	10%	47%	43%
	VI	36	6%	37%	57%
	VIIa	35	4%	31%	64%
	VIIb	41	4%	29%	67%
FP (17,7%)	I+II	8	21%	55%	24%
	III	20	14%	52%	34%
	IV	17	17%	54%	28%
	VI	22	11%	48%	41%
	VIIa	19	8%	43%	48%
	VIIb	11	7%	41%	51%
Bachillerato (12,3%)	I+II	15	29%	54%	17%
	III	19	20%	55%	26%
	IV	12	24%	55%	21%
	VI	10	15%	53%	31%
	VIIa	11	12%	50%	38%
	VIIb	5	11%	48%	41%
Diplomados (10,5%)	I+II	20	70%	27%	4%
	III	14	57%	37%	6%
	IV	12	64%	31%	4%
	VI	9	50%	42%	8%
	VIIa	8	43%	47%	10%
	VIIb	4	40%	49%	11%
Licenciados (12,6%)	I+II	50	81%	17%	2%
	III	20	72%	25%	3%
	IV	12	77%	20%	2%
	VI	6	66%	30%	4%
	VIIa	9	59%	36%	6%
	VIIb	2	56%	38%	6%

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de CIS (2006): *Estudio 2.634. Clases sociales y estructura social.*

Capítulo III

EL IMPACTO DE LA CRISIS EN SANIDAD: RECORTES ESTRUCTURALES ASIMÉTRICOS CON ALTOS COSTES DIFERIDOS

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. La complejidad del impacto de la crisis en sanidad

Valorar el impacto de la crisis económica en sanidad va más allá de analizar la política sanitaria. Requiere un análisis más complejo, que tenga en cuenta:

— El *impacto en la salud*, asociado a la fragilidad previa de la estructura y el bienestar social (así como a la magnitud de la crisis).

— La *estructura social* (o distribución del empleo, la educación y la riqueza), más frágil ante el embate de la crisis cuanto menos igualitaria sea.

— El *bienestar y la redistribución* (fiscalidad, Estado de bienestar, Sistema Nacional de Salud –SNS–), claves para apuntalar la estructura social y la salud.

— Las *respuestas políticas* a la crisis, y en concreto su efectividad o capacidad para prevenir (a bajo coste) secuelas diferidas en la igualdad, el bienestar y la salud.

Aún son pocos los estudios que analizan estos cuatro factores, dada la complejidad del tema y la carencia de datos. La inversión reciente por parte de la OMS, la OCDE, el Banco Mundial y la Unión Europea (UE) en series actualizadas (y desagregadas por áreas y colectivos) de indicadores *sensibles a la crisis* permite medir su impacto inmediato en la salud. Y potencia la investigación de calidad, permitiendo anticipar con rigor el *impacto diferido potencial asociado a distintas alternativas de respuesta en sanidad*. Análisis de este tipo deben tenerse muy en cuenta en las medidas de política sanitaria que se adopten tras la crisis. Dado que, si están bien diseñadas, pueden atenuar –o evitar– las secuelas más perniciosas y reducir los costes diferidos o, en caso contrario, agravarlas y aumentarlos, respectivamente.

En sanidad, la crisis conlleva un alto riesgo de secuelas psicológicas y biológicas permanentes. Lógicamente, la preocupación ciudadana por este tema va más allá de debates y movilizaciones contingentes. Como reflejan las encuestas periódicas del CIS, en 2012 los recortes en sanidad están entre los problemas sociales percibidos como más graves por los ciudadanos.

2. Difícil justificación de los recortes asimétricos a colectivos vulnerables

Una de las medidas de recorte más polémicas ha sido la exclusión del sistema público de salud de algunos colectivos vulnerables, en particular

de los inmigrantes indocumentados. Las justificaciones aducidas han sido combatir el "turismo sanitario" y evitar el denominado "efecto llamada" ligado a la prestación sanitaria gratuita. El primero afecta sobre todo a ciudadanos de la UE y tiene cauces de gestión para evitar los posibles abusos. El "efecto llamada" de las prestaciones sociales no está demostrado, y sí asociado al mercado laboral: la razón primera de la inmigración es mejorar las oportunidades de vida y el instrumento básico para ello es el empleo. Por otro lado, hay que tener en cuenta el *efecto del migrante sano* –constatable en numerosos países, también en España–, por el que las minorías étnicas tienen menor edad y un nivel de salud (y a veces educativo) superior a la población receptora.

No hace mucho que en el informe de la Fundación Encuentro destacamos que la inmigración ha sido clave en el crecimiento económico y la sostenibilidad de las pensiones en España durante la última década, y en otros cambios sociales de gran calado, como la incorporación de la mujer al mercado de trabajo –gracias en no pocos casos a inmigrantes indocumentados–. El presente capítulo argumenta que las experiencias previas en Reino Unido (2006) y EE.UU. (1987, 1996) demuestran que los recortes asimétricos a colectivos vulnerables tienen a medio y largo plazo un claro impacto adverso en la salud y la desigualdad, y en el riesgo de pobreza de estas personas, sin que se reduzca –más bien al contrario– el gasto sanitario.

En EE.UU., la exclusión de los inmigrantes de la atención comunitaria de rutina (barata), produce altos costes diferidos: dado que la atención gratuita se limita a las urgencias vitales –muy caras–, la atención se retrasa hasta que la severidad de la enfermedad pone en riesgo la vida del paciente, lo que empeora gravemente el pronóstico –la probabilidad de curarse– de estos pacientes y llega a multiplicar por diez los costes de la atención. Tanto en EE.UU. como en Reino Unido este tipo de recortes asimétricos conllevan costes políticos y riesgos democráticos, dada la tensión que provocan en el Estado de Derecho –basado en la igualdad ante la ley–, así como entre la ciudadanía, los profesionales sanitarios y las distintas administraciones territoriales.

Más allá de su difícil justificación ética o científica, las medidas nos alejan de la pauta de respuesta de la mayor parte de los países de la UE –apoyo social universal a los más débiles–, con eficacia probada para paliar a bajo coste las trágicas secuelas potenciales de la crisis tanto en inmigrantes –que en EE.UU. tras su exclusión de la sanidad multiplican por ocho su riesgo de contraer tuberculosis–, como en el conjunto de la población. Estos argumentos de investigadores y organismos internacionales han sido esgrimidos por gobiernos autonómicos de diferentes colores políticos y explican las reticencias de muchos de ellos a la aplicación de estas medidas.

3. Propuestas para el mantenimiento de nuestro modelo sanitario europeo

La investigación actual permite anticipar que los duros recortes estructurales asimétricos proyectados en sanidad en España generarán altos costes diferidos en salud y desigualdad. A medio y largo plazo, los recortes en educación y sanidad (las inversiones que garantizan una vida mejor) alejan a España de la pauta de bienestar europea y podrían tener graves efectos sociales, semejantes a los ya detectados en EE.UU. (por ejemplo, altas tasas de delincuencia y discriminación). En ambos casos, los políticos juegan con el hecho de que las repercusiones más graves y duraderas de recortes de este tipo no se producen de forma inmediata, o bien hacen poco ruido social y político (como la mortalidad prematura o la emigración forzada)–.

Nadie niega que la eficiencia (la relación entre el coste y el resultado) tiene que ser un elemento clave en el Sistema Nacional de Salud. Pero requiere aplicar medidas –promovidas desde hace décadas por la OMS y ensayadas con éxito en algunos países y comunidades autónomas– de eficacia probada para prevenir secuelas permanentes en salud y costes diferidos en sanidad, entre las que se cuentan:

- Inversión en el acceso universal a una atención comunitaria integrada de calidad (barata y efectiva), lo que requiere potenciar y coordinar las áreas de atención primaria, salud mental, enfermedades crónicas y atención a la discapacidad.

- Incentivos al acceso a la atención comunitaria de inmigrantes y población sin recursos, lo que facilita el seguimiento eficiente de sus problemas de salud y disminuye los riesgos para la salud pública y el gasto futuro que se derivan del aumento de la pobreza, la infravivienda y la desnutrición tras la crisis.

- Refuerzo de la inversión en salud pública y formación de profesionales sanitarios, y, en especial, desarrollo de unidades, investigaciones y acciones anticrisis económica, que apliquen lecciones aprendidas en otras crisis de salud pública.

- Reorientación del Estado de bienestar hacia el modelo nórdico, basado en: 1) mayor presión y redistribución fiscal; 2) apoyo y activación universal de colectivos vulnerables (jóvenes, infraempleados y parados); 3) mediante políticas familiares y de infancia, de discapacidad y dependencia y de integración y mantenimiento en el empleo.

En estos momentos lo que está en juego en sanidad es mucho más que un reajuste de recursos a causa de una crisis que algún día se superará. No hablamos de ideas o ideologías cambiantes, hablamos de la salud y de la vida de las personas. Hablamos de profesionales sanitarios e investigación biomédica de alta cualificación forzados a optar entre infraemplearse

o emigrar. Y hablamos de un sistema sanitario laboriosamente construido a lo largo de décadas de esfuerzo e ilusión, que ha alcanzado altas cotas de valoración social y prestigio internacional.

II. RED DE LOS FENÓMENOS

1. Introducción

La crisis económica mundial está teniendo graves efectos sociales en Europa. Diariamente hay noticias de déficits y recortes en los sistemas públicos de bienestar. ¿Cuál es el impacto de la crisis en España? El presente capítulo estudia uno de sus efectos más tangibles y complejos: su impacto en la atención sanitaria; y, a través de ella, en el riesgo de que la crisis deje secuelas biológicas y psicológicas permanentes en la salud y la supervivencia de la población.

Los efectos de la crisis en sanidad, educación y bienestar (pensiones, rentas mínimas, servicios sociales) son complejos y persistentes. Se producen *a través de una doble vía*, en varias fases y afectan tanto a los usuarios de los servicios como a sus descendientes y a su red social. De modo inmediato, la crisis impacta en la estructura social (por ejemplo, aumento del desempleo y la pobreza), lo que genera problemas de salud (enfermedad y discapacidad) en los afectados, y un aumento automático del gasto social y sanitario (por la *vía de la demanda*). De modo diferido, el deterioro en la salud inicial, si no se trata adecuadamente, genera paro y pobreza crónica en los afectados, lo que debilita aún más su salud y deprime a largo plazo la tasa de empleo agregada. El impacto social final de la crisis depende de en qué medida las respuestas del Gobierno (por la *vía de la oferta* de atención sanitaria y de las políticas de salud y bienestar) afronten de un modo responsable el aumento de la necesidad, de manera que se minimicen los costes sanitarios diferidos, la mortalidad prematura y las posibles secuelas permanentes en la salud y el empleo.

Este estudio aborda la complejidad de los efectos de la crisis en sanidad y salud[1] a través de varias estrategias. En primer lugar, se elabora un marco conceptual sintético que combina varios modelos internacionales sobre relaciones entre factores causales (apartados 2 y 3). A continuación se analiza el impacto de la crisis por la doble vía de la *demanda* y la necesidad de atención sanitaria (apartado 4) y de la respuesta política en cuanto a la *oferta* pública de cuidados (apartado 5). En tercer lugar, se evalúan precedentes internacionales comparables (apartados 6 y 7) que permitan anticipar efectos diferidos en España (apartado 8); y se estudian respuestas alternativas que palien posibles secuelas permanentes (apartados 9 y 10).

---

[1] Por razones de espacio no abordamos más que de modo lateral (apartados 2, 6 y 8) la cuestión clave del impacto de la crisis en la salud de la población, que sí examinamos en un trabajo complementario (Rico, A. y Blakey, E. (2012): *Crisis económica y desigualdades en salud*. Madrid: Colección de Minitemas Online de la Escuela Nacional de Sanidad. Instituto de Salud Carlos III).

Uno de los límites de partida es el corto tiempo transcurrido desde el inicio de la crisis. El crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) se detiene en 2007 y se entra en recesión en 2008-2009, con tasas de decrecimiento de entre el 4% (España) y el 7% (Europa noroccidental, EE.UU.). En 2009-2012, Europa noroccidental recobra su senda de crecimiento anterior, mientras que España, EE.UU. y otros países se recuperan más lentamente. Este hecho, junto con el retraso de dos a cinco años en la publicación de estadísticas y encuestas[2], restringiría en principio el ámbito de la investigación al *impacto inmediato* de la crisis.

Sin embargo, la investigación social sobre el impacto de las crisis ha mejorado mucho desde 2008. Demuestra que existe un retardo de entre diez y veinte años desde que decrece bruscamente el PIB hasta que sus efectos adversos plenos se materializan en la sociedad. La investigación epidemiológica confirma además que, para algunas minorías vulnerables, el lapso de tiempo puede alargarse toda una vida; e incluso generar secuelas en la salud de sus descendientes. También mejoran correlativamente los datos. Se observa un importante esfuerzo de organismos internacionales (OCDE, OMS, Banco Mundial) y de la Unión Europea (*European Community Health Indicators* –ECHI–) en la publicación de series temporales de los indicadores más sensibles a la crisis desagregados por países, patologías y grupos sociales. Esto permite estimar con razonable precisión el *impacto potencial diferido* de la crisis y anticipar en qué áreas y colectivos son más probables impactos adversos y secuelas permanentes en cada país.

En resumen, a pesar del corto tiempo transcurrido desde el inicio de la crisis y de la debilidad histórica de los datos en España, es posible analizar tanto su *impacto inmediato* como su *posible impacto futuro* gracias a los avances en los datos y la investigación internacional. La complejidad del segundo objetivo (que requiere desentrañar las relaciones causales entre crisis, estructura social, salud y sanidad) aconseja empezar por formular un marco de análisis sencillo y unas hipótesis basadas en la evidencia previa que guíen el análisis y la selección de indicadores.

---

[2] Los datos españoles presentan además límites específicos, que dificultan la tarea de estimar impactos en los grupos vulnerables y en el tiempo con rigor. La primera Encuesta de Salud con muestra aleatoria y suficiente para obtener resultados fiables para las diecisiete comunidades autónomas es de 2006, y es también la última disponible desagregable por colectivos y patologías sensibles a la crisis. La Encuesta Europea de Salud 2009 es la primera que incluye una muestra española estrictamente comparable con la UE. Las primeras series históricas sobre mortalidad publicadas por el INE son de hace muy pocos años. No existe una encuesta longitudinal de salud, ni un Registro de Pacientes (ni tan siquiera en cáncer –donde cubre tan sólo al 20% de los pacientes–), como ocurre en otros países de la UE. Tampoco se sabe con certeza cuántos profesionales trabajan para la sanidad pública, dado que su registro corresponde a los colegios (como en EE.UU. y Sudamérica) y no al ministerio (como en la mayoría de los países de la UE).

2. Marco conceptual y antecedentes

El impacto de la coyuntura económica en sanidad depende de cuatro factores:

1. Estructura social[3] (distribución del empleo, la educación y la riqueza).
2. Redistribución y bienestar público (fiscalidad, Estado de bienestar, SNS).
3. Respuestas políticas y sociales a la crisis.
4. Impacto en la salud de la población (que depende de los tres anteriores).

Estos factores cambian a ritmos diferentes; el grado en que responden a la intervención pública también varía. Hay escasos estudios que analicen los cuatro efectos. El modelo más completo (centrado en lo *estructural*) es el de los determinantes sociales de la salud (DSS). Los más adaptados a nuestros objetivos son los *modelos dinámicos*, que evalúan el impacto en el tiempo. Ambos se combinan para elaborar el marco analítico específico de este capítulo.

2.1 Antecedentes (1): determinantes sociales de la salud (DSS)

El modelo analítico de la Comisión de DSS de la OMS[4] describe los procesos a través de los que la estructura social y el Estado de bienestar influyen en la salud y la sanidad (cuadro 1). Incluye sólo aquellos factores causales para los que existe evidencia científica rigurosa. Concede un lugar destacado a las causas estructurales (*estructura social* A-C*;* y *Estado de bienestar* D) de la *salud* (H), que explican que ésta varíe en forma de gradiente por grupos sociales. Las *condiciones materiales y psicosociales de vida* (E y F) ejercen efectos directos sobre la salud y la sanidad –por lo que se denominan *factores proximales*– y modulan los efectos de la desigualdad y el bienestar –*factores distales*–. El *SNS y las políticas de salud* (G) –parte del Estado de bienestar– son determinantes proximales clave de la salud, como demuestra la investigación sobre los DSS. Una limitación común de los modelos estructurales y los dinámicos es que apenas se estudia el tema clave de este capítulo: el efecto del deterioro de la salud en las crisis sobre la sanidad.

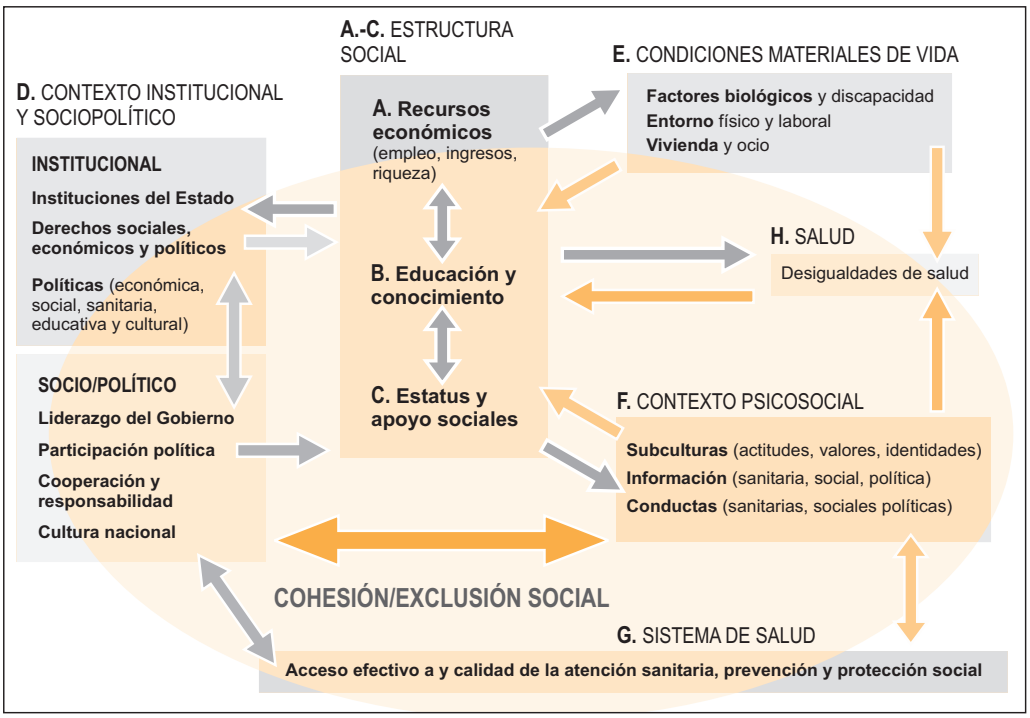
---

[3] Una definición a la vez amplia y operativa del concepto de estructura social puede encontrarse en Mackenbach, J. P. (2012): "The persistence of health inequalities in modern welfare states", en *Social Science and Medicine*, 75, p. 761-769.

[4] El informe de la Presidencia Española de la Unión Europea de 2010 actualiza este modelo y sirve de guía en este capítulo. Véase http://www.msps.es/en/presidenciaUE/calendario/conferenciaExpertos/docs/haciaLaEquidadEnSalud.pdf.

Otros documentos clave de referencia (que se citan en los apartados siguientes) son los análisis sobre el impacto de la crisis de la OMS, la UE, la OCDE y algunos investigadores expertos en el tema (y asesores de gobiernos e instituciones internacionales) como Stuckler o McKee; o, en España, Segura, Gili y Costa.

Cuadro 1 – Marco conceptual de los determinantes sociales de la salud (DSS)



Fuente: Ministerio de Sanidad y Política Social (2010): *Hacia la equidad en salud: Monitorización de los determinantes sociales de la salud y reducción de las desigualdades en salud. Informe independiente de expertos comisionado por la Presidencia Española de la UE*.

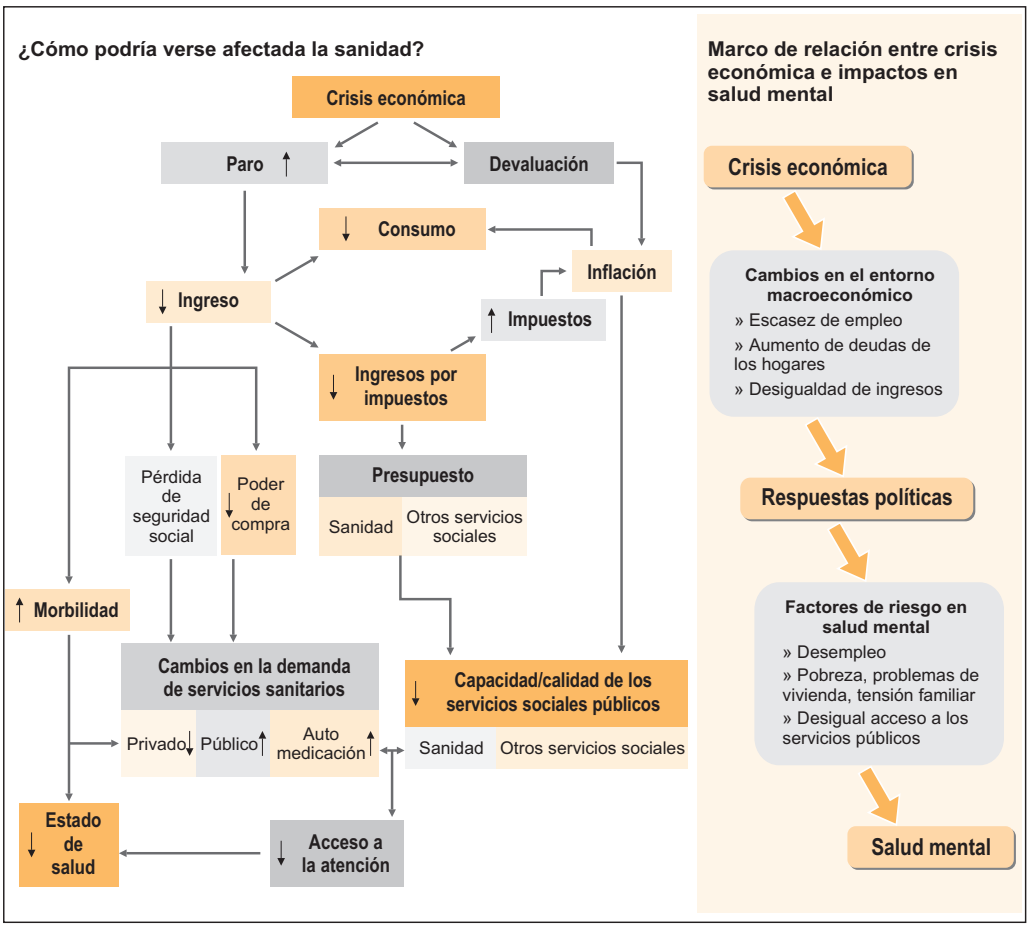
El impacto de la crisis en sanidad depende de *factores estructurales distales* (desigualdades históricas de renta y bienestar) y de condiciones de vida *proximales*, que cambian a ritmo lento. Depende también de *factores dinámicos*, que cambian constante o rápidamente (transición demográfica, coyuntura económica, respuestas políticas e impacto en salud de respuestas ineficaces a coyunturas adversas). Pocas investigaciones analizan ambos efectos.

2.2 Antecedentes (2): modelos dinámicos de análisis de impacto

Los modelos dinámicos estudian la evolución en el tiempo de las relaciones entre economía y salud, centrándose en las causas que cambian más (a veces a costa de difuminar lo estructural). Describen de modo sistemático el impacto inmediato en la salud, pero aún no permiten estimar de un modo riguroso el impacto en sanidad o los posibles impactos diferidos[5]. Conceden

[5] Los modelos dinámicos se aplican inicialmente sólo en la investigación biomédica y demográfica, dado su alto coste en datos y análisis. En la última década, estos modelos (y las técnicas estadísticas más recientes como el análisis de supervivencia o la regresión discontinua) comienzan a aplicarse en dos campos relacionados: la evaluación de impacto de políticas

Cuadro 2 – Modelos de impacto dinámico en sanidad y salud mental



Fuente: Wright, S. (2009): *Impact of the economic crisis on the health care sector and its investment.* Rotterdam: European Centre for Health Assets and Architecture (izquierda); y OMS (2011): *Impact of economic crises on mental health* (derecha)[6].

un papel importante a la salud mental; mientras que los enfoques estructurales a menudo conceden menos importancia a lo psicosocial (considerado *subjetivo*) que a lo material y biológico (considerado *objetivo*).

En el cuadro 2 se muestra el despliegue dinámico del proceso causal que vincula crisis y salud. Existe evidencia sólida de que problemas de salud

y la investigación sobre el curso de vida. Como señala Pierre Michaud, ninguno de ambos campos analiza de modo sistemático el impacto de la crisis en sanidad hasta fechas muy recientes. Véase Michaud, P., Goldman, D., Lakdawalla, D., Zheng, Y. y Gailey, A. (2009): *Understanding the economic consequences of shifting trends in population health*. Cambridge: The National Bureau of Economic Research, Working Paper 15231.

[6] http://www.echaa.eu/ECHAA/Microsoft%20PowerPoint%20-%20Wright%20Impact%20of%20economic%20crisis%20(DuCHA%20Rotterdam).pdf y http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0008/134999/e94837.pdf

mental como la ansiedad y la depresión detectan el impacto inmediato y amplifican el impacto diferido de la crisis en la salud[7] (a través del aumento de la severidad y de los costes de las enfermedades crónicas más comunes[8]). Son, por ello, un factor mediador clave del impacto de la crisis no sólo en salud física y discapacidad sino también en sanidad.

Los modelos dinámicos subrayan que los factores que median entre crisis y salud varían a ritmos diferentes. 1) La *estructura social* (como la mortalidad y la esperanza de vida) cambia más lentamente y refleja en mayor medida inercias históricas. 2) El *Estado de bienestar* (y el SNS) es fruto de políticas redistributivas previas que cambian a ritmo lento (y en menor medida, de las respuestas a la crisis). De ahí la importancia clave de 3) las *respuestas políticas y sociales*, que pueden transformarse a un ritmo relativamente rápido. Y que de orientarse en mala dirección amplificarían en vez de paliar los posibles efectos permanentes de la crisis.

En resumen, la medición adecuada del impacto de la crisis en sanidad requiere:

1. Estudiar las interacciones entre economía, política, sociedad y salud.
2. Desagregar por colectivos y áreas vulnerables.
3. Combinar factores estructurales con modelos dinámicos.
4. Identificar impactos inmediatos, diferidos y permanentes.
5. Incluir indicadores objetivos y subjetivos.

La investigación previa sobre DSS cubre de modo riguroso los dos primeros requisitos; los enfoques dinámicos recientes abordan (de modo aún exploratorio y parcial) los dos últimos. El presente capítulo aporta el tercer requisito y pretende cubrir en lo posible los cinco requisitos necesarios.

---

[7] Véase, por ejemplo, Cooper, B. (2011): "Economic recession and mental health: an overview", en *Neuropsychiatrie*, B25 3, p. 113-117; Wahlbeck, K. y Awolin, M. (2011): *The impact of the economic crisis on the risk of depression and suicide: a literature review, en* http://www.thl.fi/thl-client/pdfs/c39bd6b8-56ad-4ca2-8d87-0e7cdeb50b9f; OMS (2011): *2011 Impact of economic crises on mental health*. Copenhague: Oficina Regional para Europa de la OMS; Stuckler, D., Basu, S. y McDaid, D. (2010): *Depression amidst depression: Mental health effects of the ongoing recession*, en http://groups.stakes.fi/NR/rdonlyres/85320FDB-20EF-4673-A974-28681A4D7E01/0/Background_1_EconomicCrises_and_Mental_Health.pdf

[8] Naylor, C., Parsonage, M., McDaid, D., Knapp, M., Fossey, M. y Galea, A. (2012): *Long-term conditions and mental health: the cost of comorbidities*. Londres: King's Fund, en http://www.kingsfund.org.uk/ publications/mental_health_ltcs.html

3. Marco analítico, objetivos, hipótesis y metodología

3.1 Marco analítico y objetivos de la investigación

El cuadro 3 muestra el modelo analítico del estudio, que describe los impactos estructurales de la crisis en salud y sanidad, junto con su evolución esperada en el tiempo. Primero (flechas en naranja y punteros grandes), hay un impacto *inmediato* en salud (vía estructura social) y en sanidad (vía salud). A continuación se producen las respuestas políticas y sus efectos *diferidos* (flechas negras, punteros grandes); que a su vez modulan (flechas grises) los efectos *permanentes* (flechas negras y naranjas, punteros pequeños). Las respuestas efectivas neutralizan (incluso invierten) posibles impactos adversos. Las no efectivas generan secuelas permanentes que lastran el desarrollo social, económico y político futuro.

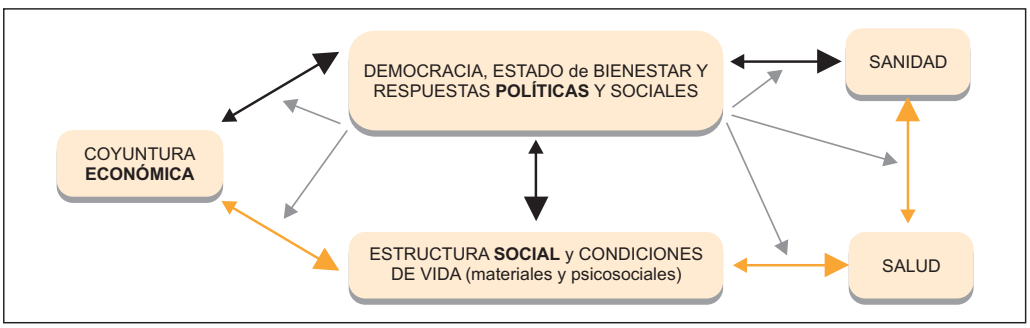
Los objetivos y productos de la investigación son los siguientes[9]:

1) Revisión de literatura y prensa sobre impacto de la crisis en sanidad y salud.

2) Recogida y explotación de datos sobre España, EE.UU. y la UE en sanidad (y bienestar) y salud (y desigualdad).

3) Análisis descriptivo y (si la evidencia lo permite) explicativo de los indicadores sensibles a la crisis, para determinar su impacto *inmediato* y anticipar su *efecto y coste futuros* en España.

Cuadro 3 – Modelo analítico del estudio: impacto dinámico en sanidad y salud



Fuente: Elaboración propia.

[9] Los materiales del estudio se recogen mediante: (1) búsqueda bibliográfica en MedLine y la world wide web, con los descriptores *health care* o *health policy*; *health* o *mortality*; *economic* o *financial*; y *crisis, downturn*, *recession* o *trends*; (2) búsqueda manual de datos e informes en las web de organismos oficiales internacionales (UE, Eurostat, OCDE, OMS, ILO, UNICEF) y españoles (INE, CIS, ISCIII, Ministerio de Economía, Ministerio de Sanidad); y de ONGs o fundaciones sin ánimo de lucro (Federación para la Defensa de la Sanidad Pública, Cáritas Española, Fundación Encuentro, HAPI, EPHA); y (3) análisis de la prensa nacional, internacional y médica en papel y electrónica.

El tema del impacto de la crisis en salud, analizado en otro trabajo[10], se trata en este capítulo tan sólo de modo parcial (a través de sus efectos en sanidad[11]).

3.2 Metodología e indicadores

El estudio describe tendencias en España antes y después de la crisis, y contrasta el caso español con precedentes internacionales comparables (en la magnitud de la desigualdad *basal* y en la naturaleza y profundidad de los recortes). Los indicadores de interés, que según la investigación previa son sensibles a los efectos de la crisis, se clasifican en cuatro grupos:

— *Indicadores de sanidad*: derechos de acceso, necesidades no atendidas, gasto y financiación sanitaria; recursos y actividad para patologías y niveles sensibles a la crisis.

— *Indicadores de bienestar*: inversión en políticas familiares, de incapacidad y discapacidad, de mantenimiento del empleo y rentas mínimas; innovación e investigación en políticas laborales activas, igualdad educativa, cohesión social y calidad de la democracia.

— *Indicadores sociales*: desempleo e infraempleo de larga duración, empleo juvenil, pobreza infantil, adversidad financiera y desigualdad educativa, discriminación y acoso en la escuela.

— *Indicadores de salud*: suicidios, salud mental, adicciones, infartos e ictus, desnutrición y obesidad, enfermedades crónicas, accidentes y violencia, sida y enfermedades infecciosas, discapacidad, mortalidad prematura, esperanza de vida y salud percibida.

Las tendencias en cuanto a indicadores sociales, de bienestar y de salud sólo se analizan de un modo muy resumido en este estudio, que se centra en los indicadores de sanidad.

3.3 Hipótesis de la investigación

Las cinco primeras hipótesis se derivan de la investigación internacional. Las dos últimas de la evolución concreta en España. Ambas se clasifican a continuación según el orden cronológico en el que se espera que se materialicen los efectos (a corto *–inmediatos–*, a medio y largo plazo *–diferidos–* y *permanentes* de por vida).

---

[10] Rico, A. y Blakey, E. (2012).

[11] De hecho, las secuelas en salud de la crisis a menudo no repercuten tanto en sanidad (salvo en las listas de espera) como en demografía (mortalidad prematura), empleo (discapacidad) y pensiones (viudedad, orfandad, ILP y desempleo).

H1 – Los efectos de la crisis en sanidad incluyen: A) el *impacto en* la demanda vía aumento de las necesidades de *salud*; y B) el *impacto* en la oferta de *sanidad* pública (cobertura y gasto), la política sanitaria (financiación, acceso) y las políticas de salud (DSS, prevención, salud pública).

H2 – El *impacto inmediato* de la crisis en *salud* (A1) depende de la desigualdad en la estructura social y de la generosidad y capacidad redistributiva previas del gasto en bienestar.

H3 – El *impacto inmediato* de la crisis en *sanidad* (B1) consiste en aumentos automáticos del gasto, la actividad y los tiempos de espera al aumentar la demanda y las necesidades de salud (A1). En países con bajo gasto social y alta desigualdad el aumento del gasto sanitario será mayor.

H4 – El *impacto diferido* de la crisis en *sanidad* (B2) depende de la magnitud de B1, y de la respuesta política a la crisis a corto (C1) y medio (C2) plazo; respuesta que depende, a su vez, de la calidad de la democracia y del color del partido en el Gobierno.

H5 – El *impacto diferido en la salud*, si se hace *permanente* (A2), constituye el más grave coste económico y humano de la crisis (de un lado, vía mortalidad prematura y pensiones de viudedad y orfandad; de otro, vía incapacidad, discapacidad, infraempleo y paro de larga duración –y pensiones asociadas–). Depende del gasto sanitario (B1 y B2) *contracíclico*[12] y de la inversión en políticas educativas, familiares, fiscales y laborales proequidad (C1 y C2).

H6 – En España, el *impacto inmediato* de la crisis en *salud* (A1) es de esperar que sea mayor que en Europa noroccidental, debido a la desigualdad heredada del franquismo y a la debilidad histórica del gasto social. La respuesta en sanidad (B1) es de esperar que varíe por subperíodos de alternancia de partidos políticos a nivel central (2008-2011; 2011-2012) y autonómico. Como muestra la investigación previa[13], los gobiernos de centro-derecha tienden a responder a las crisis con recortes *procíclicos* (con alto riesgo de secuelas diferidas y bajo riesgo de déficit público a corto plazo), mientras que los de centro-izquierda suelen preferir respuestas *contracíclicas* que minimizan las secuelas, aun a riesgo de aumentar la deuda pública.

H7 – En España, el *impacto diferido* (2013-) en sanidad (B2) y salud (A2) dependerá de la fuerza relativa de dos tendencias contrapuestas: el cambio de color de los gobiernos central y autonómicos (hacia el centro-derecha) y el aumento de la calidad de la democracia (vía movilización po-

---

[12] El gasto es contracíclico (o procíclico) si aumenta (disminuye) en períodos de recesión. Las principales teorías económicas (keynesianas/monetaristas) proponen respuestas contrarias a las crisis (contracíclicas/procíclicas).

[13] Boix, C. (2000): "Partisan governments, the international economy and macroeconomic policies in advanced nations 1960-1993", en *World Politics*, 53, p. 38-73.

lítica de los sectores sociales afectados)[14]. La mera discusión pública (C1) de recortes (B1) puede tener efectos adversos en salud (A1) –vía miedo e incertidumbre–; y en sanidad (B2) –vía aumento de las urgencias y el gasto–. Su imposición a medio plazo (C2) contra la opinión de la mayoría podría generar efectos permanentes sobre la salud (A2) y la democracia.

4. Impacto inmediato de la crisis en sanidad

Dos impactos inmediatos en sanidad que dependen poco de la respuesta política, y más de la magnitud de la crisis y la desigualdad previa, son 1) el aumento de la actividad (o las demoras) y el gasto (o el déficit) en sanidad debido al deterioro en la salud de los más vulnerables; y 2) el descenso de ingresos tributarios y por cotizaciones sociales como efecto (directo) del descenso en el empleo y la riqueza, e (indirecto) del deterioro en la salud.

4.1 Más necesidades y utilización de servicios sensibles

La evidencia[15] sugiere que el impacto inmediato va a ser especialmente duro en salud mental. Pocos estudios controlan por estructura social y salud o cuentan con datos de representatividad suficiente. El trabajo de Gili y colaboradores (gráfico 1) cumple criterios de excelencia y demuestra con fundamento aumentos de las visitas en atención primaria entre 2006 y 2010 del 20% en depresión mayor (ajustado por edad, sexo, renta, educación, empleo, estado civil y ámbito rural/urbano) y del 5%-10% en otros problemas relacionados (distimia, ansiedad, abuso de alcohol, etc.). Aumentan también las visitas por enfermedades transmisibles[16] y el consumo de fármacos sensibles como antidepresivos y antidiabéticos (gráfico 2). En contraste, en la década previa caen las consultas por habitante (gráfico 3).

En los hospitales, aumentan las urgencias –muy altas– (apartado 8). Disminuyen los ingresos medios –ya en mínimos europeos–, aunque

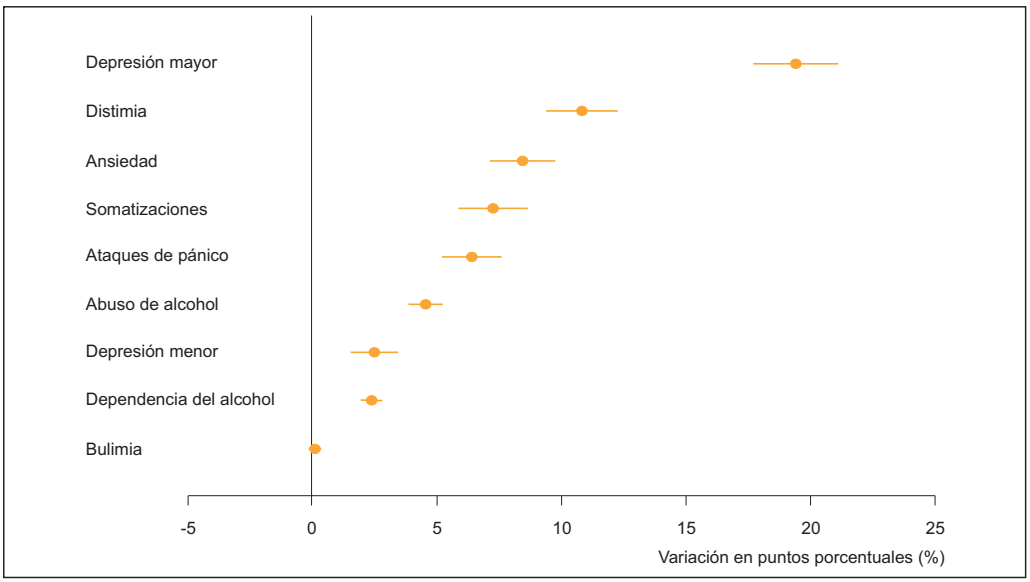
---

[14] En septiembre de 2012, a fecha de cierre de este trabajo, existen ya dos decretos-ley (uno aprobado en abril y otro en agosto) sobre recortes en sanidad que representan cambios en esta balanza de fuerzas.

[15] Ver notas 6 y 10.

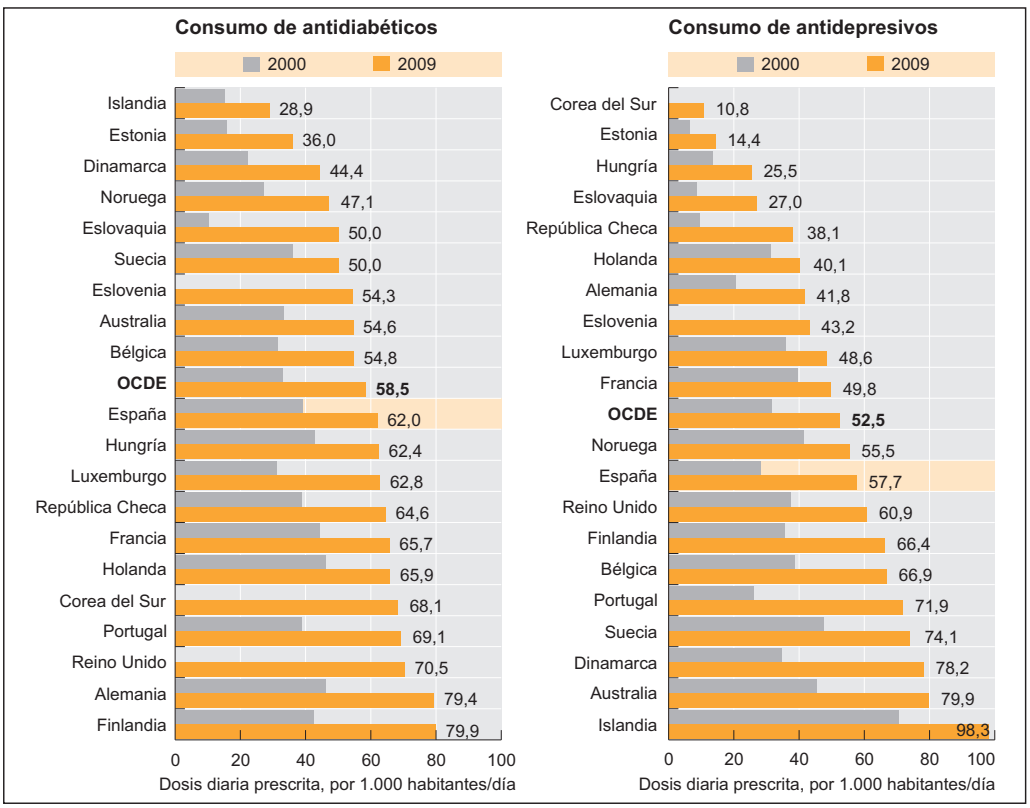
[16] El descenso de la *tuberculosis* se interrumpe en 2008-2009 (INE, 2012). En 2006-2009, las tasas medias descienden (un 5%), pero suben en Galicia (80%), Cataluña (40%), La Rioja (20%) y Castilla y León (5%). En el País Vasco y Navarra descienden un 100%. Aumentan los diagnósticos de *sífilis* (Rivera y Díez, tesina no publicada, ENS, ISCIII, septiembre de 2012) en quince centros de tratamiento de enfermedades de transmisión sexual: se multiplican por 3 en Cataluña, por 4 en Andalucía y Murcia, por 5 en Valencia y País Vasco, por 6 en Madrid y por 10 en Asturias en 2005-2009. El 40% son personas de bajo nivel educativo; dos tercios son españoles y un tercio extranjeros.

Gráfico 1 – Aumento de los problemas de salud mental en atención primaria. En porcentaje. 2006-2010



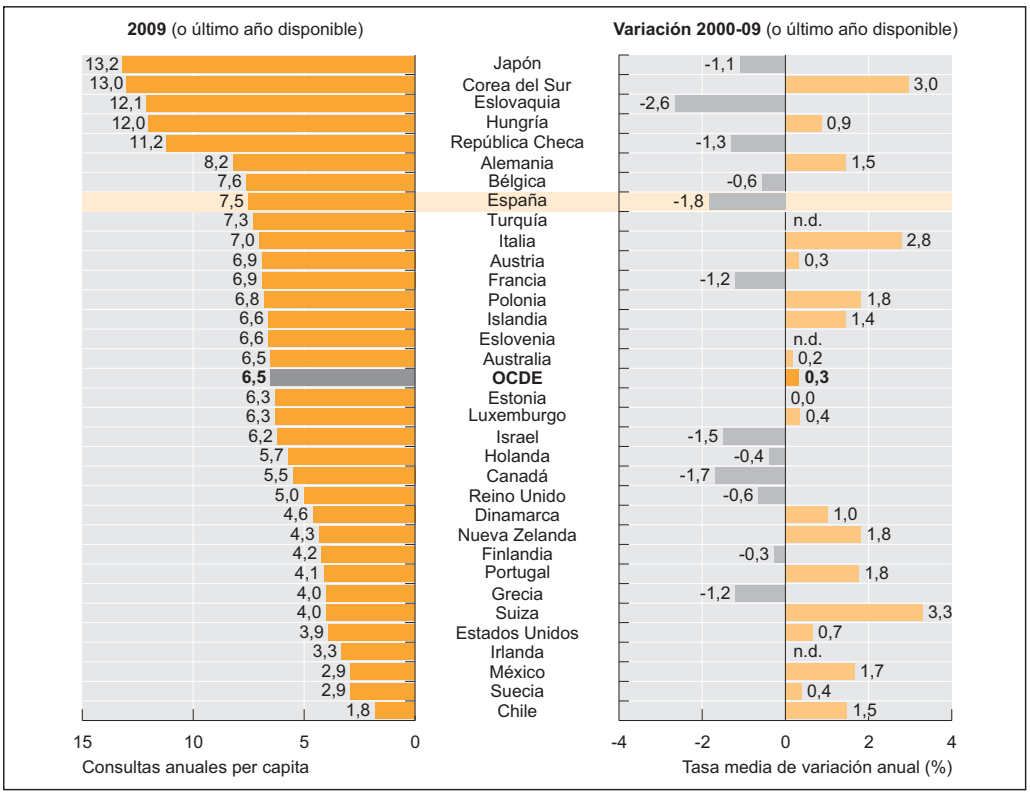
Fuente: Gili, M., Roca, M., Basu, S., Stuckler, D. y McKee, D. (2012): "The mental health risks of economic crisis in Spain: evidence from primary care centres, 2006 and 2010", en *European Journal of Public Health*, 22(2).

Gráfico 2 – Evolución del consumo de medicación sensible a la crisis en países de la OCDE. 2000-2009



Fuente: OCDE (2011): *Health at a Glance 2011.* París.

Gráfico 3 – Consultas por habitante e incremento en países de la OCDE. 2000-2009

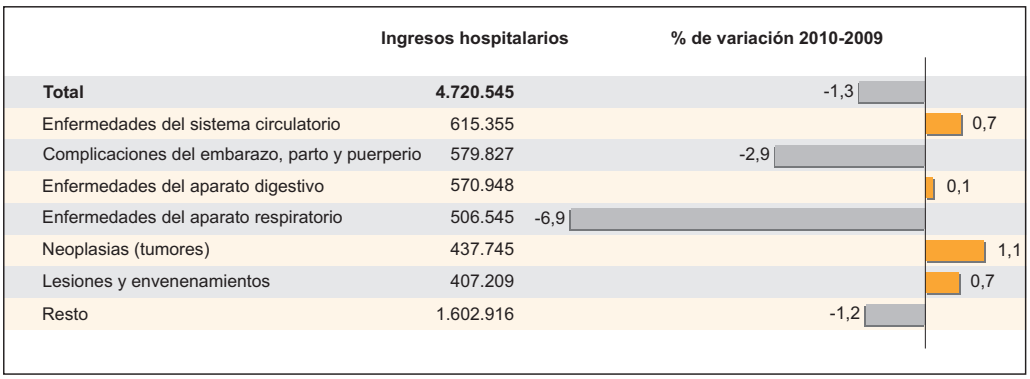


Fuente: OCDE (2011): *Health at a Glance 2011.* París.

aumentan en patologías *sensibles*[17]: circulatorias, accidentes, suicidios y tumores (gráfico 4). La cirugía cardiaca de alta tecnología aumenta tras

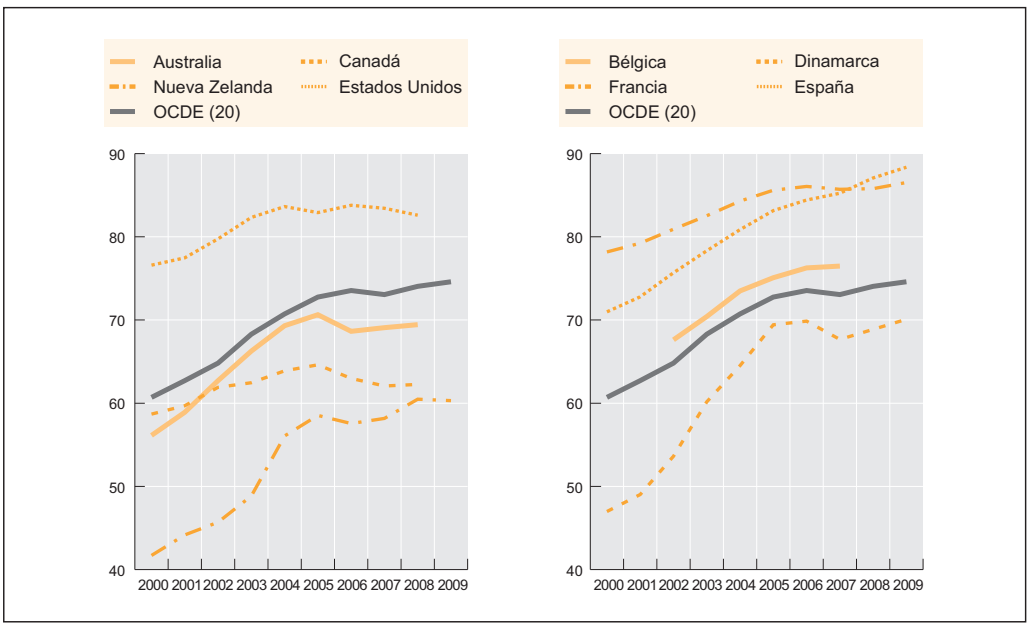
[17] Ver el resumen de la European Public Health Alliance *EUPHA Snapshot 2012-2. The economic crisis and its impact on public health*. En castellano, Segura, J.: *Mortalidad y crisis económica: una compleja relación*, en http://www.madrimasd.org/blogs/salud_publica/2012/03/11/133156; y la bibliografía seleccionada por el Centro de Recursos de Evaluación del Impacto en Salud. Además: Lundberg, M. y Wuermli, A. (eds.) (2012): *Children and youth in times of economic shocks*. Washington: World Bank; Kaplan, G. (2012): "Economic crises: some thoughts on why, when and where they might matter for health", en *Social Science & Medicine*, 74(5), p. 643-646; Suhrcke, M. y Stuckler, D. (2012): "Will the recession be bad for our health? It depends", en *Social Science & Medicine*, 74(5), p. 647-653; Winters, L., McAteer, S. y Scott-Samuel, A. (2012): *Assessing the Impact of the Economic Downturn on Health and Wellbeing*. Liverpool: Liverpool Public Health Observatory, 88; Davalos, M. y French, M. (2011): "This recession is wearing me out! Health-related quality of life and economic downturns", en *The Journal of Mental Health Policy and Economics*, 14(2), p. 61-72; Suhrcke, M., Stuckler, D., Suk, J. E., Desai, M., Senek, M., McKee, M. *et al.* (2011): "The impact of economic crises on communicable disease transmission and control", en PLoS ONE, 6(6), e20724; Roelfs, D. J., Shor, E., Davidson, K. W. y Schwartz, J. E. (2011): "Losing life and livelihood: A systematic review and meta-analisys of unemployment and all-cause mortality", en *Social Science & Medicine*, 72, p. 840-854; Stuckler, D., Meissner, C. y King, L. (2008): "Can a bank crisis break your heart?", en *Globalization and Health*, 4.

Gráfico 4 – Ingresos hospitalarios. 2009-2010



Fuente: INE, *Estadística de establecimientos sanitarios con régimen de internado*, varios años.

Gráfico 5 – Angioplastias coronarias en algunos países de la OCDE. Porcentaje del total de revascularizaciones. 2000-2009



Fuente: OCDE (2011): *Health at a Glance 2011.* París.

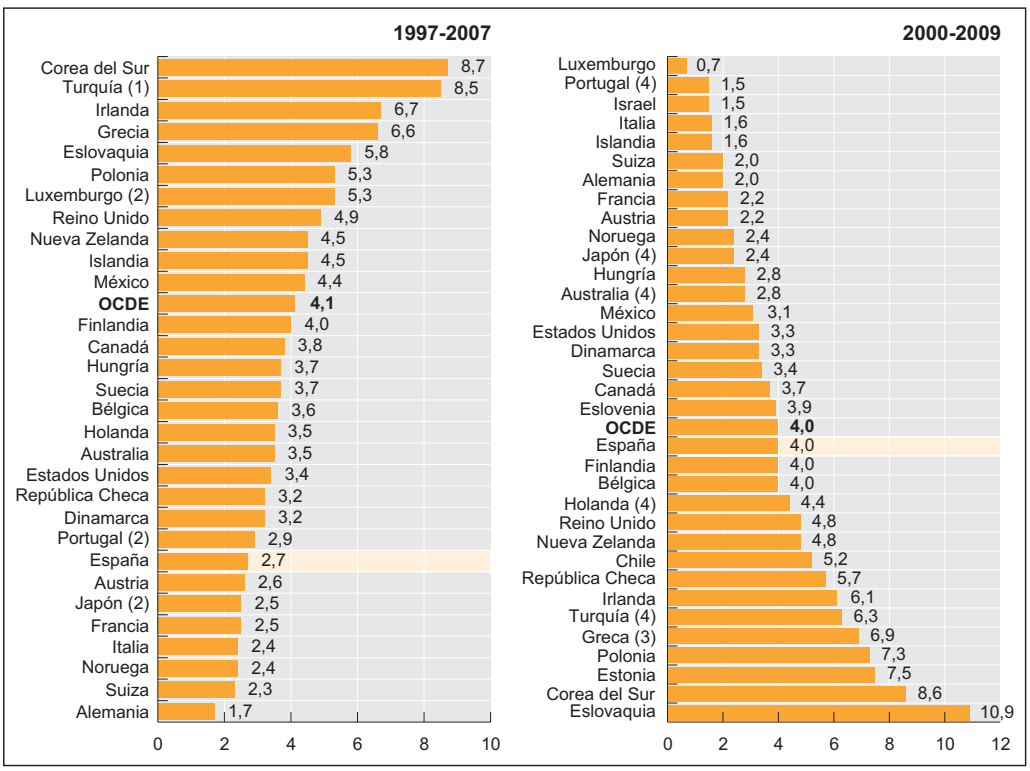
la crisis y alcanza máximos en la OCDE (gráfico 5). Desciende la actividad en enfermedades respiratorias y complicaciones del embarazo. Ello puede reflejar impactos indirectos de la crisis (caída de la contaminación y la natalidad –INE, 2012–), o bien efectos intencionados de los recortes (ajustes compensatorios por los aumentos en tecnología y farmacia en patologías asociadas a la pobreza). En este último caso, generarían gasto diferido, mortalidad evitable y secuelas de por vida en neonatos, madres recientes y enfermos crónicos.

4.2 ¿Más gasto a mayor necesidad?

El aumento inmediato del gasto en sanidad tras la crisis depende, pues, del deterioro neto en salud como consecuencia de la misma. Pesa más como factor desestabilizador cuanto más ajustados sean los presupuestos y menores los ingresos públicos con carácter previo (en sanidad y en programas sociales de alto impacto en salud como servicios sociales, rentas mínimas y políticas de empleo). Durante los últimos quince años, el gasto social aumenta poco en España, por debajo de la media europea (apartado 8). La excepción son los períodos 2003-2005 y 2007-2009, probablemente como resultado de las dos crisis económicas cuyo impacto inmediato en España se deja sentir en las mismas fechas. La descentralización sanitaria (quizás debido al bajo grado de descentralización fiscal, salvo en las comunidades forales), contra toda expectativa, ha permitido un control del gasto superior al de países vecinos con gobierno centralizado, como Portugal o Reino Unido.

En 1997-2007 (gráfico 6), el aumento en España del gasto per cápita en sanidad está entre los menores de la OCDE, por debajo de los países de Europa del Este, Portugal, Grecia e incluso de EE.UU. (donde desde 1996 se aplican recortes más radicales que los de 2012 en España). En el perío-

Gráfico 6 – Variación del gasto per cápita en sanidad en los países de la OCDE. En porcentaje. 1997-2009



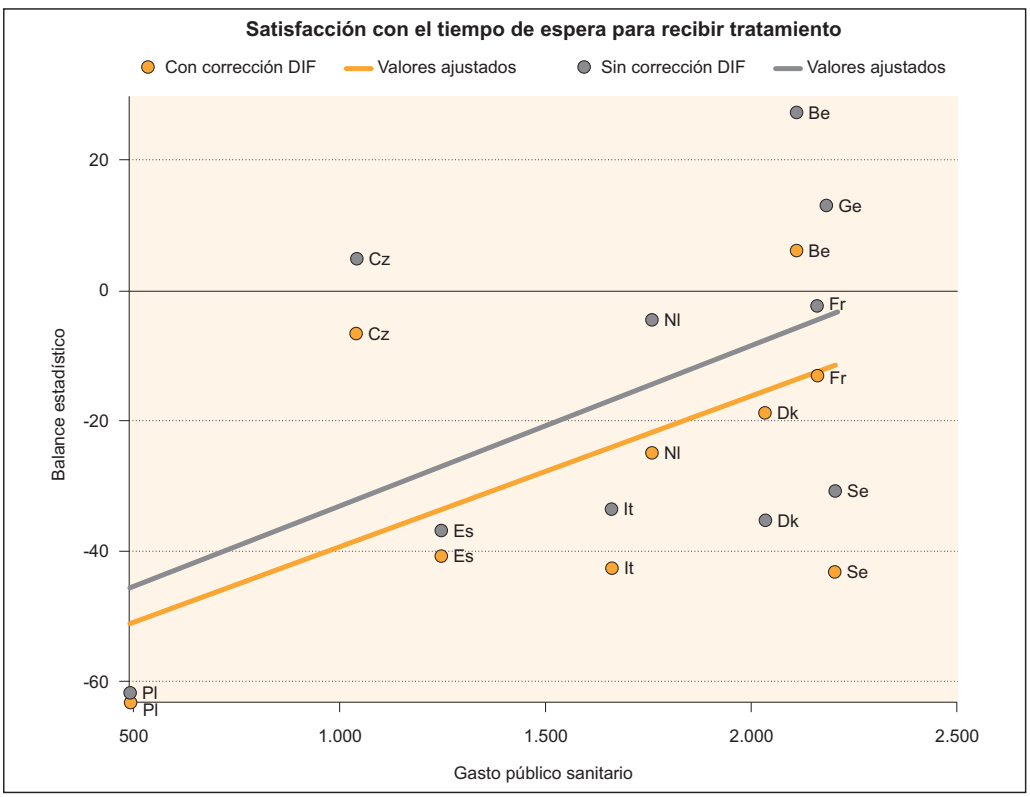
(1) Datos hasta 2005. (2) Datos hasta 2006. (3) Datos hasta 2007. (4) Datos hasta 2008.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de OCDE: *Health at a Glance,* varios años.

do 2000-2009, los aumentos registrados desde 2003 pesan más y el gasto se aproxima a la media de la OCDE. La pauta general de racionamiento del gasto se traduce en rápidos aumentos de las listas de espera en 2011 (Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad –MSSSI–, 2012) y niveles altos (semejantes a los de Italia, Suecia y Dinamarca) de insatisfacción con el acceso ya en 2007, por comparación con la República Checa, Bélgica, Alemania, Holanda y Francia.

El gráfico 7 muestra que existen más ciudadanos insatisfechos con las listas de espera que satisfechos: la diferencia entre ambos porcentajes (eje vertical) es negativa en la mayoría de los países (mientras que es positiva y mayor de 20 para la dotación de los hospitales y la comunicación con los médicos, otros dos aspectos evaluados en el estudio que no se muestran en el gráfico). La insatisfacción general con el acceso se asocia (como los otros dos aspectos) con el nivel de gasto (eje horizontal). La asociación se hace más fuerte al controlar por la salud y algunos de sus determinantes sociales (corrección DIF). Los bajos niveles de gasto y satisfacción con el acceso en España, a pesar de la alta satisfacción con sus instalaciones y procesos clínicos, promueven la huida al sector privado, que aumenta en períodos

Gráfico 7 – Gasto sanitario e insatisfacción con las listas de espera en algunos países de la UE. 2007



Fuente: Sirven, N., Santos-Eggimann, B. y Spagnoli, J. (2008): *Comparability of Health Care Responsiveness in Europe Using anchoring vignettes from SHARE*, Working paper 15. París: IRDES.

de recesión (60% en 1985-1993 y 25% en 2003-2008) y duplica su peso en el gasto total entre 1980 y 2008[18].

4.3 Menos ingresos fiscales y más infrapresupuestación

Desde el inicio de la crisis, España triplica su tasa de desempleo, que en 2012 era, con diferencia, la más alta en la UE-15[19]. La caída del empleo y el PIB reduce un 6% los ingresos públicos en 2009-2010 (sólo superada por Irlanda) y aumenta un 3% el gasto en subsidios (debido al esfuerzo contracíclico del Gobierno central). El agotamiento de los superávits generados en la Tesorería de la Seguridad Social durante la etapa de crecimiento se traduce en un rápido endeudamiento y sitúa el balance fiscal en España (y en Irlanda y EE.UU.) en los tres últimos puestos de la OCDE: se pasa de pequeños superávits (España e Irlanda) o déficits (EE.UU.) en 2007 a grandes déficits de hasta el 10% del PIB en 2010[20].

Como ha destacado Sánchez-Bayle[21], a nivel autonómico se registra una infrapresupuestación inicial (2008-2010) en comunidades autónomas con gobiernos de centro-derecha (Baleares, Canarias, La Rioja, Comunidad de Madrid), que da lugar a déficits diferidos en 2011-2012. Aun así, estas cuatro comunidades autónomas (junto con Cataluña y Extremadura) aplican recortes del 5%-10% en 2011-2012. En 2008-2012 cae un 1% el gasto por habitante en España (de 1.283 a 1.273 euros). Cinco comunidades autónomas registran aumentos contracíclicos (del 3%-13%): Aragón, Asturias, Murcia, Navarra y País Vasco. Los gastos corrientes sufren menos: sólo descienden en 2011 y menos del 4%, salvo en Canarias (12%), La Rioja (10%), Cantabria (8%), Baleares (7%), Cataluña y Extremadura (6%) y Asturias (5%). Los gastos de capital caen antes (en 2008-2009) y de modo más radical (–50% de media en 2008-2011 y más del –100% en Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Extremadura, Galicia y La Rioja). La fuerte desinversión se deja de deuda histórica para las generaciones siguientes (por lo que UNICEF la define como *deuda de los niños*)[22].

---

[18] OCDE (2011): *Health at a Glance*, en http://www.oecd.org/els/healthpoliciesanddata/49105858.pdf

[19] OCDE (2012): *30 years of the OCDE Employment Outlook*, en http://www.oecd.org/els/employmentpoliciesanddata/30%20YEARS%20%20OECD%20EMO%20final.pdf

[20] Martín, J. (2011): "The Great Recession and the Distribution of Household Income: Comments", en *Income across the Great Recession*, *XIII European Conference*. Palermo: Fondazione Rodolfo Debenedetti. En http://www.frdb.org/upload/file/palermo_martin.pdf, p. 11. Véase http://www.frdb.org/language/eng/topic/conferences/scheda/conference-incomes-across-great-recession

[21] Sánchez-Bayle, M. (2011): *La descentralización en España. Algunos resultados y reflexiones*, en www.conasems.org.br/files/8h_Marciano_Sanchez_Bayle.pdf

[22] González-Bueno, G., Bello, A. y Arias M. (2012): *La infancia en España 2012-2013. El impacto de la crisis en los niños*. Madrid: UNICEF.

5. La respuesta política en sanidad: España y la UE

5.1 La respuesta política en España: ¿de país europeo a "Estado unido"?

La primera medida de recorte en sanidad es el cierre de un 25% de los centros de atención primaria en Cataluña. En 2011, el Gobierno socialista central baja un 5% los salarios y suspende sustituciones y contratación de interinos, lo que reduce el gasto en 1.500 millones[23]. En 2012, el Gobierno popular anuncia recortes del 20% para 2012-2014[24]. En 2012 son del 14% en sanidad y del 40% o más en campos complementarios clave, como infancia, dependencia y servicios sociales[25].

En marzo, la reforma laboral[26] recorta el poder sindical y los derechos de seguridad y salud laboral y abarata y facilita los despidos[27]. El nuevo artículo 52.b del Estatuto de los Trabajadores permite el despido por ocho días de baja médica en un período de dos meses, independientemente de que se sufran enfermedades crónicas o se tengan niños enfermos en edad escolar y del grado de absentismo en el empleo[28]. La disposición adicional vigésima permite por vez primera en España el despido colectivo en el sector público por insuficiencia presupuestaria[29].

El Real Decreto-ley 16/2012 de *medidas urgentes para garantizar la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud*, de 20 de abril, introduce recortes estructurales asimétricos en derechos e inicia la transición al modelo de Seguridad Social introducido en España por el general Franco (y en Centroeuropa por el canciller Bismarck y la democracia cristiana), que preserva la desigualdad estructural del mercado laboral, así como la subordinación de la mujer en el seno de la familia tradicional[30]. Considerado por

---

[23] European Public Health Alliance (2012): *EUPHASnapshot 2012-2. The economic crisis and its impact on public health.*

[24] "Rajoy anuncia el recorte de 10.000 millones en Educación y Sanidad", *El País*, 9 de abril de 2012.

[25] http://www.diariomedico.com/2012/04/02/area-profesional/sanidad/pge-recortan-137-fondos-ministerio-sanidad-283-millones-menos-dependencia

[26] *Real Decreto-ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral*, en http://www.boe.es/boe/dias/2012/02/11/pdfs/BOE-A-2012-2076.pdf

[27] Sobre los contenidos y efectos de la reforma laboral, véase http://efectosreformalaboral.ccoo.es

[28] http://www.nodo50.org/fadsp/pdf/crisis-trabajo-saludccnaranja.pdf

[29] http://www.diariomedico.com/2012/04/02/area-profesional/la-consulta/despido-colectivo-funcion-publica

[30] Esping-Andersen, G. (2003): "Why no socialism anywhere? A reply to Alex Hicks and Lane Kenworthy", en *Socio-Economic Review,* 1, p. 63-70; Hicks, A. y Kenworthy, L. (2003): "Varieties of welfare capitalism", en *Socio-Economic Review*, 1, p. 27-61.

muchos como una ruptura del acuerdo constitucional, supone además una ruptura de la pauta europea de políticas sociales universales y contracíclicas[31], sin precedentes en España o en la UE-15.

El 3 de agosto se aprueba el Real Decreto 1192/2012 que regula la condición de asegurado[32]. El 7 de agosto se envía a las comunidades autónomas una orden[33] que regularía la asistencia de los grupos excluidos (inmigrantes irregulares y emigrantes españoles –estos últimos no se mencionan en las reformas ni en el debate político–). Ambos textos legales son ambiguos (por ejemplo, sobre si el SNS puede cobrar a embarazadas y menores extranjeros[34]), no se acompañan de explicaciones o informes oficiales (salvo que "las medidas aseguran la universalidad para los españoles" y suprimirán el "turismo sanitario"[35]), incluyen cálculos insostenibles desde un punto de vista científico[36], atentan contra la transparencia y el debate democrático al salir a la luz en el período de vacaciones parlamentarias, reflejan una vuelta atrás con respecto a medidas más radicales anunciadas en abril (por ejemplo, la exclusión de parados y menores de 26 años sin empleo) y sientan un peligroso precedente: al regular derechos por decreto –u orden– y reintroducir la Seguridad Social, permiten exclusiones futuras por decisión de la/el ministra/o de sanidad[37]. Otra medida aprobada en período estival es la exclusión de la cobertura de casi medio millar de productos farmacéuticos; cerca de un centenar de ellos se cubren sólo para algunos enfermos (por ejemplo, los opiáceos para paliar el dolor de enfermos terminales, excluidos salvo para los "enfermos de cáncer con tos persistente"[38]).

---

[31] Bouquet, D. (2003): "Convergence in social welfare systems: what are we talking about?", en *Social Policy & Administration*, 37(6), p. 674-693.

[32] *Real Decreto 1192/2012, de 3 de agosto, por el que se regula la condición de asegurado y de beneficiario a efectos de la asistencia sanitaria en España, con cargo a fondos públicos, a través del Sistema Nacional de Salud, en* http://www.boe.es/boe/dias/2012/08/04/pdfs/BOE-A-2012-10477.pdf

[33] http://www.cadenaser.com/csermedia/cadenaser/media/201208/07/espana/20120807csrcsrnac_1_Pes_PDF.pdf

[34] http://politica.elpais.com/politica/2012/08/06/actualidad/1344283372_228885.html

[35] http://www.msssi.gob.es/gabinete/notasPrensa.do?id=2526

[36] Véanse los trabajos científicos citados en http://elpais.com/diario/2011/05/23/opinion/1306101610_850215.html y http://www.nogracias.eu/2012/04/24/objecion-de-conciencia-profesional-a-la-palicacion-efectiva-del-decreto-de-ley-inmoral-y-xenofobo-que-niega-la-atencion-sanitaria-a-los-inmigrantes-irregulares/

[37] La Constitución, sin embargo, prescribe que las medidas que afecten a derechos deben regularse por ley orgánica. El Tribunal Constitucional ha declarado inconstitucional el rango (no el contenido) de reformas previas que afectan a derechos (por ejemplo, la Ley de Ordenación del Proceso Autonómico (LOAPA) o la propia Ley General de Sanidad, tramitada inicialmente junto con la Ley Orgánica de Medidas Especiales en Materia de Salud Pública).

[38] http://www.msssi.gob.es/gabinete/notasPrensa.do?id=2532

Las respuestas autonómicas dependen del color del partido político en el gobierno. En comunidades autónomas gobernadas por partidos de centro-derecha[39], los recortes son en servicios de bajo coste, sensibles y más efectivos para contrarrestar su impacto en salud, como salud mental, enfermería, atención primaria, promoción de la salud, salud laboral y prevención de enfermedades infecciosas, crónicas y conductas de riesgo. Las cinco comunidades autónomas no gobernadas por el Partido Popular (Andalucía, Asturias, Cataluña, Canarias y País Vasco) presentan demandas jurídicas contra la legislación central de recortes; dos más, Galicia y Comunidad Valenciana, declaran que atenderán a los inmigrantes pobres. Andalucía y País Vasco revierten además las medidas más controvertidas mediante normativa autonómica, a lo que el Gobierno central responde presentando un recurso contra estas medidas ante el Tribunal Constitucional[40].

A fecha de cierre del capítulo (1 de septiembre de 2012), tres respuestas políticas en sanidad parecen consolidadas:

1. La exclusión de inmigrantes indocumentados (unos 900.000 según estimaciones oficiales) y emigrantes españoles[41] (una orden aún no aprobada establece tarifas de 700 euros al año para los irregulares por el acceso al SNS); y de residentes extranjeros con ingresos de más de 100.000 euros al año (un 3% de la población, según el INE).

2. El aumento de copagos en farmacia y su modulación por renta.

3. La restricción de la cobertura a una cartera de servicios básicos (mientras que para el resto, denominados complementarios, no está clara). La exclusión de la población no activa ni familiar de un activo, eliminada a última hora de las medidas de desarrollo del "decretazo" debido a la contestación social, queda abierta, tras la derogación del decreto de cobertura de la población sin recursos económicos de 1988, a una posterior re-regulación vía legislación ordinaria.

5.2 La respuesta social: opinión pública, profesionales y expertos

A pesar de sus altos costes humanos, las crisis pueden reducir la prioridad de la salud para gobiernos y ciudadanos frente a problemas económi-

---

[39] http://www.20minutos.es/noticia/1173804/0/mapa/recortes/comunidades-ayuntamientos/

[40] http://www.diariomedico.com/2012/07/16/area-profesional/sanidad/rajoy-lleva-pais-vasco-ante-tc-por-no-aplicar-recortes

[41] Cerca de un millón y medio de españoles solicitaron en 2011 el voto por correo por residir en el extranjero. En 2010 emigraron cerca de 30.000 españoles, unos 60.000 en 2011 y 43.000 más en el primer semestre de 2012, según los cálculos del INE; por lo que a finales de 2012 representarían cerca de un 5% de la población total. Se trata, por lo general, de jóvenes bien formados, por lo que la supresión de sus derechos de acceso al SNS puede obstaculizar el retorno de *cerebros* y de trabajadores injustamente forzados por la crisis a salir del país.

cos acuciantes[42]. En 2011-2012, la respuesta política en sanidad se ajusta a estas predicciones. Y ello a pesar de la alta prioridad que tiene para los ciudadanos, que aumenta tras los recortes. Los datos muestran que en 2008-2011 se dispara la preocupación por la economía y el paro: menos del 4% consideran la sanidad un problema en 2008, en septiembre de 2011 son ya un 6%. En mayo de 2012, la sanidad es ya el cuarto problema de la lista y en junio está ya en tercer lugar[43]; en julio, un 10% de la población la considera el principal problema del país[44].

La reacción de la población, secundada por plataformas ciudadanas[45], medios[46], expertos[47], profesionales, ONGs y asociaciones[48], se corresponde con la magnitud y naturaleza de los recortes, que 1) combinan reducciones procíclicas del gasto con la mayor reforma estructural acometida en España desde la creación del Seguro Obligatorio de Enfermedad en 1931; 2) introducen asimetrías de derechos en el acceso al SNS que perjudican a poblaciones vulnerables; 3) permiten excluir prestaciones en el futuro por orden ministerial; y 4) debilitan aún más la atención comunitaria, clave para prevenir impactos adversos en salud. El decreto y el plan de recortes de 2012 representan por ello una ruptura radical con la pauta previa de baja presupuestación pública y medidas tímidas de fomento de la huida al sector privado (por ejemplo, incentivos fiscales al aseguramiento privado y a los seguros de empresa; transferencia de poder a las mutuas privadas de accidentes del trabajo; mantenimiento de derechos asimétricos a través de MUFACE, etc.). La reforma de 2012 introduce nuevas debilidades estructurales en el SNS y refuerza las históricas, lo que supone un retroceso efectivo en derechos sociales básicos.

---

[42] Dávila, D. y González, B. (2009): "Crisis económica y salud", en *Gaceta Sanitaria*, 23(4), p. 261-265.

[43] http://www.diariomedico.com/2012/07/02/area-profesional/sanidad/-sns-necesita-mejorar-no-tanto

[44] Elaboración propia a partir de las series del CIS. En http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Indicadores/documentos_html/TresProblemas.html

[45] Por ejemplo, la plataforma Yo Sí Sanidad Universal o las asambleas por barrios del movimiento 15M.

[46] Por ejemplo, http://www.rtve.es/noticias/20120423/reforma-ley-extranjeria/517947.shtml. También el innovador anuncio publicitario en televisión de Médicos del Mundo, en la línea del *marketing* ético de la salud como derecho universal.

[47] El Centro de Recursos para la Evaluación del Impacto en Salud incluye un listado de artículos y manifiestos sobre la reforma de 2012, en http://www.creis.es/documentacion/crisis-y-salud?Name=Value

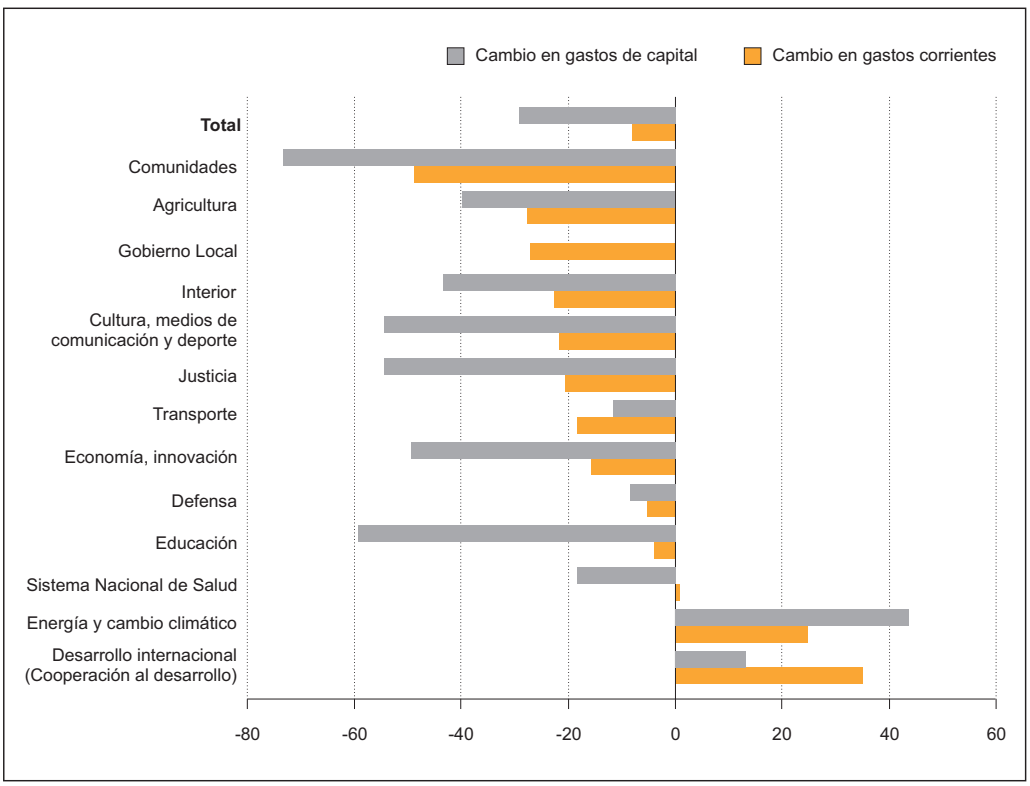
[48] El 31 de agosto de 2012, 1.700 profesionales coordinados por la Sociedad Española de Medicina de Familia y Comunitaria (SEMFyC) y Médicos del Mundo objetan a la aplicación de las reformas (por ejemplo, http://www.nogracias.eu/2012/04/24/objecion-de-conciencia-profesional-a-la-palicacion-efectiva-del-decreto-de-ley-inmoral-y-xenofobo-que-niega-la-atencion-sanitaria-a-los-inmigrantes-irregulares). El Gobierno central respondió prohibiéndoles asistir a inmigrantes irregulares en las instalaciones públicas.

5.3 Recortes estructurales procíclicos en la UE

Pocos países europeos aplican reformas comparables a las españolas, que aúnen infrainversión sostenida en bienestar y sanidad con recortes estructurales procíclicos bruscos. Reino Unido es uno de ellos, aunque los recortes son menores. En los países del Este (que sólo se tratan brevemente) son semejantes en magnitud, pero no en asimetría[49]. El único país comparable es EE.UU. en el período 1987-2008. Dada su utilidad para anticipar efectos diferidos en España, dedicamos dos apartados (6 y 7) a su estudio.

El plan británico de recortes para 2011-2015 (gráfico 8) es, con el irlandés, de los más estrictos[50]. Aun así, no se toca el gasto corriente en sanidad (ni en educación) y el de capital cae un 20% (60% en educación), la mitad que en España. Además, los recortes se aplican tras una década de in-

Gráfico 8 – Magnitud e impacto distributivo de los recortes en Reino Unido. En porcentaje. 2011-2015

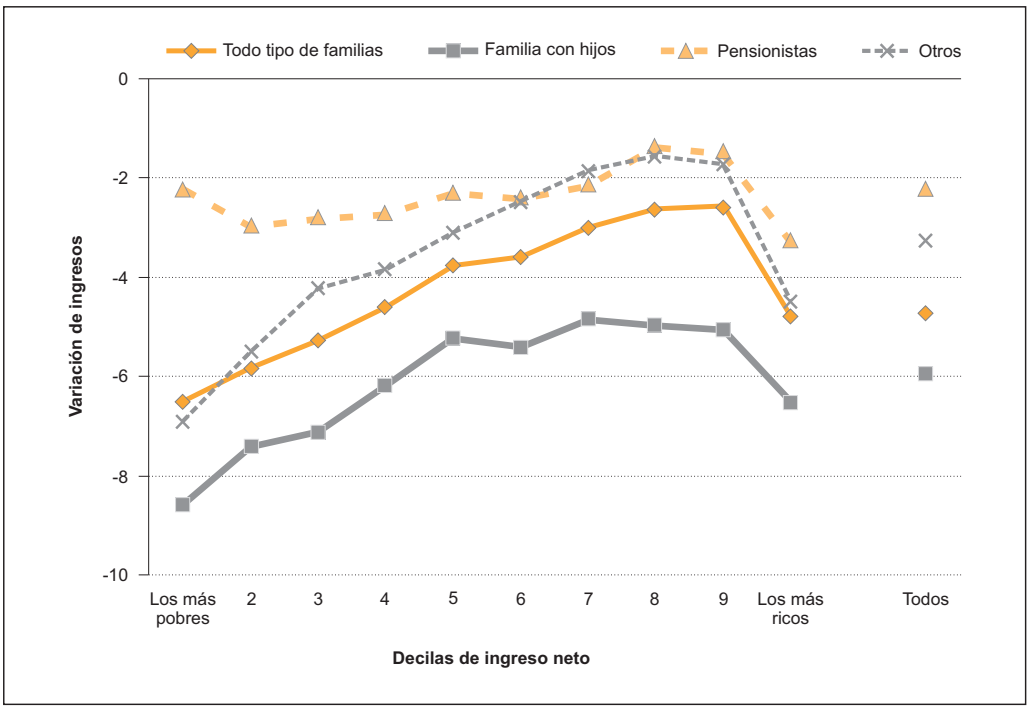


Fuente: Atkinson, A. B. (2011): "The Great Recession and the Distribution of Household Income: Comments", en *Income across the Great Recession, XIII European Conference*. Palermo: Fondazione Rodolfo Debenedetti. En http://www.frdb.org/upload/file/palermo_atkinson.pdf

[49] European Public Health Alliance (2012).

[50] McKee, M. (2010): *Health in a time of financial crisis: Responding to the challenge*. Budapest: European Observatory on Health Systems and Policies, en www.medicalonline.hu/download.php?id=5587

Gráfico 9 – Impacto distributivo estimado de los recortes en Reino Unido. 2011-2015



Fuente: Browne, J. (2011): "Personal tax and benefit changes", Institute for Fiscal Studies, en http://www.ifs.org.uk/budgets/budget2011/budget2011_jb.pdf

versión extra en el NHS, que aumenta un 50% su peso en el PIB. A pesar de ello, su impacto (gráfico 9) es dramático y se concentra en el 40% más pobre (y en el 10% más rico, vía destope del impuesto sobre la renta). Son urgentes estudios semejantes en España, tanto para paliar impactos diferidos como por imperativo democrático.

5.4 Inmigración y derechos asimétricos en la UE

Inmigración y asimetrías en derechos de acceso en Reino Unido

En 1977, el acceso al NHS británico se restringe para todo aquel que no tenga la residencia por la vía de permitir que se facture a estos usuarios el coste íntegro de la atención. En 1989 se revierte la medida y se declara exentos de pago a los inmigrantes en reunificación familiar, a aquellos con más de doce meses de residencia, a los trabajadores informales y a los solicitantes de asilo. Y se declaran gratis para todos las urgencias, la atención a enfermedades infecciosas (sobre todo las de transmisión sexual) y al parto, los servicios de emergencias y los servicios de planificación familiar.

La reforma de 2006 excluye a los no documentados (unos 600.000 en 2009)[51] y desata una tormenta política. Primero responden médicos y asociaciones humanitarias, que reclaman atender gratuitamente a los excluidos. La prestigiosa British Medical Association recurre la normativa. En 2007, el informe sobre la reforma encargado por el Gobierno se bloquea por desacuerdos entre el ministerio de Economía (preocupado por el "efecto llamada") y el de Sanidad (por el impacto humanitario y los costes diferidos). Gales y Escocia objetan a las medidas. En 2008, el Tribunal Superior de Justicia falla en contra de la reforma. El Gobierno recurre y gana en 2009. Poco después, publica el informe oficial, que revoca en parte las medidas previas[52] y no pasa a fase de consulta –ni prospera la legislación de desarrollo en 2010 como estaba previsto–.

Inmigrantes no documentados y asimetría de derechos en la UE

El impacto en salud del estatus de inmigrante es un tema de investigación de larga tradición en epidemiología y salud pública en EE.UU. y la UE[53]. El impacto en salud de sus derechos asimétricos en sanidad, problema y tema estrella en EE.UU., es más reciente en la UE. La revisión en Medline y Google localiza una docena de artículos (y dos proyectos europeos[54]) que aportan información interesante, aunque no generalizable. Los problemas de acceso parecen generales pero no graves en la UE: la atención comunitaria (primaria, materno-infantil, enfermedades infecciosas, salud

---

[51] El subapartado se basa en recursos web. Dos buenos resúmenes oficiales son: *Coverage of illegal immigrants in the UK* (http://mighealth.net/uk/index.php/Summary) y *Access to NHS services for foreign nationals* (http://www.wired-gov.net/wg/wg-news-1.nsf/lfi/404959). Hay pocas publicaciones científicas actualizadas, dado que la reforma no se aplica. Véase Hargreaves, S., Holmes, A., Saxena, S., Le Feuvre, P., Farah, W., Shafi, G., Chaudry, J., Khan, H. y Friedland, J. (2008): "Charging Systems for Migrants in Primary Care: The Experiences of Family Doctors in a High-Migrant area of London", en *Journal of Travel Medicine*, 15(1), p. 13-18; y Grit, K., den Otter, J. y Spreij, A. (2012): "Access to Health Care for Undocumented Migrants: A Comparative Policy Analysis of England and the Netherlands", en *Journal of Health Politics, Policy and Law*, 37(1).

[52] Se propone la reinclusión de colectivos excluidos en 2006: los refugiados con residencia denegada, pero con graves obstáculos para retornar a su país; menores no acompañados; y británicos que residan más de seis meses al año fuera. Se refuerzan las medidas de reclamación de facturas a retornados; como condicionar permisos futuros a no tener deudas con el NHS.

[53] Krieger, N., Rowley, D. L., Herman, A. A., Avery, B. y Phillips, M. T. (1993): "Racism, sexism, and social class: implications for studies of health, disease, and well-being", en *American Journal of Preventive Medicine*, 9(6), p. 82-122.

[54] Dauvrin, M., Lorant, V., Sandhu, S., Devillé, W., Dia, H., Dias, S., Gaddini, A., Ioannidis, E., Jensen, N., Kluge, U., Mertaniemi, R., Puigpinós, R., Sárváry, A., Straßmayr, C., Stankunas, M., Soares, J., Welbel, M., Pruebe, S. y EUGATE study group (2012): "Health care for irregular migrants: pragmatism across Europe. A qualitative study", en *BMC Research Notes*, 5; Bjorngren, C. (2011): "Right of Access to health care for undocumented migrants in EU: a comparative study of national policies", en *European Journal of Public Health*, 22 (2), p. 267-271.

mental) está garantizada, bien por ley (seis países), bien por profesionales que por motivos humanitarios ignoran el vacío legal. Las mayores barreras son el idioma, la falta de información y el miedo a la policía[55]. Los problemas de acceso afectan, por ello, a servicios universalmente cubiertos como el embarazo y el parto[56]. Tener redes sociales de apoyo reduce barreras[57]. En Holanda, las mujeres sin documentación evalúan su salud peor que las que sí la tienen[58].

En España, ser ilegal se asocia a una menor utilización de la sanidad que la que hacen los españoles y los inmigrantes legales en 1997[59]. En el año 2000, los trabajadores inmigrantes no documentados no tenían problemas de salud graves, pero sí problemas crónicos (de salud física y mental) relacionados con su situación legal y las condiciones de empleo[60]. Los apartados siguientes aportan más datos sobre inmigración y salud.

6. Recortes estructurales asimétricos: el precedente de EE.UU.

6.1 Políticas migratorias y sanidad pública en EE.UU. (1987 y 1996)

Dos precedentes clave de los recortes de 2012 en España son las reformas de 1987 en California y, sobre todo, los recortes de 1996 en todo EE.UU. mediante la Ley PRWORA (Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act). En California (donde reside un 25% del total de los inmigrantes de EE.UU.) se suprimen los derechos de los no documentados, lo que acaba en los tribunales y se revierte en parte una década más tarde. Entre 1987 y 1996, algunos Estados copian la normativa californiana. En 1996, el

---

[55] Biswas, D., Kristiansen, M., Krasnik, A. y Norredam, M. (2011): "Access to healthcare and alternative health seeking strategies among undocumented migrants in Denmark", en *BMC Public Health*, 11, p. 560.

[56] Wolf, H., Stalder, H., Epiney, M., Walter, A., Irion, O. y Morabia, A. (2005): "Health care and illegality: a survey of undocumented pregnant immigrants in Geneva", en *Social Science & Medicine*, 60, p. 2149-2154.

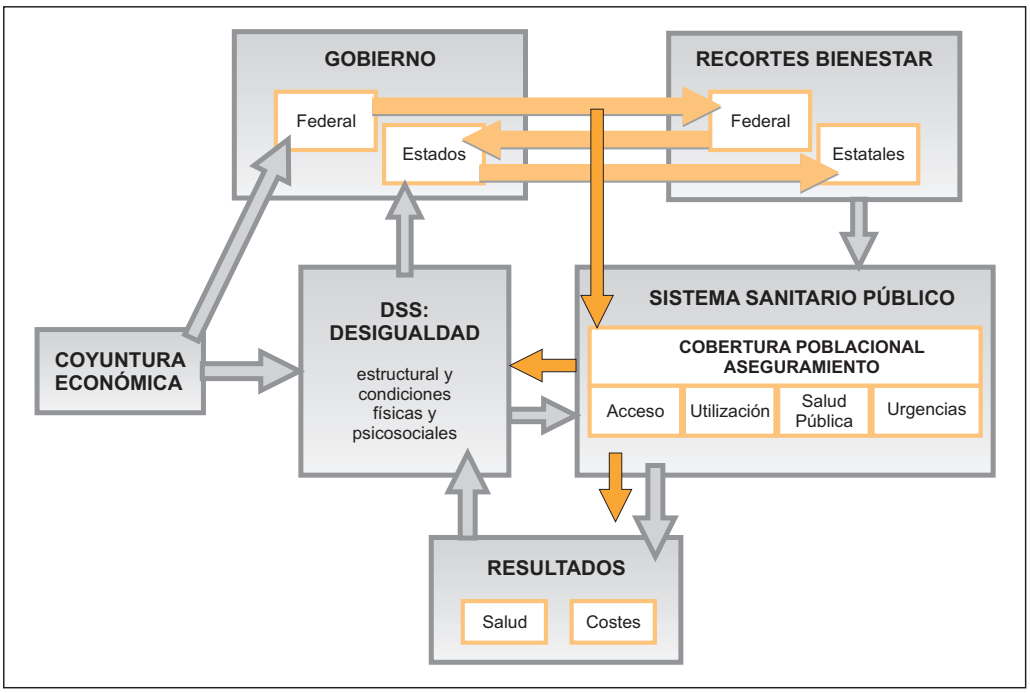
[57] Devillanovalas, C. (2008): "Social networks, information and health care utilization: Evidence from undocumented immigrants in Milan", en *Journal of Health Economics*, 27, p. 265-286.

[58] Schoevers, M., van den Muijsenbergh, M. y Lagro-Janssen, A. (2009): "Self-rated health and health problems of undocumented immigrant women in the Netherlands", en *Journal of Public Health Policy*, 30, p. 409-422.

[59] Torres, A. y Sanz, B. (2000): "Health care provision for illegal immigrants: should public health be concerned?", en *Journal of Epidemiology and Community Health*, 54(6), p. 478-479.

[60] Porthé, V., Benavides, F., Vázquez, M. L., Ruiz-Frutos, C., García, A., Ahonen, E., Agudelo, A. y Benach, J. (2009): "La precariedad laboral en inmigrantes en situación irregular en España y su relación con la salud", en *Gaceta Sanitaria*, 1, p. 107-114.

Cuadro 4 – Modelo analítico del impacto de recortes asimétricos en EE.UU.



Fuente: Elaboración propia.

Gobierno federal propone eliminar los derechos sociales en sanidad y bienestar de todos los inmigrantes que entren en EE.UU. después de 1996[61].

La versión inicial de la PRWORA excluye a todos los inmigrantes; la que se acaba aprobando retarda cinco años el acceso de los inmigrantes legales y excluye a los indocumentados. El cambio de planes (hacia la aplicación más restrictiva y la aprobación de medidas expansivas compensatorias) que caracteriza a esta reforma (cuadro 4) se convierte en tendencia aun antes de aprobarse, como ocurrirá diez años más tarde en Reino Unido y como parece estar sucediendo en España tras los recortes de 2012 (apartado 5). La principal medida compensatoria es el Seguro Sanitario SCHIP (o CHIP), que amplía en 1996 la cobertura a niños de ingresos bajos (antes sólo accedían los más pobres, a través de Medicaid). La ley federal encomienda su implantación y financiación a los Estados, lo que, dada la Constitución y los conflictos a los que la PRWORA da lugar, no garantiza su implantación universal. La Ley de control presupuestario de 1997 res-

[61] The Kaiser Commission on Medicaid and the Uninsured (2000): *Immigrants' Health Care: Coverage and Access*, en http://www.kff.org/uninsured/loader.cfm?url=/commonspot/security/getfile.cfm&PageID=13439

tringe aún más la aplicación de la PRWORA[62]. En 1997-2000, una docena de Estados (entre otros, California, Nueva York, Nueva Jersey, Illinois y Florida, que concentran la mayoría de los inmigrantes) revierten la reforma. El Gobierno federal responde prohibiendo a los Estados que atiendan a los inmigrantes (incluso con sus propios recursos fiscales), a menos que hayan aprobado leyes de cobertura posteriores a 1996[63]. En 1999, una sentencia jurisdiccional declara ilegal la facturación de gastos de Medicaid y SCHIP (que venía aplicándose a los inmigrantes llegados al país tras 1996) y aclara que la utilización de servicios por los inmigrantes legales no puede conllevar en ningún caso pérdida del empleo, como estaba ocurriendo, dada la confusión generada por la PRWORA y la legislación estatal de desarrollo[64]. Además, sólo unos pocos Estados implantan la cobertura universal en niños prescrita en el SCHIP[65], lo que genera nuevas desigualdades territoriales en derechos.

Una segunda medida compensatoria posterior a los recortes es permitir el acceso a Medicaid y TANF (el programa de ayudas alimentarias para familias pobres), con un período de retardo de cinco años tras la llegada al país. En sanidad, el acceso gratuito incluye sólo Emergency Medicaid –que cubre partos y urgencias vitales, que por la Convención de Derechos de la ONU[66] no pueden negarse a nadie–. En 2004, la atención a embarazo y parto representa un 82% del gasto y un 91% de las hospitalizaciones, aunque el peso de mayores y discapacitados aumenta rápidamente[67]. Los cuidados urgentes pueden facturarse a los enfermos si el personal clínico define la condición como no urgente o asociada a enfermedad previa, lo que acaba en quiebra financiera de muchos de los que acceden a urgencias por un problema grave pero no mortal. La reforma y su desigual implantación en los Estados amplía aún más la brecha estructural entre inmigrantes y ciudadanos y divide al colectivo inmigrante por fecha de llegada al país[68]. En 2008, el Presidente Obama universaliza la sanidad para los empleados y amplía el presupuesto y el acceso a Medicaid, lo que en la práctica anula, quince años más tarde, la PRWORA y sus indeseables efectos.

---

[62] Field, J. (2002): "Legislating a Public Health Nightmare: the Anti-immigrant Provisions of the 'Contract with America' Congreso", en *Kentucky Law Journal*, 90, p. 1043-1072.

[63] Field, J. (2002).

[64] Bitler, M. y Iones, H. W. (2006): *Welfare Reform and Indirect Impacts on Health*. Cambridge, The National Bureau of Economic Research, Working Paper 12642.

[65] The Kaiser Commission on Medicaid and the Uninsured (2000).

[66] Ruiz, M., Rousseau, C., Derluyn, I., Watters, C. y Crepeau, F. (2010): "Right and access to healthcare for undocumented children: Addressing the gap between international conventions and disparate implementations in North America and Europe", en *Social Science & Medicine*, 70, p. 329-336.

[67] DuBard, A. y Massing, M. (2007): "Trends in Emergency Medicaid expenditures for recent and undocumented immigrants", en *JAMA*, 297(10), p. 1085-1092.

[68] Field, J. (2002).

6.2 Impacto diferido de recortes estructurales asimétricos: EE.UU. (1996-2012)

La búsqueda en Google y Medline localiza 59 investigaciones que estudian la salud y el acceso a la sanidad de los colectivos excluidos antes y después de las reformas, comparan Estados con distintos grados de cobertura, o bien –los menos– EE.UU. con Canadá. En el apartado 7 se compara EE.UU. con Reino Unido y la UE y en el 8 con España. De cara a su comparación con los países europeos, es importante hacer tres apreciaciones. En EE.UU., los recortes: 1) se aprueban tras las crisis de los años ochenta y noventa (menos profundas que la actual) y se revierten en 2008; 2) sólo se implantan en algunos Estados; y 3) se acompañan de medidas simultáneas que amplían la cobertura de grupos y áreas vulnerables (niños, embarazadas, Estados con mayores tasas de inmigrantes). Estos sesgos –que, en todo caso, irían en la dirección de infraestimar el impacto de la PRWORA–, junto con la falta de datos sobre la fecha de llegada al país en las encuestas, hacen difícil estimar el impacto de los recortes. Los analistas coinciden en que si pudiéramos descontar los efectos positivos de la ampliación de la cobertura a los niños vía SCHIP, el impacto negativo de los recortes sería mayor[69]. A pesar de ello, veremos a continuación que hay un claro deterioro en el acceso y la calidad de la sanidad pública para los inmigrantes (documentados o no), con externalidades negativas para los ciudadanos de EE.UU. Además, el rápido aumento de la inmigración desde 1996 contribuye a la fuerte caída en el aseguramiento total registrada en 1997-2007.

El descenso del aseguramiento tras los recortes es mayor en colectivos vulnerables. En mujeres solteras con bajo nivel educativo nacidas fuera de EE.UU. cae entre 9,9 y 10,7 puntos porcentuales y en sus hijos 13 puntos. Una de las causas para no acudir a Medicaid es el miedo a ser deportadas o a que se les facture la atención[70]. No hay descensos en la población del mismo grupo social y étnico pero nacida en EE.UU. ni en sus hijos. La caída del aseguramiento en residentes legales o refugiados nacidos fuera es entre

---

[69] Bitler, M. y Iones, H. W. (2006); Banska, C. y Raphael, S. (2007): "The effect of state policy design features on take up and crowd out rates for the State Children's Health Insurance Program", en *Journal of Policy Analysis and Management*, 26, p. 149-175; Buchmueller, T. y Lo Sasso, A. (2007): *How Did SCHIP affect the insurance coverage of immigrant children?* Cambridge: The National Bureau of Economic Research, Working Paper 13261; Gruber, J. y Simon, K. (2007): *Crowd-out ten years later: Have recent public insurance expansions crowded out private health insurance?* Cambridge: The National Bureau of Economic Research, Working Paper 12858; Duderstadt, K., Hughes, D., Soobader, M. y Newacheck, P. (2006): "The impact of public insurance on children's access and use of care, en *Pediatrics*, 118(4), p. 1676-1682.

[70] Kaushal, N. y Kaestner, R. (2005): "Welfare Reform and Health Insurance of Immigrants", en *Health Services Research*, 40(3), p. 697-722.

tres y siete veces mayor que entre los nacidos en EE.UU.[71], y los niños más pobres tienen un 50% extra de riesgo. Entre la población sin recursos, los extranjeros sufren una caída del aseguramiento público más pronunciada. El aumento correlativo del aseguramiento privado de este colectivo modera el impacto en salud de los recortes, pero aumenta su riesgo de pobreza con efectos diferidos potenciales en salud[72].

El aseguramiento vía SCHIP mejora el acceso, la calidad y la continuidad de la atención en los niños de todas las etnias, pero persisten diferencias de calidad entre éstas[73]. Los hijos de inmigrantes hacen menos visitas (1,5 al año) que los nacidos en EE.UU. (3,5) y van menos a urgencias[74]. Los niños no asegurados todo o parte del año tardan más en acceder a los servicios preventivos[75]. En atención prenatal hay desigualdad entre asegurados y no asegurados y por código postal[76], y la condición de inmigrante no disminuye la calidad, pero sí la utilización, a pesar del acceso gratuito. El número de visitas de las hispanas cae un 3,6% en los dos años posteriores a los recortes y un 5,3%, un 7% y un 8,7% en los años siguientes. La caída es mayor y aumenta más rápido en áreas con alta densidad de inmigrantes recientes (10,6% el tercer año, 13,8% y 17% en años siguientes)[77]. Los adultos mejicanos irregulares tienen un 27% menos de visitas y un 35% más de riesgo de no tener médico que los legales, controlando por clase social y salud[78].

Las necesidades de salud no cubiertas son semejantes en todos los asegurados (nacidos o no en EE.UU.), pero mayores en los no asegurados extranjeros. En Canadá, con sanidad universal, las diferencias entre ciudadanos e inmigrantes son mínimas, semejantes a las que hay en EE.UU. entre

---

71 De Rose, K., Escarce, J. y Lurie, N. (2007): "Immigrants and health care: sources of vulnerability", en *Health Affairs*, 26(5), p. 1258-1268.

72 Bitler, M. y Iones, H. W. (2006).

73 Shone, L., Dick, A., Klein, J., Zwanziger, S. y Szilagyi, P. (2005): "Reduction in racial and ethnic disparities after enrollment in the State Children's Health Insurance Program", en *Pediatrics*, 115(6), p. e697-e705; Ku, L. y Matani, S. (2001): "Left out: Immigrants' access to health care and insurance", en *Health Affairs*, 20(1), p. 247-256.

74 The Kaiser Commission on Medicaid and the Uninsured (2000).

75 Olson, L., Tang, S. y Newacheck, P. (2005): "Children in the United States with Discontinuous Health Insurance Coverage", en *The New England Journal of Medicine,* 353, p. 382-391.

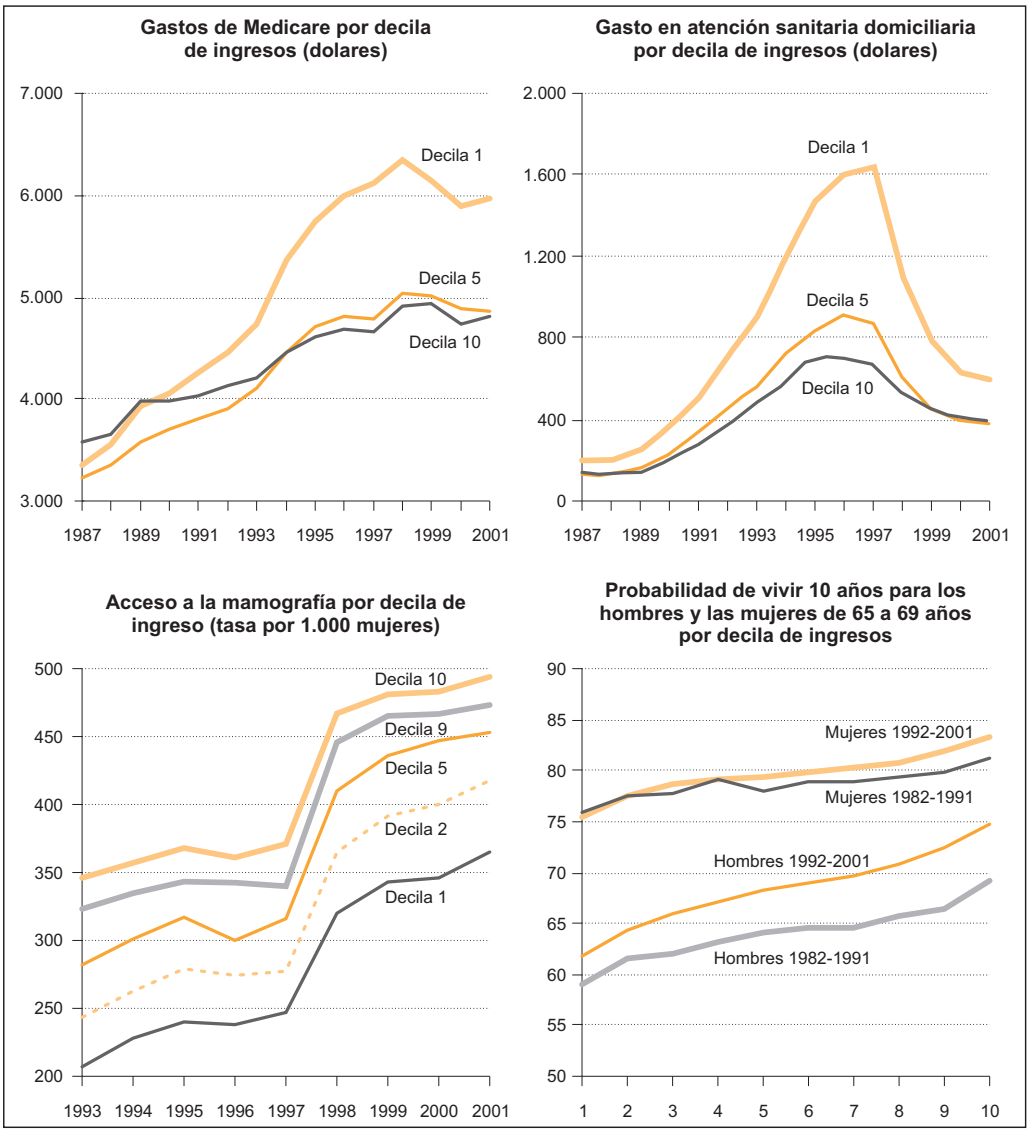
76 Minkoff, H. (2002): *Welfare Reform and the Perinatal Health of Immigrants*. Maternal and Child Health Bureau.

77 Gamper-Rabindran, S. (2005): "Impact of prenatal care eligibility restrictions on health outcomes: a GIS analysis of immigrant composition and provider location in urban Texas", en *THEW seminar*, en http://www.unc.edu/~shanti/texas_the.pdf

78 Vargas, A., Fang, H., Garza, J., Carter, O., Wallace, S., Rizzo, J. y Ortega, A. (2012): "Variations in healthcare access and utilization among Mexican immigrants: The role of documentation status", en *Journal of immigrant and minority health*, 14(1), p. 146-155; Lasser, K., Himmelstein, D. y Woolhandler, S. (2006): "Access to care, health status, and health disparities in the United States and Canada: Results of a cross-national population-based survey", en *American Journal of Public Health*, 96(7), p. 1300-1307.

asegurados[79]. Entre las personas mayores, la desigualdad entre inmigrantes y ciudadanos es marcada en EE.UU. y mínima en Canadá, controlando por cobertura sanitaria, factores sociales y hábitos de vida[80].

Gráfico 10 – Evolución de la cobertura sanitaria, los copagos y la mortalidad prematura en EE.UU. por decila de renta



Fuente: Skinner, J. y Zhou, W. (2006): "Measurement and evolution of health inequality: Evidence from the U.S. Medicare population", en Auerbach, A. *et al*. (eds.): *Public Policy and the Income Distribution*. Nueva York: Russell Sage Foundation, p. 288-319.

---

[79] Siddiqi, A., Zuberi, D. y Nguyen, Q. (2009): "The role of health insurance in explaining immigrant versus non-immigrant disparities in access to health care: Comparing the United States to Canada", en *Social Science & Medicine*, 69(10), p. 1452-1459.

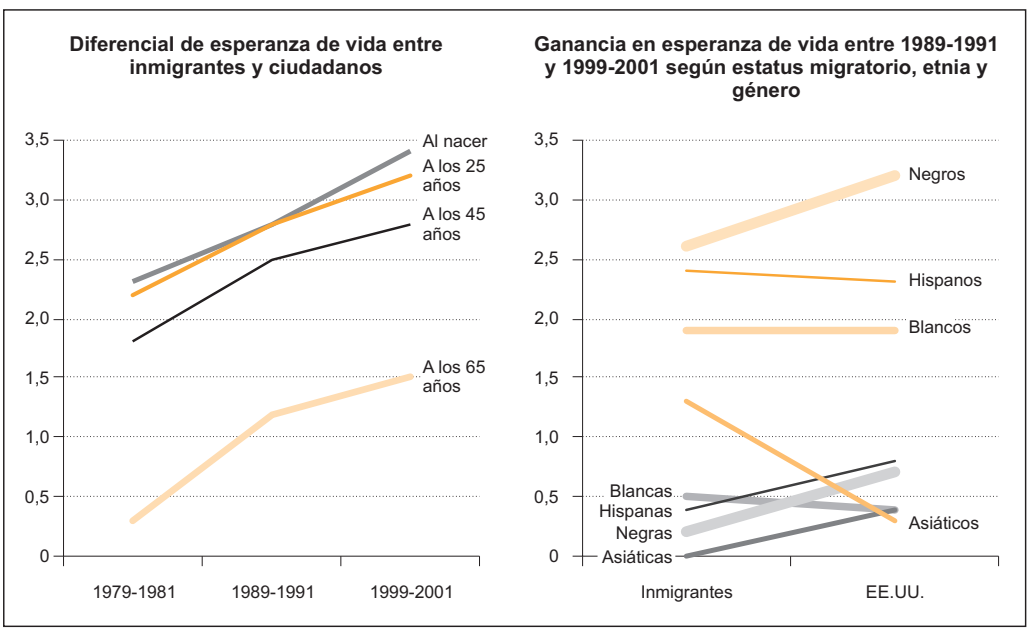
[80] Prus, S., Tfaily, R. y Lin, Z. (2010): "Comparing Racial and Immigrant Health Status and Health Care Access in Later Life in Canada and the United States", en *Canadian Journal on Aging*, 29(3), p. 383-395.

El gráfico 10 aborda el impacto de los recortes en salud y sanidad comparando decilas de renta (sabiendo que la más pobre –decila 1 en el gráfico– es en más de un 80% no blanca) y estudiando a los mayores de 65 años (cuando ingresan en Medicare los excluidos en 1987-1996).

El panel superior izquierdo del gráfico muestra que, en 1987-2001, el gasto sanitario de la decila más pobre aumenta más del doble que el de la decila más rica (un 78% frente a un 34%), a pesar de las medidas restrictivas que se introducen a partir de 1999. El panel superior derecho muestra la evolución semejante, incluso más marcada, del gasto en atención a domicilio –hasta que se introducen nuevos recortes en 1997–. En el panel inferior izquierdo, vemos que el uso de la mamografía es menor entre las mujeres pobres que entre las ricas; y muy sensible a la supresión del copago en 1997. Y en el panel inferior derecho se observa que el aumento de la esperanza de vida a los 65 años se paraliza en las mujeres (y la desigualdad se mantiene); en los hombres, aunque crece dos años, es a costa de hacerse más desigual.

El gráfico 11 compara la esperanza de vida de los nacidos fuera (muchos sin acceso a sanidad o subsidios alimentarios) y los nacidos dentro (pocos sin acceso) de EE.UU. en el período 1979-2001. No se observan efectos adversos en inmigrantes pero sí entre los nacidos en EE.UU.: se amplía el diferencial (a favor de los inmigrantes), típico del *efecto del inmigrante sano* (ver apartado 8). Tres tendencias en el diferencial entre inmigrantes y naci-

Gráfico 11 – Evolución de la esperanza de vida de los nacidos y no nacidos en EE.UU. 1979-2001



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Singh, G. y Hiatt, R. (2006): "Trends and disparities in socioeconomic and behavioural characteristics, life expectancy, and cause-specific mortality of native-born and foreign-born populations in the United States, 1979–2003", en *International Journal of Epidemiology*, 35(4), p. 903-919.

dos en EE.UU. sugieren graves efectos diferidos del estatus migratorio: 1) se da en todas las etnias, 2) se reduce con la edad y 3) se invierte –la ganancia es menor entre los inmigrantes– para etnias que llegan hace siglos (como la negra, cuya esperanza de vida media era 7, 10 y 12 años menor que la de blancos, hispanos y asiáticos, respectivamente, en 1991).

Un último tema clave es el impacto diferido de la reforma PRWORA en el gasto sanitario y social. De entrada, descienden los gastos en los programas sociales y sanitarios para la población sin recursos económicos suficientes. En 2002, el Urban Institute subraya que en 1994-1999 se registran caídas importantes en la utilización de los grandes programas sociales y sanitarios por parte de los inmigrantes legales (–60% en rentas mínimas, –48% en subsidios alimentarios, –35% en servicios sociales y –15% en Medicaid), más pronunciadas en los jóvenes y las familias con hijos[81]. En 2007, la U.S. Government Accountability Office concluye que, tras los recortes, desciende el gasto en Medicaid en 24 Estados (de los 44 que responden a la encuesta). En todos los Estados disminuyen los niños con cobertura[82]. Aumentan las desigualdades entre Estados en visitas programadas, aunque no en urgencias[83].

Los costes diferidos se concentran en Medicaid Emergencias: en 2001-2004, el gasto aumenta un 28% (un 82% para discapacitados y un 98% para personas mayores). El coste total es menor para inmigrantes, lo que se atribuye al miedo a que su uso conlleve consecuencias legales, laborales o financieras adversas[84]. En inmigrantes jóvenes (15-19 años) disminuyen los ingresos en urgencias y los partos, pero los costes por alta aumentan el doble que la media[85].

Los recortes de 1996 crean además tensiones financieras entre gobiernos, al implantarse a través de una centrifugación del gasto y de la responsabilidad a los Estados[86]. En 1995-1999, el gasto estatal en rentas mínimas

---

[81] Erwing, W. (2003): *Not getting what they paid for: Limiting immigrants' access to benefits hurts families without reducing healthcare costs*. Washington: Inmigration Policy Center and American Immigrant Law Foundation.

[82] Ku, L. y Pervez, F. (2010): "Documenting Citizenship in Medicaid: The Struggle between Ideology and Evidence", en *Journal of Health Politics, Policy and Law*, 35(1), p. 5-28.

[83] Yu, S., Huang, Z. y Kogan, M. (2008): "State-level health care access and use among children in US immigrant families", en *American Journal of Public Health*, 98(11), p. 1996-2003; Siskin, A. (2004): *Federal funding for unauthorized aliens' emergency medical expenses*, CRS Report for Congress.

[84] Stimpson, J., Wilson, F. y Eschbach, K. (2010): "Trends in Health Care Spending for Immigrants in the United States", en *Health Affairs*, 29(3), p. 544-550; Kershaw, S., "U.S. Rule Limits Emergency Care for Immigrants", en *New York Times*, 22 de septiembre de 2007.

[85] Friedman, B., Berdahl, T., Simpson, L., McCormick, M., Owens, P., Andrews, R. y Romano, P. (2011): *Annual report on health care for children and youth in the United States: focus on trends in hospital use and quality*.

[86] Siskin, A. (2004).

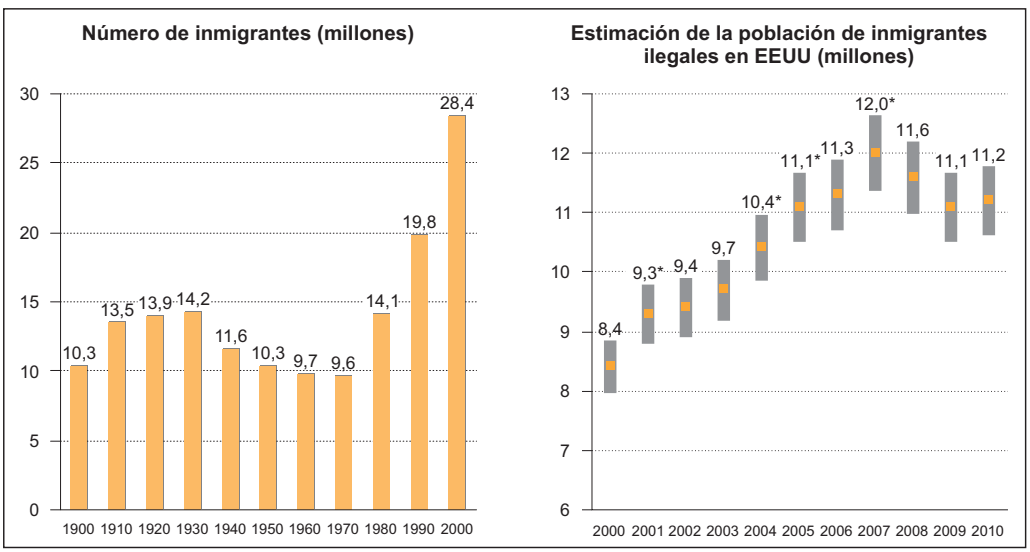
y alimentarias aumenta un 7% y en infancia se duplica[87]. La Administración Bush se hizo tristemente famosa por no reembolsar a los Estados la atención urgente a los inmigrantes (un aumento del 1% en la población inmigrante se asocia a un 4% más de gastos no compensados)[88]. Los Estados centrifugan los impagos a hospitales concertados, que se convierten en el apoyo clave a Obama en la universalización de la cobertura en 2008-2012[89]. El gasto sanitario cae en 1997-1999, pero en los 2000 crece a mayor ritmo que antes de 1996 y que en la UE (gráfico 14). Pobreza y desigualdad, estables durante más de una década, aumentan a partir de 1998-1999.

7. Inmigración y coste-efectividad en sanidad: la UE frente a EE.UU.

7.1 El efecto llamada en EE.UU. antes y después de las reformas

El supuesto *efecto llamada* del Estado de bienestar se puede estimar comparando la inmigración antes y después de 1996 en EE.UU., su concentración por Estados y su evolución en relación con la UE (con prestaciones

Gráfico 12 – Inmigración en EE.UU. En millones. 1990-2010



Notas a gráfico derecho: Las barras indican un intervalo de confianza del 90%. El * indica que el cambio respecto al año anterior es estadísticamente significativo.

Fuente: Center of Immigration Studies, 2001 (izquierda); y Pew Research Center, 2011 (derecha).

---

[87] Boyd, D., Billen, P., Nathan, R., Dearborn, P., Meyers, C. y McNeil, J. (2003): *The Fiscal Effects of Welfare Reform: State Social Service Spending Before and After Welfare Reform*.

[88] Castel, L., Timbie, J., Sendersky, V., Curtis, L., Feather, K. y Schulman, K. (2003): "Toward estimating the impact of changes in immigrants' insurance eligibility on hospital expenditures for uncompensated care", en *BMC Health Services Research*, 3(1).

[89] "El sector hospitalario teme pérdidas vinculadas al 'no' republicano a la reforma", en *Diario Médico*, 16 de julio de 2012.

más generosas). El gráfico 12 (panel izquierdo) muestra que el *stock* de inmigrantes sufre en el año 2000 el mayor aumento de todo el siglo. En el período 2000-2007 (panel derecho) aumentan un 50% los no documentados, que sólo descienden tras la crisis. El desplazamiento de la nueva inmigración del litoral (donde se revierten los recortes federales) al interior (donde no se legisla al respecto) confirma que *la llamada* procede del mercado laboral y no de las prestaciones[90]. El informe de Eurostat *Figures for the Future* de 2012 muestra que la inmigración en la UE es semejante a la de EE.UU. (cuando, según el *efecto llamada*, debía ser mayor) y que su pauta es estable durante los años de crecimiento anteriores a la crisis, a raíz de la cual se inicia una caída más brusca que en EE.UU.

7.2 Enfoque caso-control: evolución del gasto y la mortalidad en EE.UU. y Reino Unido

La Comisión Europea encarga en 2009 un estudio "pareado" de EE.UU. y Reino Unido, un diseño muy potente para estimar impactos en salud. La mortalidad estimada en el período 1970-2005 (gráfico 13) a partir de sus tres causas clave (desempleo, tabaco y gasto sanitario) coincide con la registrada. Desempleo y tabaco son más altos en Reino Unido y el gasto es siete puntos del PIB mayor en EE.UU.; a pesar de ello, las mejoras en salud son algo mayores en Reino Unido. La pauta del gasto es procíclica en EE.UU. (gráfico 14) –y en España–, a pesar de la evidencia favorable a aumentar el gasto social (y los impuestos) en las crisis (apartado 9), como hacen la UE-15 (nota 31) y Canadá (gráfico 14), ambos con mejores resultados en salud y gasto sanitario que EE.UU.

7.3 Impacto diferido de los recortes en salud, desigualdad y empleo: UE y EE.UU.

Sanidad, gasto social y resultados en salud: UE y EE.UU.

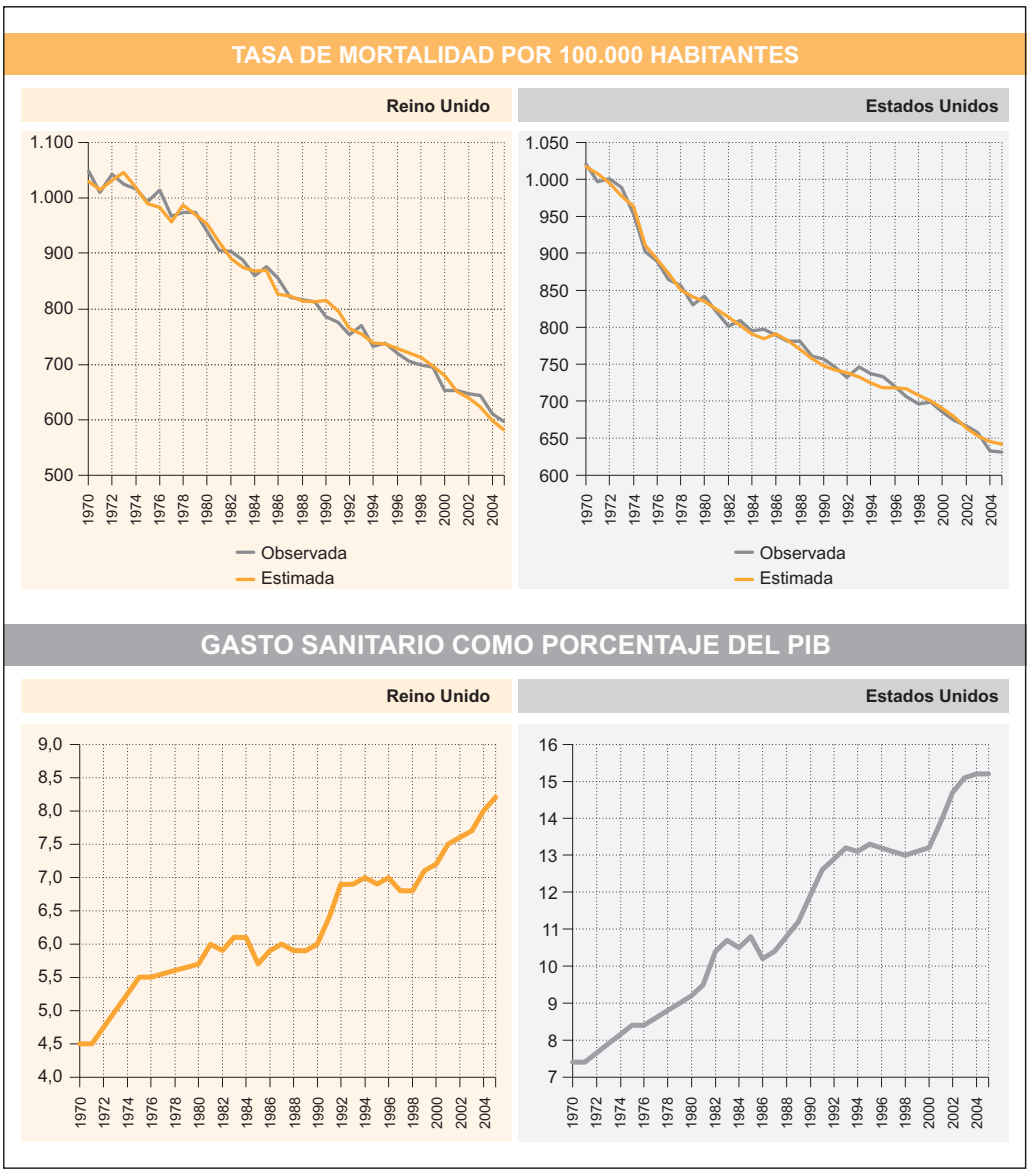
El gráfico 15 muestra que el descenso en años de vida perdidos en el período 1970-2009 es menor en EE.UU., a pesar de que el gasto sanitario es casi el doble. España, con un gasto similar a Reino Unido, obtiene resultados algo mejores. La desigualdad de renta, que disminuye en España y aumenta en Reino Unido durante esos años, podría explicar plausiblemente estos mejores resultados en salud (apartado 8).

De hecho, los casos de Finlandia (gráfico 16) y de los países de Europa del Este (gráfico 17) subrayan que los sistemas sanitarios públicos universa-

---

[90] Camarota, S. (2012): *Immigrants in the United States. A Profile of America's Foreign-Born Population*. Washington: Center for Immigration Studies.

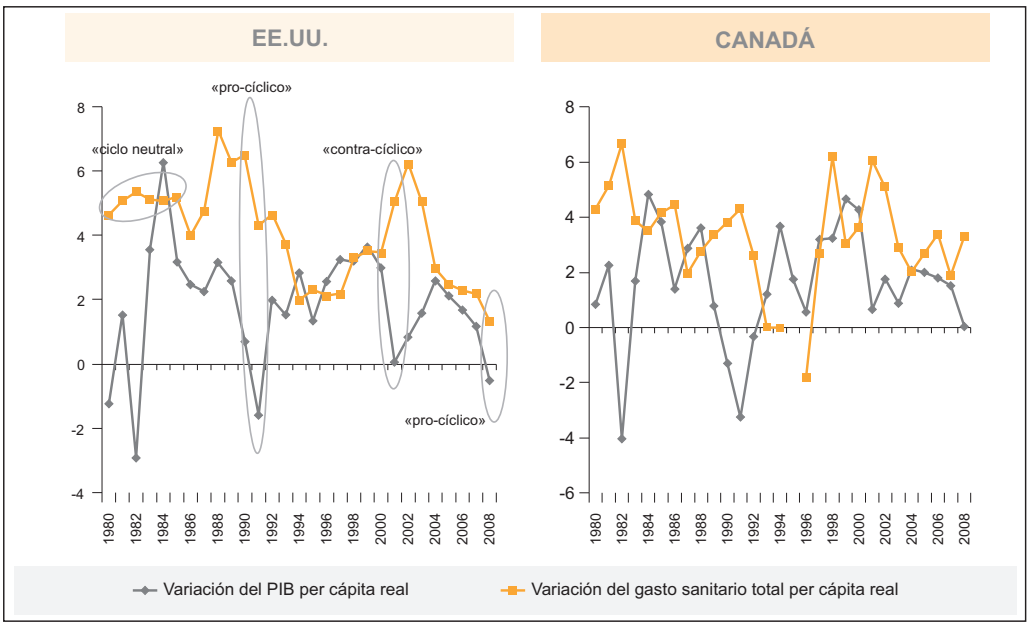
Gráfico 13 – Evolución de la tasa de mortalidad y del gasto sanitario en Reino Unido y EE.UU. 1970-2005



Fuente: Brenner, H. (2009): *Explaining aggregate health status (mortality). Insights to the possible impact of the economic crisis*, Report for the European Commission.

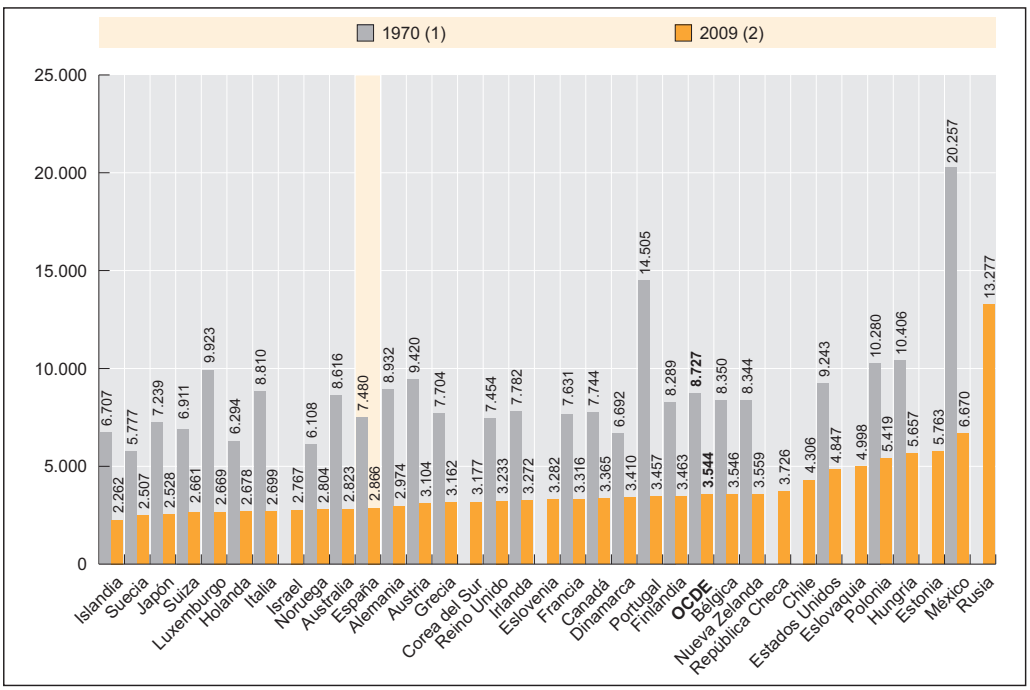
les de gasto medio-bajo pueden no ser suficientes para neutralizar el impacto adverso de la alta desigualdad de renta, que en la mayor parte del mundo (y en especial en la UE) aumenta en las últimas décadas y converge, por ello, hacia los muy desiguales EE.UU. post-Reagan. Los peores resultados en salud de EE.UU., dado su alto gasto sanitario privado y la baja cobertura de su gasto social con respecto a Europa occidental, refuerzan la conclusión preliminar de que las graves secuelas en salud de la desigualdad y el débil

Gráfico 14 – Gasto sanitario (procíclico y contracíclico) en EE.UU. y Canadá. En porcentaje. 1980-2008



Fuente: McKee, M. (2010): *Health in time of financial crisis*. London School of Hygiene and Tropical Medicine.

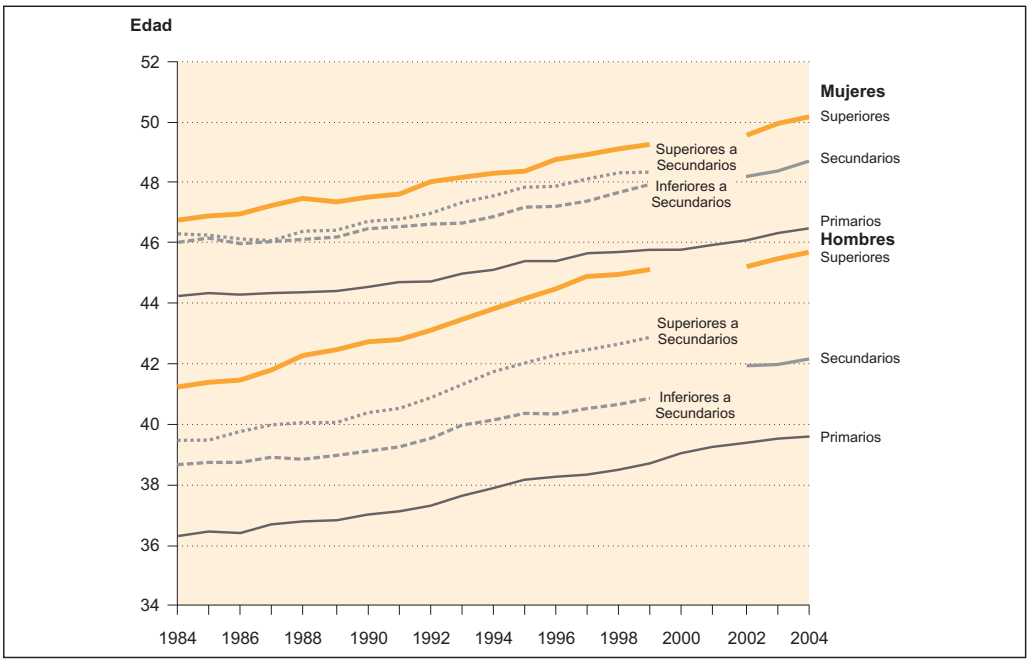
Gráfico 15 – Evolución de los años potenciales de vida perdidos por cada 100.000 habitantes en la OCDE. 1970-2009



(1) Los datos de España son de 1971. (2) Los datos de Canadá son de 2004; los de Bélgica de 2005; los de Australia, Dinamarca y Rusia de 2006; los de Suiza, Italia, Nueva Zelanda, Chile, Estados Unidos y México son de 2007; los de Suecia, Luxemburgo, Israel, España, Francia y Polonia son de 2008.

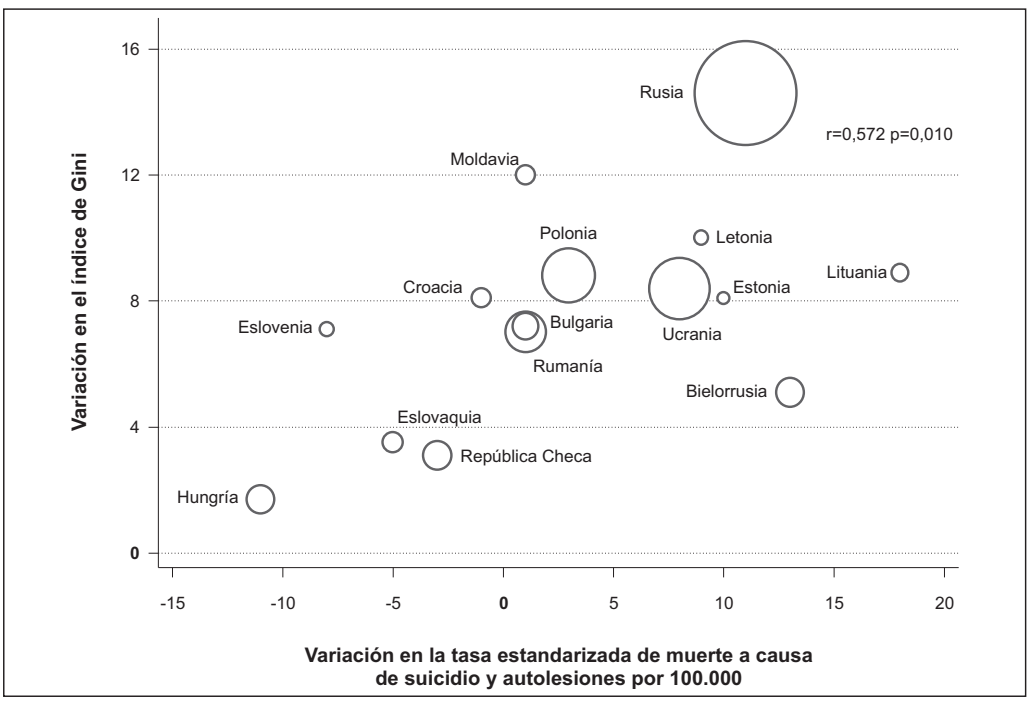
Fuente: OCDE (2011): *Health at a Glance 2011*. París.

Gráfico 16 – Evolución de la esperanza de vida de los hombres y las mujeres de 35 años por nivel educativo en Finlandia. 1983-2004



Fuente: Palosuo, H. *et al.* (2009): *Health inequalities in Finland. Trends in socioeconomic health differences 1980-2005*. Helsinki: Ministry of Social Affairs and Health.

Gráfico 17 – Variación de los suicidios y la desigualdad de renta en los países de Europa del Este. 1989-1997



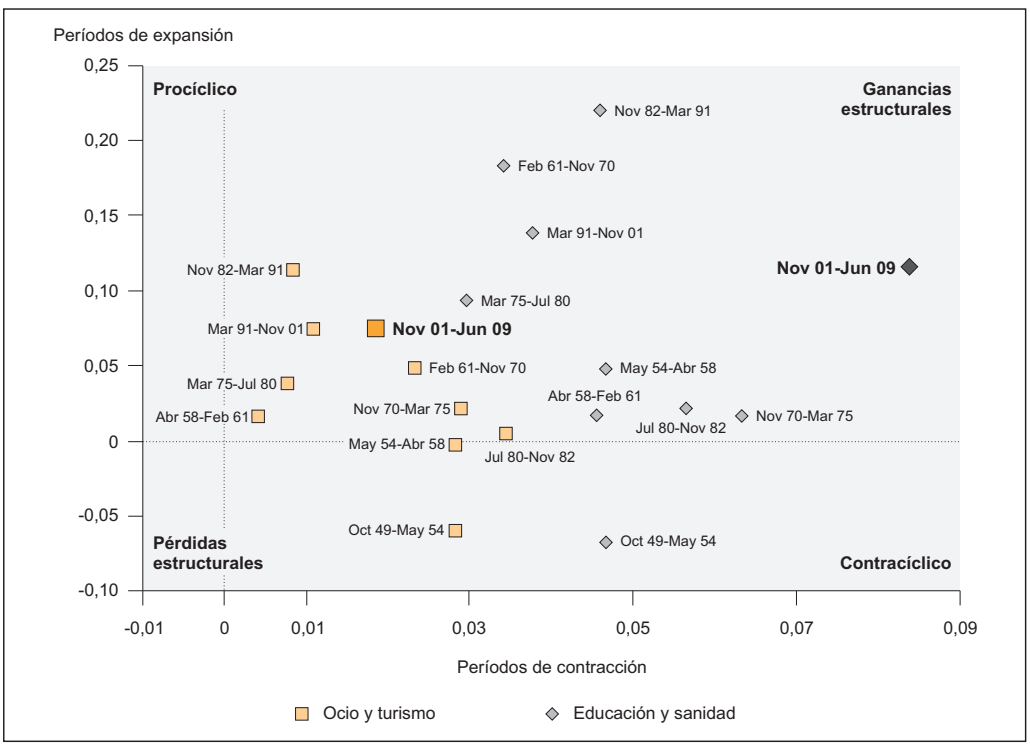
Fuente: De Vogli, R. (2009): "Changes in income inequality and suicide rates after 'shock therapy': evidence from Eastern Europe", en *Journal of Epidemiology and Community Health*, 63(11), p. 958.

bienestar no parecen poder paliarse ni tan siquiera mediante un gasto sanitario total que dobla el europeo[91].

Gasto público y evolución del empleo en las crisis: ¿converge EE.UU. hacia la UE-15?

El gráfico 18 muestra que sanidad y educación son (junto con ocio y turismo) los únicos sectores en los que crece el empleo y no cae tras las crisis desde 1950 en EE.UU. Sanidad y educación son en EE.UU. de propiedad privada y concertados en su mayoría. Ello cuestiona el mito de los mejores resultados en empleo en EE.UU.: sólo crecen sectores financiados con fondos públicos de bienestar, cada vez más semejantes en magnitud (aunque no en cobertura) al gasto público medio en bienestar en la UE-15.

Gráfico 18 – Tendencias estructurales y cíclicas en el empleo en educación y sanidad y ocio y turismo en EE.UU. 1949-2009



Fuente: Kierkegaard, J. (2009): *Structural and Cyclical Trends in Net Employment over US Business Cycles, 1949-2009: Implications for the Next Recovery and Beyond*. Peterson Institute for International Economics.

[91] Avendano, M. y Kawachi, I. (2011): "Invited commentary: the search for explanations of the American health disadvantage relative to the English", en *American Journal of Epidemiology*, 173(8), p. 866-869.

En contraste con los países de la UE-15, sin embargo, en EE.UU. se estanca la población con estudios universitarios[92] y en España esta misma población ve como su riesgo de pobreza –menor que el del resto de la población– aumenta tras la crisis más (50%) que en la población con estudios primarios (20%) o secundarios (40%)[93], lo que puede forzarles a emigrar[94]. También aumenta la desigualdad de resultados educativos entre ricos y pobres (en EE.UU.) y por estatus migratorio (en España)[95]. En EE.UU., además, se detecta que en las 44 ciudades que experimentan un mayor crecimiento de la inmigración, los nuevos inmigrantes tienen menor nivel educativo que las cohortes anteriores[96]. Ello puede deberse a la mayor debilidad del bienestar público (fuente de empleo cualificado y atractor de inversiones y trabajadores de alto valor añadido) en ambos países, por comparación con la UE, Japón, Canadá y Australia (países que, además, atraen inmigrantes cualificados mediante políticas e incentivos específicos).

8. Se cierra el círculo: impacto diferido potencial en España

El impacto diferido de la crisis depende de la desigualdad, el bienestar y la calidad de la democracia. Una población más desigual muestra mayor fragilidad ante la crisis, lo que empeora los determinantes sociales (reducción de empleo, renta y formación) y la salud. El bienestar público y sus debilidades históricas pueden paliar o amplificar el impacto de la crisis en la salud. Y la calidad de la democracia modula en qué medida las respuestas políticas reflejan las necesidades y preferencias de los ciudadanos, que en Europa son en general favorables al mantenimiento de la inversión pública en sanidad y bienestar.

Para estimar los costes diferidos de los recortes en sanidad en España, hemos estudiado ya el impacto de reformas semejantes en países con grados de desigualdad y gasto social comparables, tanto con un enfoque antes/

---

[92] En Estados Unidos, el porcentaje de la población con estudios universitarios se estanca en un 30% durante la década de los años 2000 (ver, por ejemplo, tercer gráfico en http://www.conferenceboard.ca/hcp/details/education/university-completion.aspx, que permite comparar la evolución en EE.UU. con el resto de los países avanzados).

[93] Eurostat, *Social Inclusion Indicators*, *At-risk-of-poverty rate by higher level of education achieved, Spain 2003-2011*, en http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode =tsdsc420

[94] Sobre el aumento reciente de la emigración en España ver nota 41.

[95] Ferreira, F. y Gignoux, J. (2011): *The Measurement of Educational Inequality: Achievement and Opportunity*, Policy Research Working Paper 5873, World Bank.

[96] Hall, M., Singer, A., De Jong, G. y Graefe, D. (2011): *The Geography of Immigrant Skills: Educational Profiles of Metropolitan Areas*. Washington: Metropolitan Policy Program at Brookings Institution, en http://www.brookings.edu/~/media/research/files/papers/2011/6/immigrants%20singer/06_immigrants_singer

después, como mediante análisis caso/control. Este apartado estudia las debilidades estructurales del SNS español y en qué medida se ven afectadas por los recortes, así como por el deterioro en la desigualdad y la salud tras la crisis. Se estiman también los costes políticos y en calidad de la democracia, mediante el análisis de la compatibilidad entre valores y preferencias ciudadanas y respuestas políticas de los gobiernos.

8.1 Debilidades estructurales del SNS en España

Las principales debilidades del SNS español son:

1. Las desigualdades territoriales, que tienen como consecuencia una mayor mortalidad prematura en el sur.

2. El déficit de personal y gasto en atención comunitaria, que se paga en incremento del uso de las urgencias y de los medicamentos.

3. La infrapresupuestación crónica, que se traduce en aumentos del déficit, del aseguramiento privado y de las listas de espera.

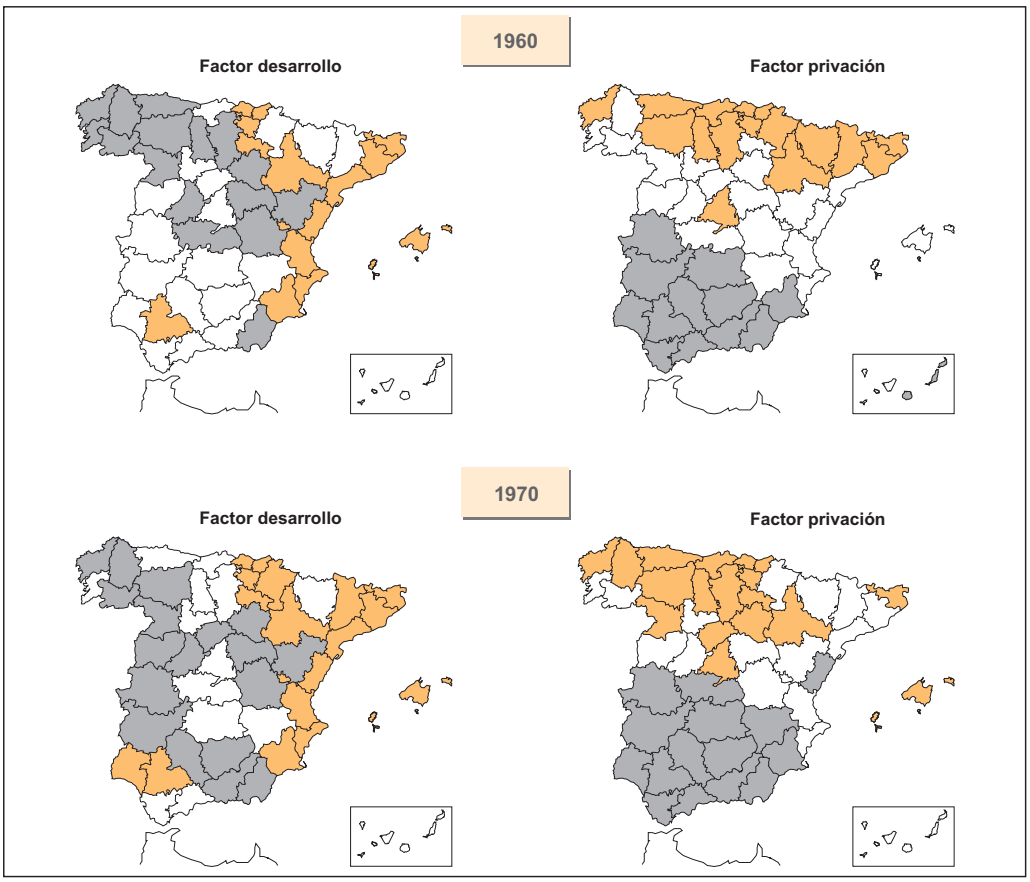
Otros problemas persistentes (que no se analizan en detalle) son la baja satisfacción con la información sanitaria no clínica, con las listas de espera en atención especializada, con la cobertura de los servicios sociales y con la coordinación de la atención entre niveles y sectores. El gráfico 19 describe la distribución territorial en España en 1960 y 1970 de dos de las tres causas clave de las ganancias en esperanza de vida: el gasto público (factor "privación") y el PIB (factor "desarrollo"). El tercer factor es la red de higiene pública.

La esperanza de vida y la mortalidad tienen en 1960 una pauta territorial semejante a la del factor desarrollo en el período 1960-1970, mientras que, a partir de 1980, se aproxima progresivamente hasta coincidir en 1997 con el factor privación (de inversión pública) y el factor higiene pública (coincidente con el anterior). Lo mismo ocurre para la satisfacción con la sanidad en 2002, cuando sólo siete comunidades autónomas habían asumido competencias (gráfico 20). La persistencia de los patrones de desigualdad de la oferta y el gasto público parecen explicar bien por qué las desigualdades territoriales en salud y satisfacción con la sanidad permanecen sin apenas cambios a través de las décadas. La misma pauta de desequilibrio histórico –que no sólo persiste, sino que aumenta– se puede observar en los sensibles y estratégicos sectores de atención primaria (gráfico 21) y salud mental[97], que sufren un mayor impacto de la crisis.

---

[97] Salvador-Carulla, L., Costa-Font, J., Cabasés, J., McDaid, D. y Alonso, J. (2010): "Evaluating mental health care policy in Spain", en *The journal of mental health policy and economics*, 13(2), p. 73-86.

Gráfico 19 – Desequilibrios históricos y mejoras asimétricas en salud. 1960-1970



Nota: En trama gris, las provincias menos industrializadas y con mayor privación; en trama naranja, las más industrializadas y con menor privación; y, en trama blanca, las situadas alrededor de la ± 0,5 unidades de desviación típica en cada uno de los factores.

Fuente: Blanes, A. (2007): *La mortalidad en la España del siglo XX. Análisis demográfico y territorial*. Tesis doctoral dirigida por Anna Cabré, Universidad Autónoma de Barcelona.

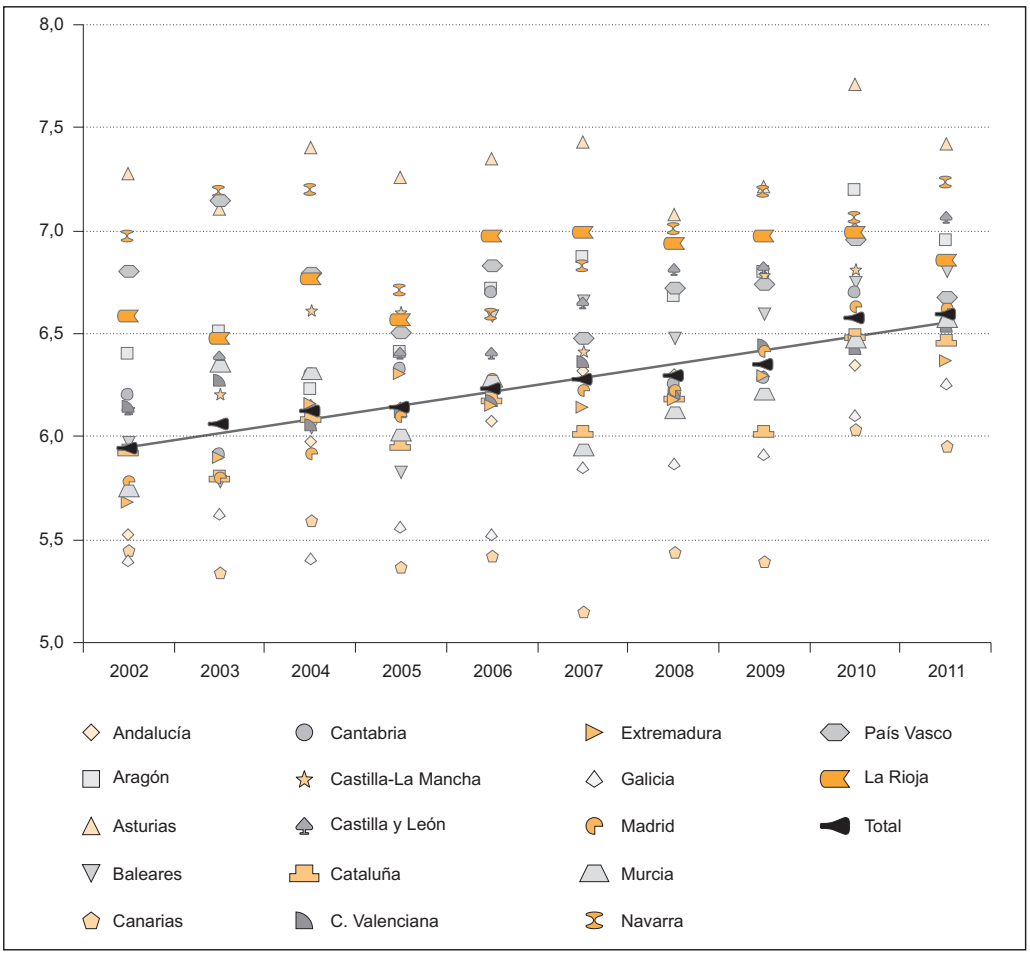
Los bajos salarios relativos en sanidad pública desde que existen datos comparados –y en concreto en atención comunitaria[98]– descienden hasta un 50% tras la crisis, según los sindicatos. Las camas psiquiátricas y los psicólogos y psiquiatras por habitante, ya en niveles mínimos en la UE en 2001, se reducen aún más en la última década[99]. Esto explica que la proporción de enfermos de salud mental que solicita atención sea de las más bajas de la UE[100].

[98] Sobre los últimos diez años, véase Fujisawa, R. y Lafortune, G. (2008): "The remuneration of general practitioners and specialists in 14 OECD countries: what are the factors influencing variations across countries?", *OECD Health Working Paper 41*. Sobre los años ochenta y noventa, véase el estudio Fundación CENSIS (1993): *Qualifications, Pay and Conditions in the sphere of public health in Europe*. Roma: Fundación CENSIS.

[99] Fundación Encuentro (2010): "Las profesiones sanitarias", *Informe España 2010*; European Commission (2001): *The State of Mental Health in the European Union*.

[100] European Commission (2004): *The State of Mental Health in the European Union*.

Gráfico 20 – Evolución de la satisfación con la sanidad por comunidades autónomas. 2002-2011

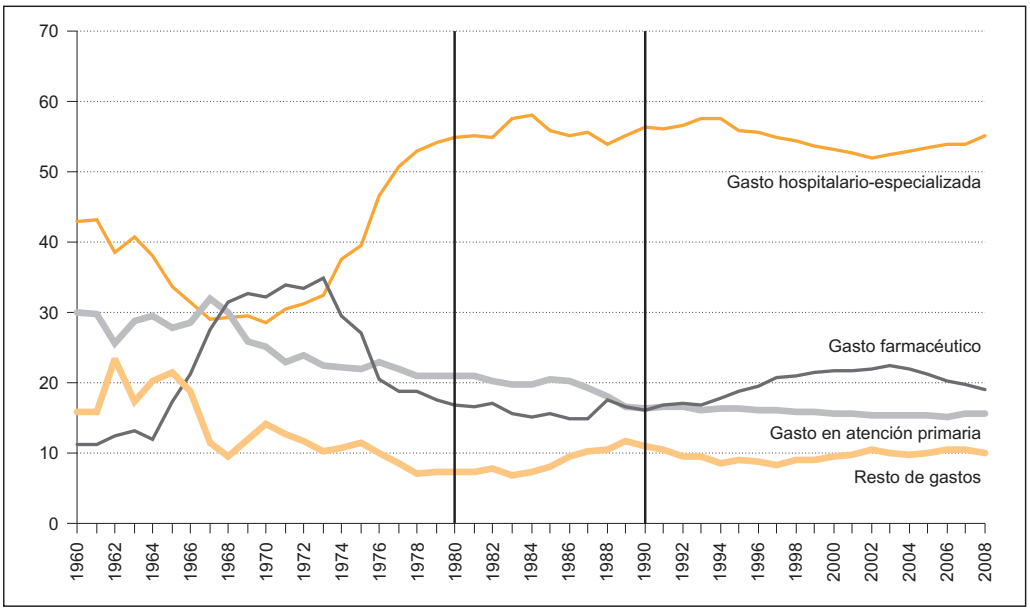


Fuente: Jaraiz, E. (2011): *La gestión sanitaria orientada al ciudadano. Factores explicativos de la satisfacción en la sanidad gallega*. Tesis doctoral dirigida por José Manuel Rivera, Universidad de Santiago de Compostela.

Los esfuerzos realizados durante los años ochenta y noventa para reducir camas e ingresos hospitalarios (eran bajos hasta 1990, aumentan algo en los años noventa y descienden en los 2000) se traducen en un alto número de visitas (que crecen en la década de los noventa y decrecen en los 2000). La caída en ingresos y visitas programadas se traduce en aumento de las urgencias (gráfico 22) entre los más pobres[101], con coste superior –y peor resultado– que la atención primaria. Los recortes de 2012 permiten esperar un ascenso sostenido de las urgencias, que se plasmaría en una centrifugación de costes hacia el futuro.

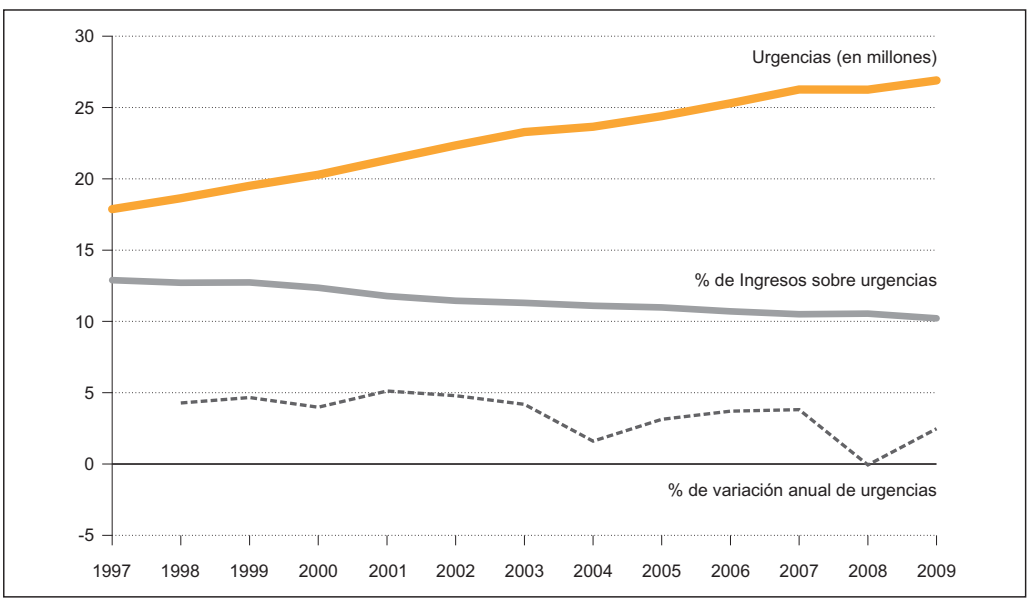
[101] Moreno, E., Tejedor, M., Torres, J. M., García-Torrecillas, J. M., Cid, M., Villegas, J. y García-Fernández, A. M. (2010): "Economía y equidad en urgencias y emergencias", en *Anales del Sistema Sanitario de Navarra*, 33, 1.

Gráfico 21 – Evolución del gasto sanitario por partidas. En porcentaje del gasto sanitario público total. 1960-2008



Fuente: Simó, J. (2011): "Universalización de nuestra sanidad pública y origen del déficit de financiación de nuestra atención primaria", en *Revista de Medicina de Familia y Atención Primaria*, 15(2).

Gráfico 22 – Evolución de las urgencias en España. 1997-2009



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Sanidad y Consumo, en http://pestadistico.msc.es

8.2 Posibles costes diferidos en sanidad y salud

Los costes en vidas humanas y en desigualdad estructural

El tema se trata en detalle en otro trabajo[102]. Desde el inicio de la crisis, según los datos del INE y Eurostat, han aumentado los suicidios de hombres jóvenes, la mortalidad por trastornos mentales en mujeres y la mortalidad total por enfermedades del sistema nervioso y neurológicas. El impacto es menor en magnitud que en otros países de la UE-15 con parecidos impactos sociales, lo que puede deberse al esfuerzo contracíclico en el período 2004-2009 y los descensos en la desigualdad de renta desde 1980. Es compatible con aumentos diferidos futuros a raíz del cambio en la respuesta política en 2011-2012, y también con aumentos efectivos de la discapacidad y la enfermedad a corto plazo.

En el período 2008-2011, se incrementa la población que declara sufrir alguna enfermedad crónica y, como hemos visto, los problemas de salud mental. La depresión es una comorbilidad que aumenta en tiempos de crisis y duplica los costes de la atención a la cronicidad (apartado 9). El estudio de Gili y colaboradores descrito en el apartado 4 demuestra, además, que más de la cuarta parte del aumento en visitas por depresión corresponde a desempleados y que éstos tienen un 20% (y sus parejas un 50%) más de riesgo de sufrir enfermedad mental, controlando por otros factores. Las dificultades para pagar la hipoteca duplican esta probabilidad y los embargos de la vivienda la multiplican por tres.

Deterioro diferido de la salud tras la crisis y desinversión en sanidad y bienestar

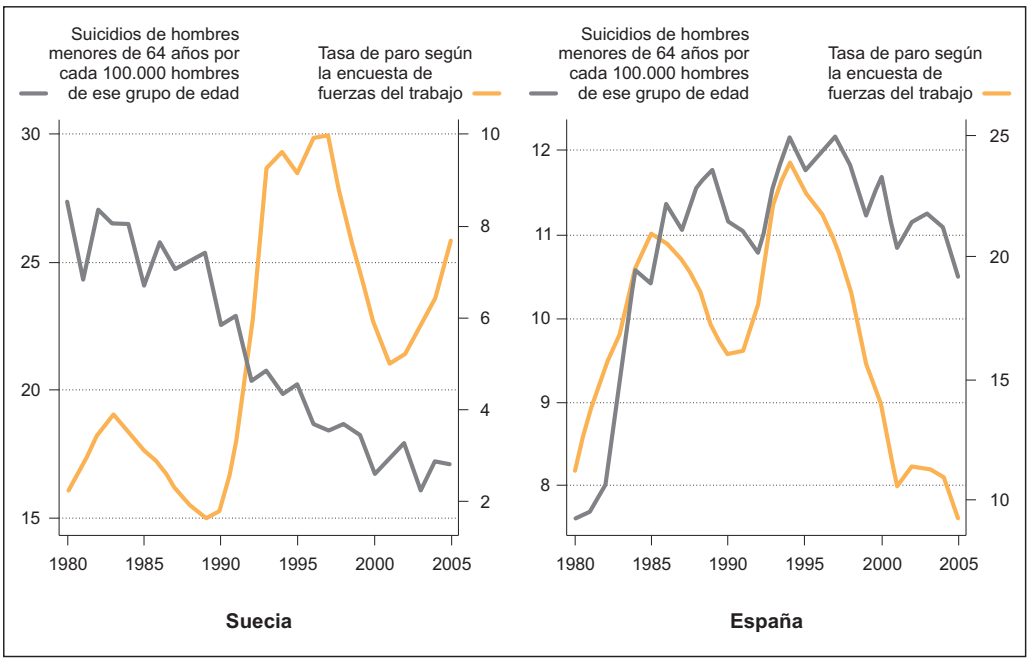
Un trabajo reciente de Ángela Blanco y Rosa Urbanos (altas funcionarias y expertas en gasto) con Israel Thuissard[103] estima que el factor con mayor impacto futuro en el gasto es, con diferencia, el nivel de salud de la población. De ahí la importancia de las políticas contracíclicas de mantenimiento de rentas, que reducen los impactos adversos en salud. El impacto en salud de las crisis se debe en parte al débil gasto en bienestar: Suecia, que mantiene el gasto en sanidad desde mediados de los años noventa y con problemas de listas de espera similares a España, invierte a cambio en políticas activas de empleo, estabilización de rentas (con subsidios de desempleo tres veces más generosos que en España), educación y políticas familiares. Y consigue que la evolución de la tasa de suicidios de varones

---

[102] Rico, A. y Blakey, E. (2012).

[103] Blanco, A., Urbanos, R. y Thuissard, I. (2011): "Proyecciones de gasto sanitario público hasta 2060 bajo diferentes escenarios: Metodología y resultados", *XXXI Jornadas de Economía de la Salud*.

Gráfico 23 – Desempleo y suicidios en Suecia y España. 1980-2005



Fuente: OMS (2011): *2011 Impact of economic crises on mental health*. Copenhague: Oficina Regional para Europa de la OMS.

–aunque mayor que en España– descienda y se independice del ciclo económico (gráfico 23).

Uno de los motivos del importante impacto adverso diferido esperado en salud en España es la desinversión crónica en sanidad y bienestar. Desde mediados de los años noventa y hasta bien entrada la primera mitad del 2000, España mantiene niveles de gasto sanitario propios de los países de Europa del Este, que se alejan progresivamente del nivel previo (en los años ochenta coincidente con el de Portugal, Grecia e Italia y a mediados de los años noventa cercano al de Reino Unido e Irlanda). Esta pauta se revierte de nuevo en 2011. El gasto social, que se mantiene en torno al 15%-18% del PIB en los años ochenta (como en EE.UU.) y aumenta al 22% en los años noventa (como en Reino Unido), cae de nuevo al 18% en 2003, tras dos gobiernos del Partido Popular. En el período 2003-2009, el nuevo gobierno socialista aumenta siete puntos el gasto social, que alcanza un 25%.

El bajo gasto en bienestar entre 1996 y 2003 sitúa a España en los niveles de los países de Europa del Este y EE.UU.; su aumento en 2003-2009 supone el regreso al grupo de países del sur de Europa. En 2011-2012, los recortes vuelven a deprimir el gasto social. El impacto potencial diferido en salud debería reflejar esta trayectoria: primero un empeoramiento seguido de una mejora, que se revierte a medida que pasa el tiempo y el efecto de los años de bonanza se difumina en el tiempo.

8.3 Impactos diferidos en la desigualdad y la democracia

Tanto los recortes en 1985-1989 como la caída del gasto social en 1996-2003 suponen el ingreso de sanidad, educación, servicios públicos y recortes en la lista de los problemas sociales percibidos como más graves por los ciudadanos –compilada por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS)[104], y dominada por el paro, la vivienda y la economía desde el inicio de la crisis–. Los datos del Eurobarómetro confirman, además, que España está en 2009-2010 entre las tres primeras posiciones en la UE en opinión favorable sobre los inmigrantes (como solución al envejecimiento y por su aportación a una mayor tolerancia), que supera el 80% de la población. La preferencia por un futuro en el que se respete y se cuide más a las minorías étnicas alcanza el 88% en 2010, en comparación con un 73% de media en la UE[105].

La mala gestión de la crisis (en tanto que no responde a las preferencias sociales ni a la evidencia científica consensuada a nivel internacional –ver apartado 9–) se paga con una mayor preocupación por la corrupción y una menor confianza en el Gobierno, la clase política y la democracia, de acuerdo con la serie citada del CIS. Los costes políticos de los recortes, combinados con los costes electorales de la mayor desigualdad estructural[106], pueden llevar la participación electoral a niveles inferiores al 50%-60% (propios de países desiguales como EE.UU. o Suiza y los de Latinoamérica) y debilitar así la legitimidad del sistema democrático, que deja de responder a los ciudadanos que más necesitan su apoyo.

Hay signos de que la desigualdad aumenta rápidamente en España. La desinversión crónica en bienestar y sanidad, junto con los recortes procíclicos, disminuyen la capacidad del sector público para paliar los efectos económicos y sociales de la crisis. Algunos ejemplos con graves efectos adversos probados en salud son[107]:

— El brusco y sostenido aumento del desempleo de larga duración, el infraempleo y la pobreza en el empleo (ya en máximos europeos antes de la crisis).

— El ascenso de un 10% de la pobreza infantil, que en 2011 se sitúa en el 30%.

— El aumento del 14,9% en 2008 al 22,6% en 2010 de los niños que viven en hogares con "goteras, humedades en paredes, suelos, techos o cimientos, o podredumbre en suelos, ventanas o puertas".

---

[104] http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Indicadores/documentos_html/TresProblemas.html

[105] European Commission (2010): *Eurobarometer 71. Future of Europe*.

[106] Horn, D. (2011): *Income inequality and voter turnout - evidence from European national elections*. Ámsterdam: GINI Discussion Paper 16; Powell, T., Basu, S., Balabanova, D., McKee, M. y Stuckler, M. (2011): "Democracy and growth in divided societies: a health inequality trap?", en *Social Science and Medicine*, 73, p. 33-41.

[107] González-Bueno, G., Bello, A. y Arias, M. (2012).

— El aumento de la violencia física en la escuela, del 6,6% en 2006 al 11,6% en 2010.

— Los casi 400.000 embargos de viviendas efectuados entre 2008 y 2011, que en Escandinavia se evitan a bajo coste con bancos hipotecarios públicos para la población sin recursos.

Los embargos son especialmente preocupantes en cuanto a su impacto diferido en la desigualdad estructural, dado que el acceso a la propiedad de la vivienda por parte de colectivos de rentas bajas es uno de los factores que más empuja a la baja la desigualdad de la renta desde los años ochenta[108], con efectos benéficos probados sobre la esperanza de vida, la discapacidad y las desigualdades sociales en salud[109]. La investigación sobre el curso de vida demuestra, además, que el impacto de la crisis en los niños se traduce en secuelas biológicas permanentes que aumentan su riesgo de enfermedades crónicas y mortalidad prematura[110]. Un ejemplo no especialmente obvio es el descubrimiento reciente de que experimentar dos o más tipos de violencia antes de los cinco años se plasma en lesiones en el ADN (se acortan los telómeros defensivos) a los diez años, aumentando con ello la susceptibilidad a la enfermedad de por vida[111]. También hay evidencia de que los *shocks* económicos *in utero*, es decir, experimentados durante el embarazo, disminuyen la capacidad cognitiva de los niños muy pobres de por vida y reducen un 50% su probabilidad de seguir estudiando con respecto a la de hermanos que no experimentaron el *shock*[112].

9. Prioridades para prevenir secuelas permanentes en España

La evidencia revisada permite enfocar con mayor precisión los colectivos y los campos de inversión pública –de bajo coste y alta efectividad– prioritarios para evitar efectos permanentes en sanidad y salud. Los colectivos prioritarios son personas sin vivienda y con sida, inmigrantes sin

---

[108] Atkinson, A. y Marlier, B. (2010): *Income and living conditions in Europe*. Luxemburgo: Unión Europea.

[109] Córdoba, J. A. (2012): "Desigualdades sociales económicas y políticas en la salud percibida: España 1987-2007", *XII Jornadas sobre Desigualdades Sociales y Salud*. Cádiz: Asociación para la Defensa de la Sanidad Pública de Andalucía.

[110] Una buena revisión reciente es Chittleborough, C., Baum, F., Taylor, A. y Hiller, J. (2006): "A life-course approach to measuring socioeconomic position in population health surveillance systems", en *Journal of Epidemiology and Community Health*, 60, p. 981-992.

[111] Shalev, I., Moffitt, T., Sugden, K., Williams, B., Houts, R. *et al* (2012): "Exposure to violence during childhood is associated with telomere erosion from 5 to 10 years of age: a longitudinal study", en *Molecular Psychiatry*, p. 1-6.

[112] Akresh, R., Bagby, E. y de Walque, D. (2012): *Child labor, schooling and ability*, Policy Research Paper 5965, World Bank.

documentos, enfermos crónicos severos, embarazadas y niños pobres. Los sectores prioritarios son las políticas de igualdad educativa y bienestar para colectivos sin recursos (y especialmente niños y jóvenes), la atención comunitaria integrada en sanidad, y los servicios sociales y laborales de apoyo a la discapacidad.

9.1 Colectivos prioritarios: cronicidad, discapacidad, maternidad e infancia

Según nuestro criterio ético, no es posible establecer un orden de prioridad entre los colectivos vulnerables con alto riesgo de sufrir secuelas permanentes en salud. Es urgente por ello instrumentar mecanismos de apoyo y atención eficaz a todos los miembros de estos cuatro colectivos, que además pueden evitar posibles externalidades negativas sobre la salud de la población general, la sostenibilidad a largo plazo del SNS, la cohesión social y la legitimidad de la democracia.

1. Las *personas que sufren sida* (y otras enfermedades infecciosas crónicas cuya prevalencia sigue creciendo en España, como la tuberculosis o la sífilis), las *víctimas de violencia* –y en especial discapacitados, embarazadas y niños inmigrantes–, las *personas sin vivienda o en viviendas insalubres*, los *desnutridos* y los *drogodependientes y adictos al alcohol* constituyen la prioridad más urgente desde un punto de vista humanitario y de salud pública. Los recortes son, además, especialmente pronunciados en estos capítulos: en 2012 la partida presupuestaria del Ministerio de Sanidad dedicada al Plan Nacional de Sida desaparece y la dedicada a violencia se reduce radicalmente; se despide, además, a una plantilla de expertos técnicos de alta cualificación vinculados a ambas unidades, a pesar de sus innovaciones y logros, con alto reconocimiento internacional. La Comunidad Autónoma de Madrid anuncia en noviembre de 2011 un recorte del 35% en la partida presupuestaria destinada a la atención a drogodependientes y cierra seis centros –casi una cuarta parte del total– en menos de diez meses[113], a pesar de su coste-efectividad probado (combinados con subsidios de renta y programas educativos) en otros países, especialmente para prevenir secuelas en salud en jóvenes de 10 a 15 años[114].

---

[113] http://www.lavanguardia.com/vida/20111116/54238228109/madrid-cierra-narcosala-techo-drogodependiente.html

[114] Toumbourou, J., Hemphill, S., Tresidder, J. Humphreys, C., Edwards, J. y Murria, D. (2007): "Mental health promotion and socioeconomic disadvantage: lessons from substance abuse, violence and crime prevention and child health", en *Health Promotion Journal of Australia*, 18(3), p. 184-190; Lemstra, M., Neudrf, C., D'Arcy, C., Kunst, A., Warren, L. y Bennett, N. (2008): "A systematic review of mood and anxiety by SES in youth aged 10-5 years", en *Canadian Journal of Public Health*, 99(2), p.125-129.

2. Los *enfermos crónicos severos* aumentan en España tras la crisis; sufren varias enfermedades no curables al mismo tiempo, lo que se conoce como comorbilidad. La comorbilidad entre diabetes y depresión (dos patologías cuya tendencia ascendente se acelera con la crisis) es la que más gastos genera en España y, según el King's Fund, puede multiplicar por cinco los costes de la diabetes simple (ver nota 8). No sólo por la vía del consumo de fármacos. También aumenta la utilización de los servicios de urgencia[115] más que en otros países, dada la debilidad de la atención comunitaria y las largas listas de espera. Un ejemplo de estos costes diferidos futuros es el de la población con asma no controlada, la segunda patología crónica en prevalencia. España, Francia e Italia muestran bajos niveles de control sanitario de enfermos asmáticos, que no mejoran tras la crisis (a diferencia de lo que ocurre en Alemania). La evolución en cuatro oleadas de encuesta (2006-2009) demuestra que la utilización de urgencias en España es mayor y cuesta diez veces más que en Francia e Italia[116].

3. La *discapacidad* es la secuela más temida de la enfermedad crónica. Aunque sabemos poco de su evolución tras la crisis, un reciente informe de la OMS en 2011, *La discapacidad en el mundo*, pone de manifiesto lo siguiente. En los países pobres, las principales causas de discapacidad suelen ser guerras, accidentes y enfermedades infecciosas; más de dos tercios de la discapacidad en los países avanzados se debe a condiciones crónicas no tratadas adecuadamente. Las enfermedades crónicas que causan más discapacidad son el infarto cerebral (un 60% de los enfermos quedan discapacitados); la depresión mayor, el párkinson y otros trastornos motores (40%); la migraña, los dolores lumbares y el trastorno bipolar (30%); y la osteoporosis y la esclerosis múltiple (20%). A ellas hay que añadir los traumatismos craneoencefálicos y el sida, especialmente en niños. En la UE, la investigación social y epidemiológica sobre el curso de vida y las desigualdades en salud coinciden en señalar que la mayor parte de la desigualdad en esperanza de vida (de entre 10 y 30 años según el código postal y el grupo social) es debida al mayor nivel de pobreza y desempleo que sufren los enfermos crónicos[117].

Estar discapacitado duplica el riesgo de pobreza en los países de la OCDE y en España se asocia con una de las tasas de empleo más bajas de la OCDE (tras ajustar por la tasa de empleo global): su probabilidad de encontrar trabajo es un 40% menor que la de la población general. Un 60% de

---

[115] Palomo, L., Rubio, C. y Gérvas, J. (2006): "La comorbilidad en atención primaria", en *Gaceta Sanitaria*, 20(1), p. 182-191.

[116] Demoli, P., Annunziata, K., Gubba, E. y Adamek, L. (2012): "Repeated cross-sectional survey of asthma control in Europe in the past 5 years", en *European Respiratory Review*, 21(123), p. 66-74.

[117] Van Kippersluis, H., van Ourty, T., O'Donell, O. y van Doorslaer, E. (2009): *Health and income across the life cycle and generations in Europe*.

los discapacitados declaran sufrir discriminación en Europa[118], en comparación con un 40% de las minorías étnicas. En Canadá, se estima que sólo los costes indirectos de la discapacidad, en términos de empleo perdido y riqueza no generada, son de un 6,7% del PIB. Es urgente, por ello, prevenir la discapacidad mediante una mejor atención a la cronicidad, abordar el estigma y la discriminación mediante políticas de concienciación ciudadana (como la promovida por la OMS bajo el lema "La discapacidad no está en la persona, sino en el entorno") y promover la integración laboral de los discapacitados. Los países nórdicos –y en especial Noruega, donde un presidente del Gobierno sufrió una baja por depresión mayor y denunció el débil apoyo laboral y social a la discapacidad incluso en Estados de bienestar fuertes– son ejemplos de buenas prácticas[119].

4. Cerca de *900.000 inmigrantes indocumentados o en paro* perdieron los derechos de acceso a la sanidad pública el 1 de septiembre de 2012. El Gobierno planea cobrarles 700 euros al año por reintegrarles sus derechos. El análisis de EE.UU. (caso más similar, apartado 6) no deja lugar a dudas sobre la urgencia de replantear este tema. Tras excluir a un colectivo semejante de inmigrantes (la mayoría indocumentados) en 1996, se registran reducciones de entre el 60% y el 15% en el aseguramiento de inmigrantes legales en programas sociales y sanitarios para la población de bajos ingresos (en parte por miedo infundado) y disminuye el acceso y la calidad de la atención comunitaria, sobre todo prenatal y preventiva. Ello deteriora la salud de las personas inmigrantes (que, por ejemplo, hoy en día tienen nueve veces más riesgo de contraer tuberculosis[120]) y la salud y las oportunidades de sus hijos[121]. También afecta al resto del país, vía enfermedades infecciosas, altos costes de las urgencias (que aumentan un 40%) e incremento del coste de tratar la enfermedad cuando ha adquirido mayor severidad (de hasta el triple en EE.UU.). Un estudio sobre resultados en salud desde 1950 destaca que "la esperanza de vida en Estados Unidos crece a menor ritmo que en otros países de altos ingresos durante los últimos 25 años"[122]. Aumenta el estigma asociado a la inmigración reciente, la discriminación y la desigual-

---

[118] European Commission (2009): *Special Eurobarometer 3017. Discrimination in the EU in 2009*.

[119] McDaid, D. (2012): *Countering the discrimination and estigmatization of people with mental health problems in Europe*. European Commission, Directorate of Employment, Social Affairs and Equal Opportunities.

[120] Bowen, D. (2012): "The social psychology of limiting healthcare benefits for undocumented immigrants – Moving beyond race, class, and nativism", en *Journal of Health Law and Policy*, 102, p. 201-226.

[121] Rowley, D. y Hogan, V. (2012): "Disparities in infant mortality and effective, equitable care: Are infants suffering from benign neglect?", en *Annual review of public health*, 33, p. 75-87.

[122] Population Reference Bureau (2011): "Trends in life expectancy in the United States, Denmark and the Netherlands: Rapid Increase, Stagnation, and Resumption", en *Today's Research on Aging*, 22.

dad en derechos entre Estados[123]. La pobreza y la desigualdad aumentan en 1997-2008 y el gasto en sanidad e inmigración se dispara. La investigación demuestra también que la inmigración depende del mercado de trabajo y los lazos sociales previos; no existe evidencia que apoye el *efecto llamada* de las prestaciones de bienestar[124].

En España, desde 2008 el saldo migratorio desciende rápidamente, lo que quita base a la argumentación sobre el *efecto llamada* de la sanidad pública. Otra pauta común a España, EE.UU. y otros países es el *efecto del migrante sano*, por el que las minorías étnicas tienen un nivel de salud (y a veces educativo) superior al de la población receptora[125]. Ello se atribuye a un sesgo de selección por el que las personas con menor nivel de salud o educación no consiguen emigrar o retornan antes: las migraciones son la respuesta global de los más sanos y capaces[126] a las crisis económicas. No se conocen bien las causas de la demora variable en la convergencia a la baja de la salud de los migrantes. Pero sí que soportan una alta discriminación y peores condiciones de trabajo y de vida –a igual nivel de cualificación– (con impactos adversos demostrados en la salud), así como un menor acceso y calidad en sanidad en EE.UU., incluidos los nacidos en el país y los residentes legales. En España, la evidencia previa destaca barreras de acceso a la atención comunitaria y a los ingresos en el hospital –a pesar de ser el derecho de acceso universal, seguramente debido al miedo, el desconocimiento y el posible mal trato institucional– y mayores tasas de uso de urgencias que la población española –una pauta más cara y con mayor riesgo de secuelas–[127].

---

[123] DeRose, K., Escarce, J. y Lurie, N. (2007): "Immigrants and health care: Sources of vulnerability", en *Health Affairs*, 26(5), p. 1258-1268; Nadeem, E., Lange, J., Edge, D., Fongwa, J., Belin, T. y Miranda, J. (2007): "Does stigma keep poor young immigrant and U.S.-born black and latina women from seeking mental health care?", en *Psychiatric Services*, 58(12), p. 1547-1554.

[124] Yang, J. y Wallace, S. (2007): "Expansion of health insurance in California unlikely to act as magnet for undocumented immigration", *Policy Brief UCLA Center for Health Policy Research*, p. 1-6.

[125] Luque, M., Iftikhar, N., Gutiérrez, I. y Bueno, A. (2012): "Stillbirth risk by maternal socio-economic status and country of origin: a population-based observational study in Spain, 2007-08", en *European Journal of Public Health,* 22(4), p. 524-529; Agudelo, A., Ronda, E., Gil, D., González, L. y Regidor, E. (2009): "Relación en España de la duración de la gestación y del peso al nacer con la nacionalidad de la madre durante el período 2001-2005", en *Revista Española de Salud Pública*, 83(2).

[126] Hallyday, T. (2006): *Busyness cycles, migration and health*, Working Paper 5-4; y Milaniovic, B. (2011): *Global inequality. From class to migration, from proletarians to migrants*, Policy Research Working Paper 5820*,* World Bank.

[127] Agudelo, A., Ronda, E., Gil, D., Vives, C., García, A. M., Ruiz, C., Felt, E. y Benavides, F. (2011): "The effect of perceived discrimination on the health of inmigrant workers in Spain", en *BMC Public Health*, 11, p. 652; Scottish Government and Health Action Partnership International (2012): *Working for Equity in Health. The role of work, worklessness and social protection in health inequalities: Context, situation analysis and evidence review*, Action supported by the European Union Programme for Employment and Social Security – PROGRESS (2007-2013).

En España, como en EE.UU. y a diferencia de lo que ocurre en otros países de la UE-15, los inmigrantes visitan menos al médico[128], a pesar de ser uno de los seis países europeos donde tienen (del 2000 al 2012) derechos plenos de acceso. No podía ser más rotunda la síntesis de un informe científico de 2011 –sobre la utilización del Estado de bienestar por parte de los inmigrantes en España– que aparece en titulares de prensa: "Inmigración: España sale ganando" (*El País*, 23 de mayo de 2011). El estudio demuestra que los inmigrantes gastan en bienestar menos de lo que ingresan en la Tesorería de la Seguridad Social, al estar más sanos (condición *sine qua non* para emigrar a nivel mundial) y retornar muchos de ellos a sus países de origen cuando caen enfermos, pierden el empleo o se jubilan[129].

Debido a este flujo adaptativo es difícil estimar el impacto en salud en los inmigrantes, aunque sí sabemos que sufren el doble de paro e infraempleo que la población general. Una estimación rigurosa requeriría comparar a los residentes en España con los que permanecieron en el país de origen queriendo migrar y con los retornados. Un estudio vasco pionero en el mundo apunta en la dirección correcta: compara la salud de los marroquíes inmigrantes en el País Vasco con la población del mismo grupo social en su país de origen y concluye que emigrar mejora la salud física inmediata pero empeora la mental, con secuelas diferidas para la salud física[130]. Otra aproximación rigurosa al problema, aún prácticamente inexplorada, es investigar el curso de vida completo de los residentes en el país de destino antes y después de inmigrar (y/o emigrar de retorno)[131].

---

[128] Calderón, A., Gimeno, L., Macipe, R., Poblador, B., Bordonaba, D. y Prados, A. (2011): "Primary care utilization patterns among an urban inmigrant population in the Spanish National Health System", en *BMC Public Health*, 11; Arizaleta, L., Palomar, J., Márquez, M. y Monteagudo, O. (2009): "Impacto de la inmigración sobre la asistencia hospitalaria: frecuentación, casuística y repercusión económica", en *Gaceta Sanitaria*, 23, p. 208-215; Gimeno, A., Armesto, J., Macipe, R. y Magallón, R. (2009): "Comparative study of pediatric prescription drug utilization between the Spanish and inmigrant population", en *BMC Health Services Research*, 8(9), p. 225; Regidor, E., Sanz, B., Pascual, C., Lostao, L., Sánchez, E. y Díaz Olalla, J. M. (2009): "La utilización de los servicios sanitarios por la población inmigrante en España", en *Gaceta Sanitaria*, 33(1), p. 4-11; Berra, S. y Elorza-Ricart, J. M. (2009): *Salud y uso de los servicios sanitarios en población inmigrante y autóctona de España*. Madrid: Plan de Calidad para el Sistema Nacional de Salud. Ministerio de Ciencia e Innovación. Agència d'Avaluació de Tecnologia i Recerca Mèdiques de Cataluña, Informes de Evaluación de Tecnologías Sanitarias, AATRM Núm. 2007/08; Grupo de Estudio sobre Inmigración y Salud (2006): *Mortalidad y causas principales de muerte en la población inmigrante residente en España 2001-5*. Madrid: Observatorio Permanente de la Inmigración, Ministerio de Trabajo.

[129] Bruquetas, M. y Moreno, J. (2011): *Inmigración y Estado de bienestar en España*. Barcelona: Colección de Estudios Sociales, Obra Social de La Caixa.

[130] Rodríguez Álvarez, E., Lanborena Elordui, N., Errami, M., Rodríguez Rodríguez, A., Pereda Riguera, C., Vallejo de la Hoz, G. y Moreno Márquez, G. (2009): "Relación del estatus migratorio y del apoyo social con la calidad de vida de los marroquíes en el País Vasco", en *Gaceta Sanitaria*, 23(1), p. 29-37.

[131] Spallek, J., Zeebm H, y Razum, O. (2011): "What do we have to know from migrants' past exposures to understand their health status? A life course approach", en *Emerging Themes in Epidemiology*, 8.

5. Organismos internacionales, investigadores y expertos coinciden en que *la infancia vulnerable* es, de todos los colectivos sensibles, el que debería tener mayor prioridad –en el incierto caso en el que fuera lícito y justo establecer prioridades entre personas que sufren–. Su enorme relevancia humana es obvia. Su importancia estratégica –más marcada en el período gestacional y la primera infancia– para la sostenibilidad futura del país está demostrada. El citado informe de la Presidencia española de la UE sobre determinantes sociales de la salud, coordinado por el Ministerio de Sanidad en 2010, subraya, por ejemplo, que: 1) en la infancia temprana la exposición a la violencia genera lesiones permanentes en el ADN que duplican el riesgo de enfermedad y muerte; 2) en esta etapa vital, el bajo peso y la mala alimentación multiplican por siete el riesgo de diabetes y generan problemas cardiacos de adulto; 3) en la juventud, una larga enfermedad lastra la movilidad social; y 4) la exposición a altas tasas de contaminación, tanto *in utero* como en niños y jóvenes, multiplica el riesgo de obesidad y mortalidad prematura. El *Informe sobre la salud en el mundo 2012* de la OMS destaca, además, que Italia y España registran niveles máximos de contaminación en Europa, que casi duplican, por ejemplo, los de las grandes ciudades de Reino Unido o Alemania.

9.2 Políticas y sectores prioritarios

La primera prioridad es remediar el déficit histórico en atención comunitaria y atención a la discapacidad. En Portugal, la evidencia demuestra que gran parte de la mejora en esperanza de vida (del doble que en España) desde 1970 se debe a una atención primaria fuerte[132], a la que emigran muchos de nuestros médicos por sus mejores condiciones laborales y salariales. Uno de los mayores expertos en Seguridad Social (el profesor Adolfo Jiménez, ex Secretario de Estado de Seguridad Social y actual presidente de la Organización Iberoamericana de Seguridad Social) ha subrayado en conferencias y publicaciones que uno de los colectivos más injustamente tratados en la reglamentación de la Seguridad Social es el de los discapacitados y los inválidos, y que las asimetrías injustas que afectan a colectivos vulnerables amenazan la legitimidad del Estado de bienestar en su conjunto. Es urgente, por ello, adoptar también políticas antidiscriminación laboral de la discapacidad y la salud mental ensayadas con éxito en Europa[133]. Y reforzar la salud pública, en especial las unidades de evaluación y prevención del impacto de las crisis económicas, que apliquen las lecciones históricas aprendidas en otras crisis de salud pública[134].

---

[132] OMS (2008): *La atención primaria de salud: Más necesaria que nunca. Informe sobre la Salud Mundial*, p. 2-23.

[133] OMS (2011): *The way forward: Recomendations, World report on disability*, p. 261-271.

[134] Gervás, J., Hernández Aguado, I. y Grupo de Situaciones de Crisis (2009): "Aciertos y errores en la gestión de las crisis de salud pública en España", en *Gaceta Sanitaria,* 23(1), p. 67-71.

Otro problema urgente en sanidad son las bajas tasas de profesionales públicos por habitante. En sanidad, el déficit de profesionales comienza con la introducción de *númerus clausus* en torno a 1980 en España y se acelera desde el año 2000 con la emigración de sanitarios españoles. Los tímidos aumentos encuentran la oposición de colegios profesionales (preocupados por una posible reducción salarial) y economistas (preocupados por los posibles aumentos estructurales del gasto evitable). Mientras, aumenta la contratación eventual de médicos de países en vías de desarrollo cuya formación supone una inversión importante. Es de esperar que esta tendencia se agudice tras la crisis. Un ejemplo alarmante es que en la República Árabe Saharaui queden hoy menos de 5 de los 200 médicos que había en los años noventa[135]. Enfatiza la urgencia de aumentar la formación de sanitarios en España, de establecer cláusulas de ejercicio inicial obligatorio en el sector público de origen y establecer un impuesto especial a los países receptores para compensar a los de origen por los gastos en formación.

El coste de estas medidas es muy bajo. Duplicar el gasto en atención primaria y salud pública supondría menos de un 10% de aumento del gasto total en sanidad. Al ser nuestros inmigrantes más sanos, tener un mejor nivel educativo que la población autóctona y utilizar menos la sanidad (salvo las urgencias), el coste del acceso universal en atención comunitaria es menor que el de las urgencias (una exigencia de los Convenios de Derechos Humanos de Naciones Unidas), que además se espera que sean más severas y costosas tras los recortes. Formar profesionales es más barato que financiar gasto en alta tecnología –que según el INE se multiplica por cuatro en la última década–, evita costes y problemas de homologación (que hoy en día ocupan las cabeceras de los periódicos en España) y obtiene similares o mejores resultados[136]. Y dados los altos costes indirectos (en empleo y riqueza), directos (en sanidad, pensiones, servicios sociales) y humanos (discriminación, estigma) de la discapacidad, prevenirla mínimamente y disminuir la discriminación laboral reportaría ahorros palpables inmediatos y diferidos.

Es también urgente aumentar el gasto social en partidas de bajo coste y con capacidad probada de prevenir impactos adversos en salud, como las políticas familiares y de prevención de embargos; las de infancia, proigualdad educativa y antidiscriminación; y las de integración en el empleo y de mantenimiento de rentas para familias pobres con niños, infradesempleados, inmigrantes y jóvenes. El País Vasco pilota desde hace una década estos últimos programas, con excelentes resultados. En la UE, un aumento en el gasto en subsidios de renta tiene tres veces más impacto en la mortalidad

---

[135] *I Jornadas de Médicos Saharauis*, coordinadas por Médicos del Mundo, Madrid, mayo de 2012.

[136] OCDE (2003): *A disease-based comparison of health care systems: What is best and at what cost?*

que un aumento de la misma magnitud en sanidad –que se concentra en hospitales y medicamentos, menos efectivos para combatir los efectos de la crisis–. En los países pobres ocurre lo contrario, como demuestra la evaluación de impacto reciente del Banco Mundial sobre la universalización de la sanidad en Tailandia, cuyos efectos positivos en salud cuadruplican los de los subsidios de renta[137].

España, con un 30% de los menores por debajo del umbral de la pobreza y un 10% de los niños desnutridos y en viviendas insalubres, donde la violencia en la escuela se dobla durante la crisis y con tasas máximas en cuanto a jóvenes sin apoyo institucional, desigualdad educativa e infraempleo y paro, necesita acciones públicas sostenidas de apoyo a la infancia y la adolescencia tanto en sanidad como en bienestar. Destacan por su especial urgencia la inversión en discapacitados y enfermos crónicos severos, hijos de inmigrantes pobres y con baja cualificación y en áreas territoriales especialmente deprimidas. Y, por supuesto, el reingreso de inmigrantes indocumentados en el SNS.

9.3 Política, investigación y democracia

Un tema clave que no hemos podido cubrir en este trabajo es el cambio de paradigma que se produce en economía desde 2010, dada la nueva evidencia de que las políticas contracíclicas y proigualdad aumentan la cohesión social y promueven el crecimiento económico estable. Las respuestas neokeynesianas reingresan con fuerza en la agenda política como resultado de este fundamento científico creciente. El FMI, el Banco Mundial o la OCDE, pilares previos de la ortodoxia macroeconómica, demuestran hoy día que el empleo precario atrae inversión volátil, que las políticas familiares y contracíclicas son efectivas para prevenir secuelas de por vida en niños y que la igualdad estructural es el mejor remedio anticrisis. Investigadores europeos y organismos como la OMS, la OIT o la Fundacion Bertelsmann demuestran la contribución a la riqueza y el empleo de la inversión en salud, o la efectividad anticrisis del bienestar público, y proponen evaluar a los gobiernos con indicadores de justicia social[138].

---

[137] Stuckler, D., Basu, S., Suhrcke, M., Coutts, A. y McKee, M. (2009): "The public health effect of economic crises and alternative policy responses in Europe: an empirical analysis", en *The Lancet*, vol. 374, p. 315-323; y Wagstaff, A. y Manachotphong, W. (2012): *The Health Effects of Universal Health Care: Evidence from Thailand*, Policy Research Working Papers 6119, World Bank.

[138] Berg, A. y Ostry, J. (2011): *Inequality and unsustainable economic growth: two sides of the same coin?* IMF Staff Discussion Note 8; Lundberg, M. y Wuermeli, A. (2012): *Children and youth in crisis. Protecting and promoting human development in times of economic shocks*. World Bank; OCDE (2012): *Social cohesion in a shifting world*; OCDE (2011): "An overview of growing incomes inequalities in OCDE cuntries", en *Divided we stand: Why inequality keeps rising*; McKee, M., Basu, S. y Stuckler, D. (2012): "Health systems, health and wealth: the

Otro tema que no abordamos en detalle es la duración esperada de los impactos adversos. El reciente desembarco de la epidemiología en la investigación sobre impacto de las crisis (de larga tradición en ciencias sociales), con modelos estáticos y enfoques analíticos ingenuos, ha causado gran daño, al convencer a una parte de la opinión experta de que la crisis tiene efectos netos positivos en la salud. La crítica de Brenner, y de Stuckler *et al*.[139], a esta simplificación equivocada deja claro que el supuesto base de estas investigaciones (que los efectos en salud son contemporáneos a la caída del PIB; es decir, que no hay efectos diferidos) es insostenible: la investigación social y la epidemiológica –sobre el curso de vida– sugieren que los retardos (duración de los efectos diferidos) en Europa son de al menos unos 10-20 años [140].

10. La cadena se rompe por el eslabón más débil: resumen y conclusión

La crisis tiene un impacto directo en la vida diaria de la población y puede tener repercusiones inmediatas en su salud y en su uso de la sanidad.

---

argument for investment applies now more than ever", en *Social Science and Medicine*, 24, p. 684-687; Kierzenkowski, R. y Koske, I. (2012): *Less Income Inequality and More Growth – Are they Compatible? Part 8. The Drivers of Labour Income Inequality – A Literature Review*, OECD Economics Department Working Papers 931; Dolls, M., Fuese, C. y Peichl, A. (2011): *Automatic estabilizers, economic crisis and income distribution in Europe*, GINI Discussion Paper 23; Thomson, J. y Leight, E. (2012): *Searching for the supposed benefits of higher inequality*. Political Economy Research Institute Research Brief, University of Massachussets; International Labour Organization (2012): *World of Work Report 2012: Better jobs for a better economy*; Fundación Bertelsmann (2011): *Social Justice Indicators in the OCDE: How do the members states compare?*

[139] Brenner, M. H. (2005): "Commentary: Economic growth is the basis of mortality rate decline in the 20th century-experience of the United States 1901-2000", en *International Journal of Epidemiology*, 34, p. 1214-1221; Suhrcke, M., Stuckler, D. y Leone, T. (2009): *Recession and health in Europe: What to expect?*, Research Note for the European Commission, The London School of Economics; Biggs, B., King, L. Basu, S. y Stuckler, D. (2010): "Is wealthier always healthier? The impact of national income level, inequality and poverty on public health in Latin America", en *Social Science and Medicine*, 71(2), p. 266-273.

[140] Karlsdotter, K., Martín Martín, J. J. y López del Amo, M. P. (2012): "Multilevel analysis of income, income inequalities and health in Spain", en *Social Science and Medicine*, 74(7), p. 1099-1106; Córdoba, J. A. (2012); Rico, A., Ramos, X. y Borrell, C. (2003): "Distribución de la renta, cohesión social y esperanza de vida en España", *Informe SESPAS*; Lundberg, M. y Wuermli, A. (2012): *Children and youth in crisis*. World Bank; Zheng, H. (2012): "Do people die from income inequality of a decade ago?", en *Social Science and Medicine,* 75(1), p. 36-45; Internacional Labour Organization (2012); Jenkins, S., Brandolini, A., Micklewright, J. y Nolan, B. (2011): "The Great Recession and the Distribution of Household Income", *XIII European Conference Incomes Across the Great Recessio*. Palermo: Fondazione Rodolfo Debenedetti; Brugiavini, A. y Weber, G. (2011): "Longer-term consequences on income distribution of the Great Recession", *XIII European Conference Incomes Across the Great Recessio*. Palermo: Fondazione Rodolfo Debenedetti; Sullivan, D. y von Watcher, T. (2009): "Job Displacement and Mortality: An Analysis using Administrative Data, en *Quartely Journal of Economics*, 124(3), p. 1265-1306.

Según el indicador de mortalidad evitable[141] –habitualmente utilizado para evaluar la calidad de los servicios sanitarios–, y tomando como referencia la evolución del período 1990-2001[142], se puede afirmar que en España los cuatro primeros años de la crisis dejan ya un triste saldo de miles de muertes evitables y años de vida potenciales perdidos entre la población menor de 65 años. Este saldo trágico es menor que en otros países similares en cuanto a magnitud de la crisis y desigualdad previa (como EE.UU. o Irlanda), pero superior a países (como Suecia, Canadá o Australia) con altos niveles de inversión en bienestar público, que amortiguan su impacto social y en salud. Aumentan, además, correlativamente la actividad y las esperas en atención a la cronicidad, salud mental y enfermedades del corazón. Esto es coherente con la primera hipótesis (H1) de la investigación: el impacto en sanidad depende del impacto en salud, y con la H6 (ver página siguiente).

Se confirma que es importante estimar impactos diferidos (H2), dado que pobreza y mala salud tienen efectos multiplicadores acumulativos (H3), que se trasmiten de una generación a otra. La posguerra, la dictadura y la crisis de los años setenta en España conllevaron una reducida inversión pública en políticas sociales[143], por la que se paga un alto precio en vidas humanas en los años ochenta y noventa. Las fragilidades estructurales en desigualdad y bienestar suponen un *handicap* añadido de cara a la actual crisis, que nuestro país (y otros del sur de Europa) comparten con países anglosajones de corte liberal como EE.UU., Reino Unido o Irlanda. La frágil situación de inmigrantes y niños también apunta a importantes costes diferidos: es perfectamente plausible, por ejemplo, que se dupliquen en la próxima década los muertos por tuberculosis y sida, la mortalidad infantil, el bajo peso al nacer y la desnutrición y la violencia en la infancia. Aunque menor, no deja de preocupar la caída de la natalidad (un impacto de las crisis propio de países pobres[144]) durante tres años consecutivos y sus bajos niveles previos en España. Hoy sabemos, además, que las secuelas de la actual crisis en salud (y en costes evitables en sanidad) no serán evidentes hasta que lleguen a la madurez los niños nacidos esos años, que tienen un alto riesgo de sufrir pobreza, violencia y baja cualificación futuras.

El impacto de la crisis a largo plazo puede ser tan o más severo, a no ser que se reviertan los recortes y se inviertan recursos públicos para mitigar

---

[141] Por mortalidad evitable se entienden los casos de muerte por procesos que disponen de tratamiento o medidas de prevención y que podrían haberse evitado si el sistema sanitario hubiera actuado correctamente en todos sus pasos.

[142] Vergara, M., Benach, J., Martínez, J. M., Buxó, M. y Yasui, Y. (2009): "La mortalidad evitable y no evitable: distribución geográfica en áreas pequeñas de España (1990-2001)", en *Gaceta Sanitaria*, 23(1), p. 16-22.

[143] Repullo, J. (2009): "Políticas tutelares asimétricas", en *Gaceta Sanitaria*, 23(4), p. 342-347.

[144] Kurosu, S., Bengtsson, T. y Campbell, C. (2010): *Demographic responses to economic and environmental crises. Proceedings of the IUSSP Seminar*. Kashiwa: Universidad de Reitaku.

su impacto a corto y medio plazo (H4-H5). Aunque las respuestas a la crisis pesen menos como causas que la igualdad o el bienestar previos, cambian más rápido y sus efectos sobre la salud son más directos. Son, por ello, clave para prevenir secuelas permanentes. La investigación sobre evaluación del impacto distributivo de respuestas políticas alternativas en salud y sanidad ha mejorado extraordinariamente su calidad en los últimos años y permite pasar del terreno de la ideología al de los resultados probados.

En España, la evolución en sanidad y salud en los primeros cinco años de la crisis (H6) es en parte la esperada (deterioro de la salud y aumentos en sanidad) y en parte paradójica, dado que los altos niveles de desigualdad y la debilidad del Estado de bienestar (que sí se materializan en menores ganancias en esperanza de vida que en la UE hasta 2008) permitían esperar un impacto mayor que el registrado en 2008-2011. La paradoja puede deberse al descenso de la desigualdad de renta desde los años ochenta y a los aumentos contracíclicos del gasto sanitario y social en 2003-2005 y 2008-2010. Ambos factores podrían estar generando un retardo extra en España en lo que podemos denominar *el grueso* de los impactos adversos en salud, que, tras los severos recortes, podría conllevar, como en los años noventa, la caída o parálisis de la esperanza de vida durante una década o más tras la crisis.

De hecho, en nuestro país los recortes estructurales procíclicos y asimétricos radicales, de magnitud sólo semejante a EE.UU. en los años noventa, permiten predecir una convergencia hacia sus deficientes resultados tanto en esperanza de vida –menor– como en gasto sanitario –más del doble– (H7). Los recortes van, además, contra la tendencia europea e inciden sobre colectivos debilitados por la crisis y discriminados en el mercado laboral. Algunas prácticas recientes en el ámbito de la inmigración, como la reclusión en Centros de Internamiento de Extranjeros alegales y las barreras a la reunificación familiar, pueden tener graves consecuencias de salud pública (por ejemplo, aumento del contagio de enfermedades infecciosas como el sida o las enfermedades de transmisión sexual).

De hecho, los colectivos vulnerables, incluyendo a los inmigrantes irregulares, tienen en España (como en EE.UU.) una situación económica y política especialmente frágil en comparación con la media de Europa, dados los altos niveles de desempleo, infraempleo y desigualdad y el bajo gasto público en educación y bienestar. Las crisis, cuando se enfrentan con fragilidades semejantes en la estructura social y de bienestar y con respuestas políticas procíclicas, empeoran estas divisiones sociales. Ello a su vez debilita aún más la influencia de los más pobres, lo que facilita respuestas asimétricas (por parte de gobiernos conservadores), con costes concentrados en los más débiles. Las asimetrías de derechos, más en general, refuerzan la desigualdad estructural, deprimen la participación y el consumo y erosionan la legitimidad del Estado de derecho y la confianza en la democracia.

Un factor especialmente favorable en España (y en el resto del sur de Europa, incluida Francia) es la caída en la desigualdad de la renta en las últimas décadas, que ha aumentado en el resto de países de la UE y la OCDE. Esta caída se asocia a impuestos directos progresivos e IVA bajo, y a subsidios para el acceso a la propiedad de la vivienda a colectivos de bajos ingresos; en menor medida también al bienestar público –variable, poco redistributivo y decreciente– y al apoyo familiar –bajo creciente sobrecarga–. Ambos factores benéficos se revierten con los recortes en 2012. Es de esperar, por ello, que pronto se invierta la pauta previa de descenso de la desigualdad de renta. Hoy sabemos que la alta desigualdad se paga en cohesión social y en crecimiento económico menor y más inestable. De ahí que, a menos que se revierta esta situación, el impacto diferido de la crisis en España sea previsiblemente más letal y duradero que en la UE.

La política, y en especial la política sanitaria, no es otra cosa que "medicina a gran escala"[145], por el importante papel que desempeña en la salud y en la vida de las personas. En Europa, una serie de pactos y acuerdos constitucionales (que se copiaron sólo en parte en EE.UU.) cimientan la reinvención de la democracia como Estado Social de Derecho tras la Segunda Guerra Mundial, y están también en la base de la creación de la UE. Diferencian a este grupo de países de otros igualmente avanzados como EE.UU., Japón o Suiza, centrados en el sueño de un mayor crecimiento aun a costa de menor bienestar. Desde 1989, este *contrato social* europeo se rompe en el antiguo bloque soviético, donde prima la liberalización de mercados sobre la igualdad de renta y la universalidad efectiva de las políticas de bienestar.

Es importante reconocer que España en 2012 inicia esa misma ruta, mediante: 1) el reconocimiento institucional de derechos asimétricos para diferentes categorías de personas, dependiendo de su origen étnico y su estatus laboral; y 2) políticas de reducción del gasto público en sanidad y educación superiores al 40% en algunas partidas clave, que en la práctica suponen la quiebra de servicios de alta calidad e importancia estratégica para el desarrollo económico y el empleo futuro. La respuesta política en sanidad en 2012, junto con la desinversión en sanidad y bienestar previa, aproximan al sistema público en nuestro país al modelo de EE.UU. y de Europa del Este y lo alejan del modelo universal de Europa occidental. Y ello a pesar del bajo coste-efectividad de la sanidad en EE.UU. (que inicia la transición al modelo europeo en 2008) y de los riesgos que conllevan los cambios radicales de modelo en este campo, sobradamente probados. Aún es posible evitar esta transición, dando marcha atrás en las reformas sanitaria y laboral y adoptando medidas contracíclicas como han hecho con éxito por ejemplo el País Vasco, Bélgica, Francia, Canadá y Suecia.

---

[145] Mackenbach, J. (2009): "Politics is nothing but medicine at a larger scale: reflections on public health's biggest idea", en *Journal of Epidemiology and Community Medicine*, 63, p. 181-184.

Si se quieren evitar secuelas permanentes y costes diferidos, hay que echar marcha atrás en las reformas sanitaria y laboral y potenciar cinco áreas de intervención pública de bajo coste y alta efectividad para garantizar un SNS universal sostenible:

1. *Inversión en atención comunitaria* (atención primaria, salud mental, cronicidad, discapacidad) *integrada de calidad.*

2. *Promoción e incentivos al acceso de inmigrantes a la atención primaria y salud mental* (que contrarresten las secuelas del denominado "decretazo").

3. *Refuerzo de la salud pública*, en especial de proyectos, unidades y acciones anticrisis económica que apliquen lecciones aprendidas en otras crisis de salud pública.

4. *Inversión en formación de sanitarios* (de aquí o de fuera) *y compensación por formación de sanitarios extracomunitarios públicos* a los países de origen.

5. *Inversión en un modelo nórdico de bienestar*: redistribución fiscal junto con el apoyo y la activación de colectivos vulnerables mediante políticas familiares y de infancia, de incapacidad y dependencia, de mantenimiento en el empleo (de gran éxito en el País Vasco) y de formación e integración laboral de jóvenes, infraempleados y parados (como ha promovido, por ejemplo, Comisiones Obreras desde FORCEM).

Parte Quinta

TERRITORIO

Capítulo IV

UNA SOCIEDAD HIPERCONECTADA

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. Hiperconectados

Si alguien que murió hace apenas veinte años levantara la cabeza y se diera una vuelta por nuestras calles, nuestras casas, nuestros centros educativos, nuestros lugares de trabajo, nuestros lugares de ocio…, le sorprendería cuánto tiempo pasa la gente absorta –y casi siempre silenciosa– en las pantallas –de todo tipo–, sobre todo los más jóvenes, siempre pendientes de un pequeño dispositivo del tamaño de la palma de su mano sobre el que realizan con una frecuencia casi rítmica un movimiento frenético de los pulgares cuyo significado probablemente se le escaparía.

La convergencia del móvil inteligente, Internet, las redes de alta velocidad en movilidad y las redes sociales nos sumen de lleno en la hiperconectividad y nos cambian la vida. Las líneas de banda ancha fija –fundamentalmente de ADSL– se han incrementado desde 2008 en casi 1,9 millones, al pasar de 9.327.438 a 11.198.558 en 2012; esto supone el 62% del total de los hogares españoles y el 97% de los que tienen conexión a Internet. A finales de 2011 había casi 56 millones de líneas de telefonía móvil en nuestro país. Más de la mitad de los móviles son teléfonos inteligentes o *smartphones*, que permiten la conexión directa a Internet; este índice de penetración nos sitúa en los primeros puestos a nivel mundial. En sólo un año, 2011, se pasó de un 33% a un 49% de penetración de estos aparatos. Como consecuencia de este proceso, el teléfono móvil prácticamente se ha equiparado a los ordenadores como equipo de acceso a Internet: el 64% de los internautas accedían a través de este dispositivo a la Red en el cuarto trimestre de 2011.

Pero no sólo aumenta el número de los que se conectan a Internet, sino también la frecuencia en el uso y el tiempo de conexión. Si en 2004 el 45,2% de los internautas se conectaban diariamente a Internet, en 2011 era el 71,4%. Más del 50% de los internautas declaran utilizar Internet más de dos horas diarias y casi uno de cada tres afirma dedicar más de cuatro. La crisis económica no ha interrumpido la progresión constante de estos indicadores.

La consolidación de la conexión a Internet como un hábito cotidiano para una mayoría creciente de la población se explica por el incremento de las actividades que desarrollamos en la Red. Más del 60% de los españoles hace ya uso de Internet para leer o descargar noticias, periódicos o revistas de actualidad *online*; buscar información sobre temas de salud o sobre educación, formación u otro tipo de cursos. El *boom* de las redes sociales en los últimos años se refleja en que en 2011 más de la mitad de los usuarios de Internet lo señalaban como una de sus actividades habituales en la Red. Hasta el recelo que la compra en Internet suscitaba en muchas personas

parece haberse superado en gran medida: casi la mitad de los usuarios de Internet en 2011 declaraban que no habían comprado nunca en la Red, en 2004 eran casi ocho de cada diez.

Respecto al uso y aprovechamiento de las redes, hay todavía una brecha de edad, pero cada vez menor en muchos de los servicios que se ofrecen en Internet. No obstante, esos aparatos y redes para los inmigrantes digitales siempre serán un instrumento que facilita múltiples actividades en distintos ámbitos de la vida, un instrumento siempre sometido al escrutinio y a la valoración de sus pros y sus contras. A los nativos digitales, en cambio, les cuesta imaginar un mundo fuera de ellos.

2. Mucho más que un cambio tecnológico

Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) cambiaron la economía, hicieron posible la globalización. El desarrollo del capitalismo financiero a gran escala hubiera sido imposible sin las TIC. El pinchazo de la "burbuja punto.com" a comienzos del año 2000 no impidió que diez años más tarde las empresas tecnológicas y de Internet (Apple, Google, Amazon, Facebook) se hayan convertido en las de mayor capitalización bursátil, con capacidad de generar actividad y beneficios y, más importante, de crear un nuevo modelo de empresa en la era global. El paso de la economía industrial a la economía del conocimiento es ya un hecho. La digitalización de determinados productos (música, textos, imágenes…) está suponiendo una reconfiguración completa de sectores de actividad enteros. El gasto en servicios relacionados con Internet no sólo no se ha reducido desde el inicio de la profunda crisis económica en la que nos encontramos, sino que es de los pocos que aumenta. Las TIC han modificado también los modos, los lugares y hasta el tiempo de trabajo.

Las TIC y las redes sociales están impactando de lleno e impulsando cambios sustanciales en los medios de comunicación y en la acción política y de participación ciudadana. La información ha dejado de ser unidireccional y patrimonio de los medios de comunicación y de los opinadores profesionales. Los *blogs* y las redes móviles facilitan la aparición y consolidación del denominado periodismo ciudadano y las redes sociales se convierten en potentes instrumentos de activismo colectivo. Estas nuevas dinámicas de acción y de participación social plantean nuevos retos a los partidos y a las instituciones y configuran un nuevo escenario para el desarrollo de la democracia.

La relación entre educación y TIC desborda hoy, en este nuevo contexto de hiperconectividad, los planteamientos más ligados al aprendizaje con tecnología, a la aplicación didáctica y pedagógica, y se adentra en campos más propios de la psicología social y de la psicología evolutiva. Se trata, por

tanto, de reflexionar sobre la educación en un contexto en el que la tecnología se hace ubicua y permea todos los ámbitos de la vida de las personas, en especial la de los jóvenes. Más allá de consideraciones teóricas, de hecho los niños y adolescentes se están educando en ese contexto, que está condicionando su manera de ser, su manera de relacionarse con los amigos, con la familia, con los profesores, su manera de aprender, de pensar, de razonar. La pregunta ya no es cómo podemos aprender mejor con las TIC, sino cómo están ya influyendo no sólo en el aprendizaje sino en todos los procesos que conforman lo que entendemos por educación, para valorar sus riesgos, pero, sobre todo, las grandes oportunidades que nos ofrecen. El autoaprendizaje, los nuevos contextos educativos y los aprendizajes no formales que las TIC facilitan y potencian deben ser aspectos a tener muy en cuenta por parte de profesores, padres y responsables políticos, con frecuencia reticentes a reconocer las posibilidades educativas en contextos no formales de unos medios que no controlan.

Pero, sobre todo, está cambiando la vida cotidiana, sus espacios y sus tiempos: la manera en la que nos comunicamos, nos divertimos, nos formamos, hacemos gestiones burocráticas, cuidamos de nuestra salud, viajamos... En realidad, estamos asistiendo a un verdadero cambio de época, en el cual, como en toda transformación, hay riesgos y hay oportunidades en muy distintos ámbitos. Van a cambiar –mejor, están cambiando ya y de forma acelerada– conceptos, estructuras y hasta instituciones que creíamos poco menos que definitivas e inmutables. Pero, paradójicamente, la integración masiva de las TIC ha supuesto en muchos casos la recuperación de los valores y las competencias básicas y fundamentales, como la de la dimensión social y cooperativa de la actividad humana más productiva para el individuo y para la sociedad, que habían quedado relegadas a un segundo plano por otros valores y otros modelos.

Frente a esta nueva realidad podemos optar por el discurso de la pérdida o por el de la integración crítica, valorando que las tremendas oportunidades sociales, económicas y políticas que este contexto tecnológico nos ofrece sólo se realizarán si desde dentro son permanentemente interpeladas respecto a su impacto en la vida de la personas y de la sociedad.

II. RED DE LOS FENÓMENOS

1. La era de la hiperconectividad

En la situación de crisis económica que llevamos sufriendo varios años, la evolución de las partidas de gasto de las familias constituye un buen indicador de lo que realmente consideran importante en su vida cotidiana. A este respecto, los datos de la tabla 1, donde se recoge la distribución por partidas del gasto medio por hogar en 2008 y 2011, son muy ilustrativos. Las únicas que aumentan son "Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles" y "Enseñanza".

La partida "Comunicaciones" es, dentro de las que bajan, la segunda que registra un descenso menor, y, además, achacable en gran medida a la rebaja de las tarifas. Por otro lado, si desagregamos esa partida, encontramos que el epígrafe "Servicios relacionados con Internet" aumenta un destacado 5,2%. En consecuencia, se puede afirmar que la profunda crisis económica no ha tenido como consecuencia una merma en el gasto ni en el consumo de servicios relacionados con Internet. Al contrario, la crisis ha puesto de

Tabla 1 – Evolución del gasto medio por hogar y año por partidas de gasto. En euros. 2008-2011

	2008	2011	% de variación
Alimentos y bebidas no alcohólicas	4.647,39	4.241,15	–8,7
Bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos	616,64	614,31	–0,4
Artículos de vestir y calzado	1.958,10	1.583,51	–19,1
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	8.706,67	9.227,88	6,0
Mobiliario, equipamiento del hogar y gastos corrientes de conservación de la vivienda	1.661,75	1.389,44	–16,4
Salud	1.023,71	910,03	–11,1
Transportes	4.363,21	3.530,42	–19,1
Comunicaciones	970,80	912,42	–6,0
Servicios postales y de mensajería	*8,58*	*6,58*	*–23,3*
Equipos de teléfono y fax	*17,49*	*11,37*	*–35,0*
Servicios de telégrafo, fax y teléfonos públicos	*10,86*	*5,29*	*–51,3*
Teléfonos fijos	*268,20*	*244,10*	*–9,0*
Teléfonos móviles	*504,19*	*475,14*	*–5,8*
Servicios relacionados con Internet	*161,48*	*169,93*	*5,2*
Ocio, espectáculos y cultura	2.200,99	1.876,08	–14,8
Enseñanza	294,86	310,90	5,4
Hoteles, cafés y restaurantes	3.068,74	2.665,80	–13,1
Otros bienes y servicios	2.440,37	2.219,97	–9,0
Total	**31.953,24**	**29.481,92**	**–7,7**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de presupuestos familiares*, varios años.

Tabla 2 – Evolución del uso de Internet en los últimos tres meses por grupos de edad. En porcentaje. 2004-2012

	2004	2008	2012
De 16 a 24 años (*)	75,5	90,3	96,2
De 25 a 34 años	57,6	78,3	88,8
De 35 a 44 años	43,9	63,7	83,8
De 45 a 54 años	29,7	50,8	68,0
De 55 a 64 años	13,7	24,6	43,7
De 65 a 74 años	3,0	8,9	18,3
Total	**40,4**	**56,7**	**69,8**

(*) En 2004 es de 15 a 24 años.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares*, varios años.

manifiesto que Internet es cada vez más importante en la vida cotidiana de las personas; se ha convertido en algo casi imprescindible, hasta el punto de constituir un elemento fundamental para entender la vida actual. Del mismo modo que la electricidad colonizó todos y cada uno de los espacios de la vida personal, social y productiva, Internet constituye de manera creciente la urdimbre que da soporte a la sociedad actual en todas sus dimensiones.

El porcentaje de internautas sobre el conjunto de la población sigue aumentando de manera apreciable. Según la *Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación de los hogares* del INE, el porcentaje de personas de 16 a 74 años que habían utilizado Internet en los tres meses anteriores pasó del 40,4% en 2004 al 69,8% en 2012, un aumento de casi treinta puntos en apenas ocho años (tabla 2).

La desagregación de este indicador por grupos de edad aporta datos muy ilustrativos. En primer lugar, hay que destacar que el acceso a Internet se ha convertido en una actividad cotidiana para prácticamente todos los jóvenes de 16 a 24 años: si en 2004 todavía el 24,5% declaraba no haber accedido a Internet, en 2012 ese porcentaje se redujo a un testimonial 3,8%. En los grupos a partir de los 55 años es donde se produce la brecha, ya que entre las personas de 55 a 64 años se alcanza un 43,7% y en las de 65 a 74 años un 18,3%. De todos modos, en términos relativos, estos dos grupos son los que más aumentan, ya que triplican y sextuplican sus porcentajes en el período considerado. Al igual que ocurrió con la telefonía móvil, es esperable que en pocos años veamos tasas de penetración del uso de Internet prácticamente universales en todos los grupos de población.

1.1 Conectados cada vez más tiempo

Pero no sólo aumenta el número de los que se conectan a Internet, sino también la frecuencia en el uso. Como se puede apreciar en la tabla 3,

en 2004, el 45,2% de los internautas se conectaban diariamente a Internet, porcentaje que se eleva hasta el 72,6% en 2012. La crisis económica no ha interrumpido la progresión constante de este indicador, que hace que la conexión a Internet sea un hábito cotidiano para una mayoría creciente de la población.

Nuevamente, la desagregación por grupos de edad aporta datos significativos. Si en 2004 el grupo de 16 a 24 años era el que en menor porcentaje accedía a Internet diariamente, en 2012 ocupa, de manera destacada, la posición contraria: el 85,3% de los internautas de esa edad se conecta diariamente a Internet. Probablemente, este cambio tenga bastante que ver con la generalización de la conexión por banda ancha en los hogares espa-

Tabla 3 – Evolución de la frecuencia de acceso a Internet de los que han accedido a Internet en los últimos tres meses por grupos de edad. En porcentaje. 2004-2012

	De 16 a 24 años (*)	De 25 a 34 años	De 35 a 44 años	De 45 a 54 años	De 55 a 64 años	De 65 a 74 años	Total
2004							
Diariamente, al menos cinco días por semana	38,1	51,1	45,9	47,2	44,8	43,9	**45,2**
Todas las semanas, pero no diariamente	36,6	28,5	33,3	30,8	32,8	36,0	**32,5**
Al menos una vez al mes, pero no todas las semanas	18,4	13,5	14,5	15,5	14,1	13,1	**15,4**
No todos los meses	6,9	7,0	6,4	6,5	8,3	7,0	**6,8**
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
2008							
Diariamente, al menos cinco días por semana	65,9	63,4	57,1	56,1	58,8	47,6	**60,7**
Todas las semanas, pero no diariamente	24,7	23,0	27,7	28,6	28,6	35,7	**26,0**
Al menos una vez al mes, pero no todas las semanas	7,1	9,7	10,2	10,0	8,3	9,6	**9,2**
No todos los meses	2,3	3,9	5,0	5,3	4,3	7,0	**4,1**
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
2012							
Diariamente, al menos cinco días por semana	85,3	77,0	70,2	64,7	64,6	62,6	**72,6**
Todas las semanas, pero no diariamente	12,9	17,1	23,1	25,6	24,8	23,2	**20,5**
Al menos una vez al mes, pero no todas las semanas	1,2	4,4	4,0	6,9	5,3	9,8	**4,5**
No todos los meses	0,5	1,6	2,8	2,8	5,2	4,4	**2,4**
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

(*) En 2004 es de 15 a 24 años.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares*, varios años.

ñoles (con el consiguiente control del gasto) y, últimamente, la penetración de los *smartphones* entre los jóvenes; en los grupos de más edad es –y era ya entonces– bastante habitual la conexión a Internet desde el trabajo.

En el otro extremo, es interesante constatar también la evolución de la frecuencia de uso entre los internautas de 65 a 74 años. Mientras que el porcentaje global de los que se conectan diariamente aumenta en casi 12 puntos entre 2008 y 2012, entre las personas de más edad el incremento es de 15 puntos. De hecho, se conectan casi con la misma frecuencia que los grupos de 45 a 54 y de 55 a 64 años. La amplia labor llevada a cabo por múltiples organizaciones para facilitar el acceso de los mayores a las tecnologías de la información y la comunicación y, en particular, a Internet, ha promovido y favorecido la alfabetización digital de este colectivo, que aprovecha cada vez más las facilidades que Internet ofrece para las gestiones *online*, la comunicación con familiares residentes en otros lugares, la información sobre cuestiones de salud y hábitos saludables, el desarrollo de un ocio vinculado al uso de estas tecnologías… Esto explica la alta frecuencia de uso por parte de estas personas.

No obstante, el hecho de que en todos los grupos de edad se supere el 62% de internautas que se conectan diariamente es una muestra clara del carácter de servicio no prescindible que Internet adquiere para sus usuarios, independientemente de la mayor parte de las condiciones de esos usuarios. Conectarse a Internet se ha convertido para muchas personas en una rutina equiparable a encender la televisión o conectar la radio.

La progresiva incorporación del acceso a Internet como una rutina diaria de la inmensa mayoría de los internautas explica que la Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación (AIMC), a la hora de medir el promedio de uso de Internet, haya pasado de cuantificarlo respecto a una semana a hacerlo como actividad diaria. Llama la atención que más del 50% de los internautas declaren utilizar Internet más de dos horas diarias y que casi uno de cada tres afirme dedicar más de cuatro (tabla 4).

Tabla 4 – Evolución del promedio de uso de Internet. En porcentaje. 2001-2011

	A la semana			Diario
	2001	2008		2011
Menos de 1 hora	2,7	0,6	Menos de 1 hora	11,9
Entre 1 y 4 horas	13,9	8,1	Entre 1 y 2 horas	25,1
Entre 4 y 10 horas	26,5	18,9	Entre 2 y 4 horas	32,6
De 10 a 30 horas	34,7	34,6	Entre 4 y 8 horas	22,9
Más de 30 horas	21,1	36,6	Más de 8 horas	7,3
No sabe/No contesta	1,1	1,1	No sabe/No contesta	0,2
Total	**100**	**100**	**Total**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de AIMC, *Navegantes en la Red*, varios años, en www.aimc.es

Tabla 5 – Promedio de uso diario de Internet por grupos de edad. En porcentaje. 2011

	Menos de 2 horas	Más de 2 horas	NS/NC	Total
Menos de 14 años	48,5	51,5	0,0	**100**
De 14 a 19 años	28,5	71,2	0,2	**100**
De 20 a 24 años	23,1	76,5	0,4	**100**
De 25 a 34 años	31,2	68,7	0,1	**100**
De 35 a 44 años	43,6	56,3	0,1	**100**
De 45 a 54 años	46,7	53,2	0,1	**100**
De 55 a 64 años	47,7	52,1	0,1	**100**
De 65 y más años	48,0	51,5	0,5	**100**
NS/NC	58,0	40,0	2,0	**100**
Total	**37,0**	**62,8**	**0,2**	**100**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de AIMC (2012): *14º Navegantes en la Red*, en www.aimc.es

La desagregación del promedio de uso diario de Internet por grupos de edad aporta resultados interesantes desde un punto de vista sociológico (tabla 5). La cohorte de 35 a 44 años parece marcar un claro punto de inflexión. Hasta ese grupo de edad (con la lógica excepción de los menores de 14 años) son amplia mayoría los que dedican más de dos horas al día a navegar por Internet. A partir de ese grupo, son casi la mitad los que usan Internet menos de dos horas al día y lo más llamativo es que apenas aumenta a medida que escalamos en los grupos de edad: en el grupo de 35 a 44 años, un 43,6% declara un uso diario de Internet de menos de dos horas, porcentaje que se eleva hasta el 48% entre los de 65 y más años. Parece claro que los menores de 35 años constituyen el grupo de los que con frecuencia denominamos "nativos digitales", para quienes Internet es mucho más que una herramienta: es su principal espacio de socialización. Pero queda claro también que se ha convertido en un servicio imprescindible para todas aquellas personas que, sea cual sea su edad, han accedido al vasto mundo de posibilidades que ofrece la Red en prácticamente todos los ámbitos de nuestra vida.

1.2 Aumentan las actividades que realizamos en la Red

Todos los grupos de edad se conectan cada vez más tiempo a Internet, porque no deja de ampliarse el número de actividades distintas que se hacen en la Red. Un primer indicador claro a este respecto se aprecia en el hecho de que, tanto en la encuesta de la AIMC como en la del INE, el listado de las actividades en Internet sobre las que se pregunta a los entrevistados no deja de crecer. En la AIMC, en 2001 se preguntaba por 9 actividades, por 21 en 2008 y por 30 en 2011. La menor dispersión de la del INE permite valorar no tanto las posibilidades crecientes que ofrece la Red cuanto el uso cada vez mayor de casi todas ellas, por un porcentaje creciente de los internautas. A este respecto, resultan muy ilustrativos los datos de la tabla 6.

Tabla 6 – Evolución de la utilización de servicios de Internet en los últimos tres meses por motivos particulares, por tipo de servicio y grupos de edad. En porcentaje sobre el total de personas de cada grupo de edad que ha utilizado Internet en los últimos tres meses. 2008-2012

	2008	2012
Recibir o enviar correo electrónico	81,9	88,5
Buscar información sobre bienes y servicios	81,7	86,8
Leer o descargar noticias, periódicos o revistas de actualidad *online*	47,5	75,8
Envío de mensajes a *chats*, redes sociales, *blogs*, grupos de noticias o foros de discusión *online*, uso de mensajería instantánea	–	61,2
Utilizar servicios relacionados con viajes y alojamiento	61,8	58,0
Escuchar la radio o ver la televisión emitidas por Internet	–	50,6
Jugar o descargar juegos, imágenes, películas o música	–	49,7
Colgar contenidos propios (texto, fotos, música, vídeos, *software*, etc.) en una página web para ser compartidos	–	45,6
Banca electrónica	34,8	45,4
Concertar una cita con un médico a través de una página web (de un hospital o de un centro de salud)	–	31,1
Telefonear a través de Internet o videollamadas (vía *webcam*) a través de Internet	–	31,0
Vender bienes o servicios (venta directa, mediante subastas, etc.)	6,8	12,2
Crear páginas web o *blogs*	–	12,2
Buscar información sobre educación, formación u otro tipo de cursos	47,9	–
Consultar *wikis* (como Wikipedia) o enciclopedias *online* para obtener conocimientos sobre cualquier tema	44,3	–
Buscar información sobre temas de salud	43,7	–
Descargar *software* (excluido el de juegos)	35,8	–
Buscar empleo o enviar una solicitud a un puesto de trabajo	21,5	–
Realizar algún curso *online* sobre cualquier materia	10,4	–

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares*, varios años.

En el breve lapso de cuatro años –que coinciden con la crisis económica iniciada en 2008–, el porcentaje de internautas que utilizan los diversos servicios de Internet por los que se les pregunta aumenta en prácticamente todos los casos, y con incrementos muy significativos en algunos ítems. Así ocurre con "Leer o descargar noticias, periódicos o revistas de actualidad *online",* que pasa de un 47,5% en 2008 a un 75,8% en 2012. El *boom* de las redes sociales en los últimos años queda reflejado en el hecho de que en 2008 ni siquiera se pregunta por este servicio de Internet y en 2012 casi dos de cada tres usuarios lo señalan como una de sus actividades habituales en la Red. Sigue aumentando significativamente el porcentaje de los que utilizan la banca electrónica y se instalan con fuerza "Escuchar la radio o ver la televisión emitidas por Internet" (50,6%) y "Telefonear a través de Internet o videollamadas (vía *webcam*) a través de Internet" (31%).

La participación en las redes sociales es el ítem que genera mayores diferencias al desagregar el indicador que estamos comentando por grupos

Tabla 7 - Utilización de servicios de Internet en los últimos tres meses por motivos particulares, por tipo de servicio y grupos de edad. En porcentaje sobre el total de personas de cada grupo de edad que ha utilizado Internet en los últimos tres meses. 2012

	De 16 a 24 años	De 25 a 34 años	De 35 a 44 años	De 45 a 54 años	De 55 a 64 años	De 65 a 74 años	Total
Recibir o enviar correo electrónico	94,8	92,0	87,6	82,7	84,2	84,0	**88,5**
Buscar información sobre bienes y servicios	80,8	91,4	88,8	86,9	82,7	75,3	**86,8**
Leer o descargar noticias, periódicos o revistas de actualidad *online*	73,8	78,6	77,4	73,8	71,6	74,3	**75,8**
Envío de mensajes a *chats*, redes sociales, *blogs*, grupos de noticias o foros de discusión *online*, uso de mensajería instantánea	90,6	77,5	57,1	38,4	33,6	28,7	**61,2**
Utilizar servicios relacionados con viajes y alojamiento	51,4	63,8	60,9	56,1	52,5	49,1	**58,0**
Escuchar la radio o ver la televisión emitidas por Internet	64,1	60,3	49,6	40,4	31,7	28,0	**50,6**
Jugar o descargar juegos, imágenes, películas o música	79,4	62,5	44,0	31,8	22,4	27,0	**49,7**
Colgar contenidos propios (texto, fotos, música, vídeos, *software*, etc.) en una página web para ser compartidos	75,6	60,2	40,1	22,8	22,7	19,7	**45,6**
Banca electrónica	24,9	50,1	53,6	46,1	46,9	39,3	**45,4**
Concertar una cita con un médico a través de una página web (de un hospital o de un centro de salud)	23,5	31,1	37,8	31,2	25,9	27,1	**31,1**
Telefonear a través de Internet o videollamadas (vía *webcam*) a través de Internet	42,4	38,1	29,4	20,1	20,9	23,2	**31,0**
Vender bienes o servicios (venta directa, mediante subastas, etc.)	11,2	17,0	13,2	8,9	6,0	9,2	**12,2**
Crear páginas web o *blogs*	20,6	14,4	11,5	7,2	6,0	4,0	**12,2**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE (2012): *Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares*.

de edad. Mientras que nueve de cada diez internautas de 16 a 24 años utilizan este servicio, el porcentaje se reduce a un 28,7% entre los de 65 a 74 años (tabla 7). En este indicador, los 45 años parecen marcar un punto de inflexión, ya que es a partir de esa edad cuando menos de la mitad de los internautas declaran participar en las redes sociales (38,4%). Sin embargo, se produce un avance importante y rápido en estos grupos de mayor edad, ya que en todos ellos se incrementan los porcentajes en más de diez puntos respecto a los resultados de la encuesta de 2011.

Este indicador de la participación en las redes sociales es el que, con diferencia, registra una mayor brecha por grupos de edad. Evidentemente, que sea un fenómeno relativamente reciente y que a medida que aumenta la edad se adopten más lentamente las innovaciones explica en parte esta diversidad. Pero, probablemente, no estemos ante una simple cuestión de retraso en el ritmo de adopción o de entrada a un servicio novedoso que acabará universalizándose –como, por ejemplo, ocurrió con el correo electrónico–. La participación en las redes sociales y la utilización de un número creciente de servicios a través de ellas parece convertirse cada vez más en el punto de diferenciación de los "nativos digitales" respecto a los "inmigrantes digitales". Para los primeros, las redes sociales son un "espacio" en el que se desarrolla una parte importante de su vida y en el que se construye su identidad; para los segundos, constituyen un "instrumento", siempre sometido al escrutinio y a la valoración de sus pros y sus contras.

El INE preguntó en 2011 por primera vez por el servicio "Telefonear a través de Internet o videollamadas (vía *webcam*) a través de Internet", que utilizaban un 21,8% de los usuarios de la Red, porcentaje que se incrementó en casi diez puntos en 2012. Los datos de la encuesta de la AIMC vienen a coincidir con los del INE, ya que dicho porcentaje se sitúa en un 22,6% en 2011 (tabla 8). Esta encuesta permite además comprobar que es uno de los servicios con un mayor crecimiento relativo, ya que se ha multiplicado por más de tres desde 2001 (desde el 6,9%). Estos datos indican el desplazamiento de la tradicional telefonía de voz al espacio de Internet, donde lo puramente oral deja paso a lo audiovisual (videollamadas) y a lo textual (desde los SMS a los *whatsapp*).

La compra a través de Internet ha marcado tradicionalmente un umbral de confianza en la Red y constituye uno de los servicios básicos para valorar la integración de las personas en este nuevo contexto tecnológico. El hecho de tener que aportar datos de tarjetas o el engorro de otras formas de pago, junto a las frecuentes noticias sobre el acceso y uso delictivo de esos datos, actúan como un evidente elemento de retracción en muchos internautas a la hora de decidirse a realizar compras en Internet. La mejora en los sistemas de seguridad y, sobre todo, el desarrollo de sistemas de pago mucho más simplificados han contribuido a un incremento constante de los usuarios de este servicio.

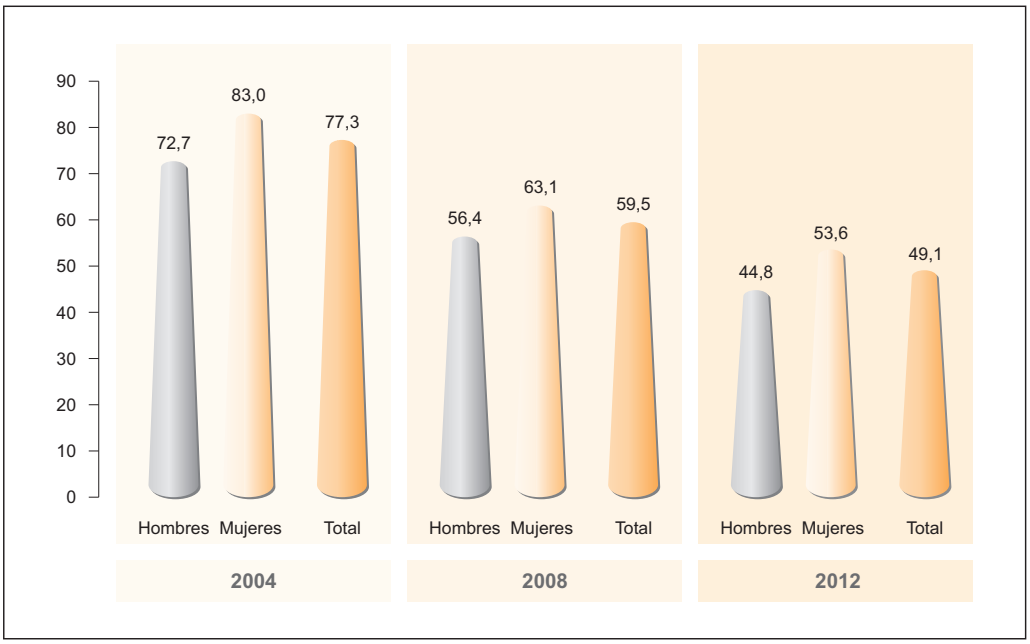
Tabla 8 – Actividades realizadas a través de Internet durante los últimos treinta días. En porcentaje. 2001-2011

	2001	2008	2011
Lectura de noticias de actualidad	81,6	87,8	88,8
Consulta de mapas/callejeros		78,5	70,4
Visualización *online* de vídeos (tipo YouTube)		68,2	67,5
Consulta de previsiones meteorológicas	21,7	65,4	56,8
Escuchar música *online* (sin descargar)			48,3
Consulta carteleras cine/espectáculos	29,1	52,1	44,8
Descarga de *software*		56,3	43,3
Consulta de información financiera	34,2	44,1	37,6
Descarga de películas/series		50,8	37,1
Ver películas/series *online* (sin descargar)			34,5
Descarga de música	39,4	57,6	33,1
Juegos en Red	19,3	41,4	30,7
Ver emisiones de cadenas de televisión en su web			30,3
Gestiones con la Administración		31,0	29,5
Búsqueda de cursos, másteres, formación			28,5
Visitas a páginas web para "adultos"		32,8	26,9
Buscar información sobre temas de salud			26,0
Búsqueda de empleo	25,2	27,6	24,9
Videoconferencia/videollamada	6,9	11,5	22,6
Realizar una encuesta	17,0	25,2	20,5
Apuestas (deportivas, casinos, loterías…)		5,5	18,4
Trabajar en casa conectado al trabajo			18,0
Descarga de libros electrónicos			17,4
Recibir información/noticias con RSS		23,0	15,4
Buscar vivienda (compra, alquiler…)		15,2	15,1
Adquisición de cupones descuento			14,6
Descarga de programas de radio para oír después		18,3	14,2
Consulta de información sobre tráfico			9,5
Descarga de emisiones televisivas para ver después		15,8	9,2
Búsqueda de pareja		3,4	4,6

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de AIMC, *Navegantes en la Red*, varios años, en www.aimc.es

Como se puede comprobar en el gráfico 1, si en 2004 un 77,3% de los usuarios de Internet declaraba que no había comprado nunca en la Red, en 2012 ese porcentaje había descendido más de 28 puntos, hasta situarse en el 49,1%. Los hombres son compradores más activos que las mujeres, pero la diferencia se va reduciendo: en 2004, superaba los 11 puntos (72,7% frente a 83%), mientras que en 2012 era de poco menos de 9 puntos (44,8% frente a 53,6%).

Gráfico 1 – Evolución de las personas que han usado Internet en los últimos tres meses y nunca han comprado a través de Internet según sexo. En porcentaje. 2004-2012



Nota: Población de 16 a 74 años, salvo en 2004, que es de 15 y más años.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares*, varios años.

Por grupos de edad (tabla 9), las generaciones jóvenes –excluyendo, como es lógico, a los de menor edad, muchos de los cuales no disponen de recursos propios– son las que utilizan en mayor medida la compra por Internet: más de la mitad de los que tienen entre 25 y 34 años y entre 35 y 44 años.

Tabla 9 – Evolución de las personas que han usado Internet en los últimos tres meses y no han realizado ninguna compra *online* por grupos de edad. En porcentaje. 2004-2012

	2004	2008	2012
De 16 a 24 años (*)	85,1	64,7	52,3
De 25 a 34 años	72,1	52,5	41,5
De 35 a 44 años	73,5	59,5	45,3
De 45 a 54 años	76,2	61,5	54,1
De 55 a 64 años	81,7	66,1	59,5
De 65 a 74 años	84,5	78,3	64,0
Total	**77,3**	**59,5**	**49,1**

(*) En 2004 es de 15 a 24 años.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares*, varios años.

1.3 El espacio, un condicionante cada vez menor

Las personas que acceden a Internet no sólo tienen a su disposición un número cada vez mayor de servicios, sino que lo pueden hacer desde más lugares. El desarrollo de las redes de banda ancha móvil, la proliferación de las redes wifi en espacios públicos y medios de transporte y el aumento exponencial de dispositivos móviles desde los cuales acceder a Internet (teléfonos inteligentes o *smartphones*, tabletas, lectores de libros digitales, miniconsolas, etc.) han contribuido a que el patrón de acceso a Internet en función del lugar de conexión haya sufrido una profunda modificación –más bien una drástica ampliación– en los últimos años. Si en 2008 todavía la casa y el trabajo eran los espacios más importantes y casi únicos para el acceso a Internet, en 2011 la calle y los medios de transporte alcanzaban un protagonismo muy relevante. Según el estudio *Navegantes en la red*, de la AIMC, casi un cuarto (23,9%) de los internautas accedieron a Internet el día anterior a la encuesta desde la calle o desde algún medio de transporte en 2011 (tabla 10). En 2008 ni siquiera se daba esa opción de respuesta, dado lo minoritario de esa situación.

Internet supuso una ruptura de la estructura temporal en múltiples ámbitos y servicios, modificando las condiciones de sincronía y asincronía (por ejemplo, la inmediatez de la recepción de textos y documentos de todo tipo y la posibilidad de realizar múltiples gestiones y actividades a cualquier hora). Hoy, la posibilidad de acceder por banda ancha a la Red desde la mayoría de los lugares que transitamos habitualmente (con la excepción aún significativa de muchos espacios rurales) modifica igualmente los condicionantes del espacio en la consolidación de Internet como un servicio fundamental en la sociedad actual. Bien saben los propietarios de negocios de turismo rural que la conexión wifi es ya parte esencial del equipamiento de sus alojamientos. Se vea como dependencia o como recurso facilitador en todo tipo de actividades, lo cierto es que una parte creciente de la población ha hecho del acceso a Internet algo más que una rutina y se ha convertido en no pocos casos en una necesidad.

Tabla 10 – Evolución de las personas que han accedido el día anterior a Internet por lugar de acceso. En porcentaje. 2001-2011

	2001	2008	2011
Casa	69,1	89,3	93,5
Trabajo	42,3	49,5	47,1
Universidad/Centro de estudios	8,9	8,7	11,5
Terminal público (biblioteca, cibercafé, etc.)	2,4	1,5	7,8
La calle o algún medio de transporte	–	–	23,9
Otro sitio	1,9	3,9	15,7

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de AIMC, *Navegantes en la Red*, varios años, en www.aimc.es

1.4 Infraestructuras de red y terminales

Esta explosión del tiempo de uso y de los servicios de Internet se apoya en un notable desarrollo de las infraestructuras de la Red y de los terminales. Utilizando el símil del sistema nervioso, se podría decir que la mejora y multiplicación de las conexiones y de los nodos, el aumento exponencial de la capacidad de procesamiento de los grandes centros de distribución y de los dispositivos utilizados por los usuarios finales es la infraestructura que sostiene y ha hecho posible la revolución en la que estamos inmersos, muchas veces sin darnos cuenta.

A todo ello ha contribuido también el hecho de que la tecnología de transmisión y procesamiento se ha vuelto cada vez más transparente. El *plug and play* (conéctalo y empieza a manejarlo) ha sustituido en la mayor parte de las ocasiones al engorroso y con frecuencia disuasorio proceso de configuración de las redes y los aparatos. La mejora de las interfaces de usuario hace muchas veces innecesarios los manuales de instrucciones. La creciente complejidad tecnológica ya no es condicionante del uso. Al contrario, aparece como uno de sus grandes impulsores: el acelerado ritmo de aparición de aparatos (*gadgets*) cada vez más sofisticados, con más y mejores capacidades tecnológicas, se ha convertido en el principal reclamo de las empresas hacia los consumidores. La tradicional puesta en escena de la presentación de sus nuevos productos por parte de la empresa Apple se ha convertido en uno de los iconos de esta sociedad seducida por una tecnología sutil y amigable en su presentación y manejo, que va permeando cada vez más espacios de nuestra vida cotidiana.

Las redes de banda ancha y la movilidad

Por lo que se refiere a las infraestructuras de red, los datos que aparecen en la tabla 11 son muy elocuentes. Las únicas que no reflejan un aumento continuado son las líneas telefónicas fijas, que, tras alcanzar su nivel máximo en 2008, sufren un descenso progresivo desde entonces y pierden un millón de líneas. Esta disminución contrasta con el aumento de más de cuatro millones de líneas de telefonía móvil desde ese mismo año, hasta llegar a casi 55 millones a mediados de 2012. Sin embargo, este número es inferior al de 2011.

A pesar del descenso de las líneas de telefonía fija, las líneas de banda ancha fija –fundamentalmente de ADSL– se han incrementado desde 2008 en casi 1,9 millones, al pasar de 9.327.438 a 11.198.558 en 2012. Estas cifras suponen una penetración del 62% de los hogares españoles, cinco puntos por debajo de la media de la UE-27 (67%). No obstante, si tomamos en consideración los hogares que cuentan con acceso a Internet, la situación se invierte, ya que la penetración de banda ancha fija alcanza el 97% en España, frente al 92% en la UE-27, según datos de Eurostat. Esta cifra pone

Tabla 11 – Evolución de las infraestructuras de red telefónica. 2006-2012

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Líneas telefónicas fijas	18.288.425	20.088.157	20.412.320	20.066.225	19.944.724	19.667.283	19.407.078
Líneas telefónicas móviles	46.237.883	49.056.641	50.787.030	52.919.393	54.615.902	55.955.008	54.923.819
Líneas de banda ancha fija	7.620.615	8.467.482	9.327.438	9.853.793	10.587.068	11.083.672	11.198.558
Líneas de banda ancha móvil		653.430	1.159.470	1.959.525	3.336.623	3.388.493	3.052.146
Líneas de fibra óptica				15.867	55.510	171.323	241.165
Líneas de voz vinculadas al servicio de banda ancha móvil							16.621.385

Nota: Datos de los cuartos trimestres, excepto 2012, que corresponden al segundo trimestre.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (2012): *Informe trimestral II 2012*.

de manifiesto que prácticamente todos los hogares españoles que acceden a Internet lo hacen a través de una conexión de banda ancha.

Aunque todavía con cifras muy bajas en comparación con el resto de tecnologías de acceso, merece ser destacada la evolución de las líneas de fibra óptica hasta el hogar (FTTH)[1]. Los expertos coinciden en destacar que el futuro de las redes de banda ancha está en la fibra óptica, que irá desplazando las conexiones xDSL sobre el par de cobre tradicional. Tras verificar su correcto funcionamiento en pruebas, en noviembre de 2008, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones autorizó a Telefónica a comercializar el servicio de fibra óptica FTTH. El verdadero despegue se produjo en 2011, con una ofensiva comercial y de inversión que probablemente hará que se multipliquen las conexiones con esta tecnología que asegura una velocidad de acceso muy superior y la plena operatividad de servicios con alta demanda de ancho de banda, como la televisión en alta definición.

Con todo, el cambio más llamativo se produce en el acceso a Internet a través de la banda ancha móvil. Este acceso se lleva a cabo por dos vías: la conexión a Internet a través de una tarjeta SIM vinculada exclusivamente a una tarifa de datos (*datacards*, módem USB o cualquier otro dispositivo para *notebooks*, *tablets*, *ebooks*, etc.) y la conexión mediante un teléfono móvil. En este segundo caso se toman únicamente en cuenta las denominadas líneas móviles que se conectan a Internet de forma activa, en las que se incluyen las líneas móviles vinculadas a una tarifa dedicada al acceso a

[1] La tecnología de telecomunicaciones FTTH (del inglés *Fiber To The Home*), conocida como fibra hasta el hogar, se enmarca dentro de las tecnologías FTTx (del inglés *Fiber to the x*), un término genérico para designar cualquier acceso de banda ancha de fibra óptica que sustituya total o parcialmente el cobre del bucle de acceso. A diferencia de las otras tecnologías FTTx, la FTTH llega hasta el interior de la misma casa u oficina del abonado.

Internet móvil y las que sin tener contratada esa tarifa se han conectado a Internet en los últimos tres meses. La evolución de las *datacards* muestra un crecimiento exponencial –con incrementos anuales en torno al 70%– hasta 2010 para ralentizar su progresión en 2011 y bajar en 2012. La irrupción de los *smartphones* parece estar detrás de este descenso y del aumento complementario de las líneas móviles que se conectan a Internet de forma activa, que alcanzaron los 13,6 millones a mediados de 2012, un 29,5% más que un año antes. En conjunto, las líneas de acceso a Internet a través de la banda ancha móvil alcanzaron a mediados de 2012 la cifra de 16,6 millones.

La era del teléfono inteligente (*smartphone*)

Junto a la mejora de las redes, es preciso destacar igualmente en esta explosión de la conectividad la aparición de nuevos terminales. Entre ellos, destacan de manera especial los teléfonos inteligentes o *smartphones*.

Hace doce años, en el año 2000, terminábamos un estudio sobre el impacto de la telefonía móvil en la sociedad española con las siguientes palabras: "La propia evolución de la telefonía móvil siembra la duda sobre cualquier previsión 'conservadora' respecto a la disponibilidad y extensión de esta nueva tecnología y de estos servicios. La revolución de Internet resulta imparable en la organización social, económica y laboral de las sociedades avanzadas. Disponer en todo momento y lugar de esas posibilidades que Internet abre supone una auténtica revolución. Entonces sí que podremos hablar de un verdadero cambio social. El móvil ya no será sólo un revelador y un catalizador de ciertos cambios sociales, sino que modificará lo que hacemos, y cuándo, dónde y cómo lo hacemos. En definitiva, puede llegar a convertirse en una tecnología que cambie significativamente nuestro modo de vida y que sea revolucionaria en sentido estricto, como hace un siglo lo fue la electricidad. Pero ésa es otra historia, que hará que pronto hayamos de preguntarnos cómo vivía la gente antes de tener y utilizar ese aparato que quizá ya no se llame móvil"[2]. Ese aparato ya está aquí: es el *smartphone*.

Aunque tecnológicamente se pueda entender el tránsito del móvil al *smartphone* como un *continuum* acumulativo de agregación de tecnologías, desde el punto de vista social supone un verdadero salto cualitativo que induce cambios sustanciales en nuestra experiencia vital.

En el reciente informe *La Sociedad de la Información en España 2011*, de la Fundación Telefónica[3], se afirma que el nacimiento del *smartphone* constituyó el punto de inflexión que marcó el inicio de una nueva era en el ámbito de las tecnologías de la información y la comunicación. Durante

---

[2] Fundación Encuentro/Fundación Airtel (2000): *La telefonía móvil en la sociedad española*, p. 133.

[3] Fundación Telefónica (2012): *La Sociedad de la Información en España 2011*. Madrid: Ariel-Fundación Telefónica.

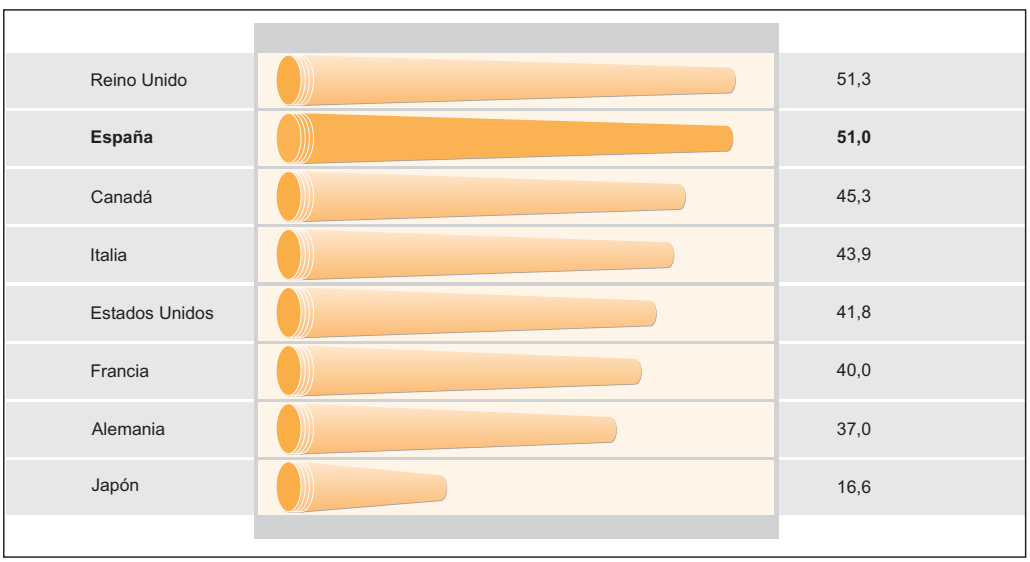
los últimos treinta años, el ordenador personal ha ocupado una posición central en nuestra vida digital y ha sido la puerta principal de acceso a la Red. Hoy se puede decir que hemos entrado en la era postPC: en 2011, el *smartphone* ha superado por primera vez al PC como el terminal inteligente más vendido en el mundo. El *smartphone* define la era 2.0.

El desarrollo de la banda ancha móvil, de las pantallas multitáctiles –que permiten una navegación sencilla e intuitiva–, de las interfaces de respuesta inmediata y fluida y de miles de aplicaciones de todo tipo explican la difusión fulgurante y la democratización de estos dispositivos. El aumento de la capacidad de las memorias *flash* o su sustitución por nuevas tecnologías de almacenamiento contribuirán aún más a incrementar el protagonismo del *smartphone* al facilitar que los usuarios puedan almacenar cada vez más datos, música, fotos, vídeos y aplicaciones.

En su informe *2012 Mobile Future in Focus*, comScore recoge datos sobre el panorama de los móviles y dispositivos conectados durante 2011 y las previsiones para 2012. España se sitúa, junto con Reino Unido, a la cabeza en penetración de *smartphones*, con un 51% (gráfico 2). Supera así a otros países muy avanzados tecnológicamente como Estados Unidos o Japón.

Prácticamente los mismos resultados arroja un informe publicado por Google, titulado *Our Mobile Planet: Global Smartphone User*, según el cual España es el segundo país del mundo con mayor índice de penetración de *smartphones*. Con datos de la consultora Nielsen, este informe señala que

Gráfico 2 – Penetración de los *smartphones* en algunos países. En porcentaje sobre el total de teléfonos móviles. Diciembre de 2011

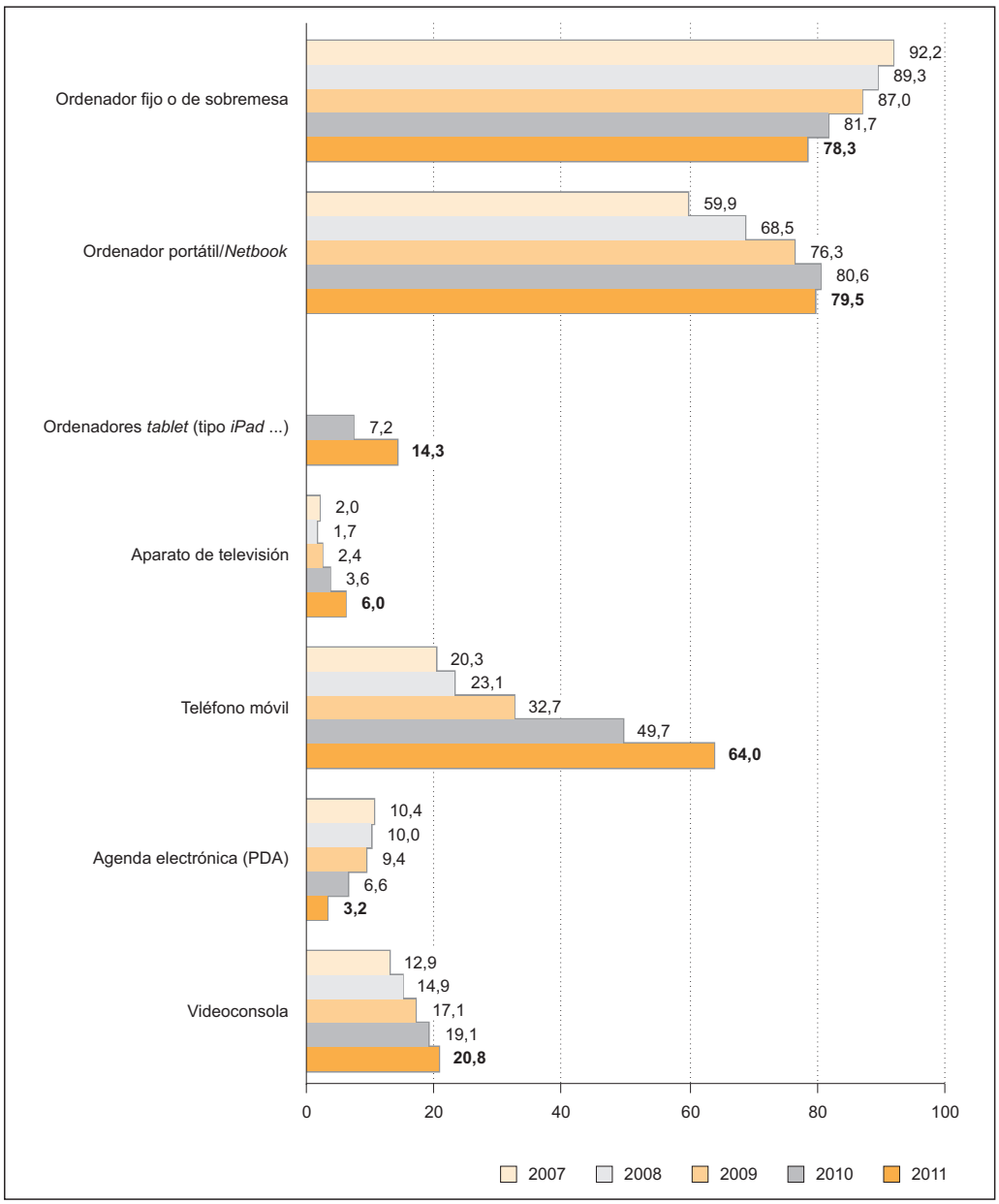


Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de comScore (2012): *2012 Mobile Future in Focus*.

en solo un año –de enero a diciembre de 2011– se pasó de un 33% a un 49% de participación de los *smartphones* en el conjunto de los teléfonos móviles. Además, casi uno de cada tres usuarios que todavía no tenía *smartphone* manifestaba su intención de cambiar a un terminal de este tipo.

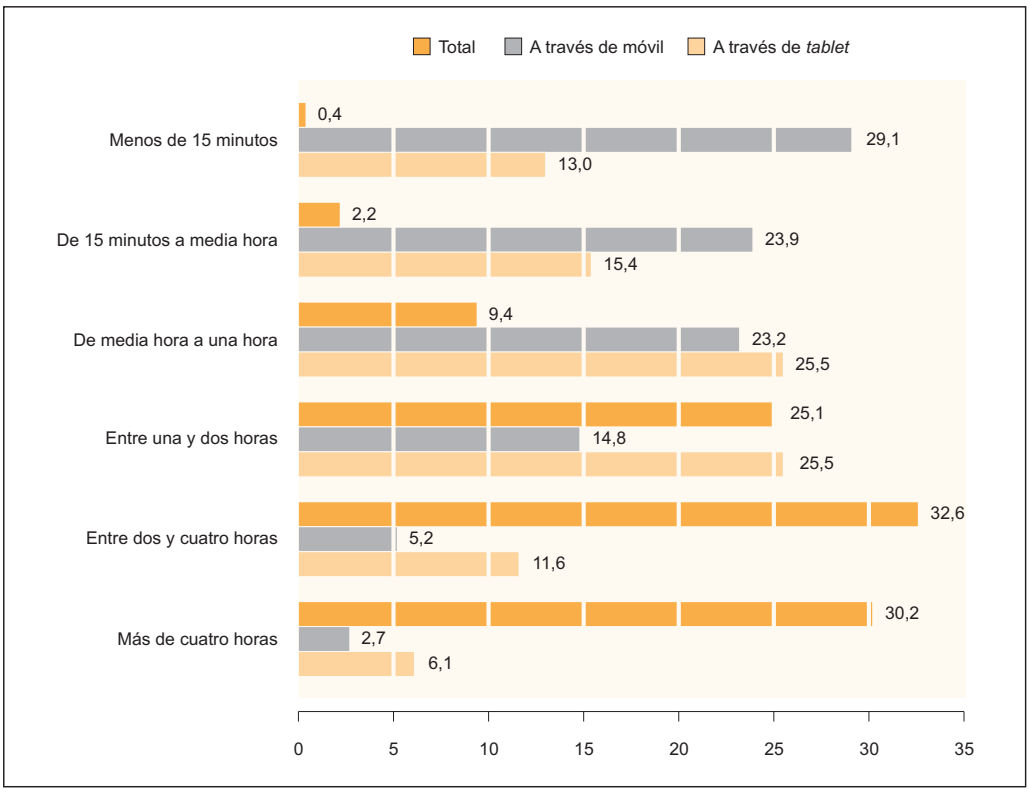
El informe periódico de la AIMC sobre los usuarios de Internet muestra en su última entrega, *14º Navegantes en la Red*, el espectacular aumento

Gráfico 3 – Evolución del acceso a Internet por tipo de equipo. En porcentaje. 2007-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de AIMC, *Navegantes en la Red*, varios años.

Gráfico 4 – Tiempo de uso diario de Internet. 2011



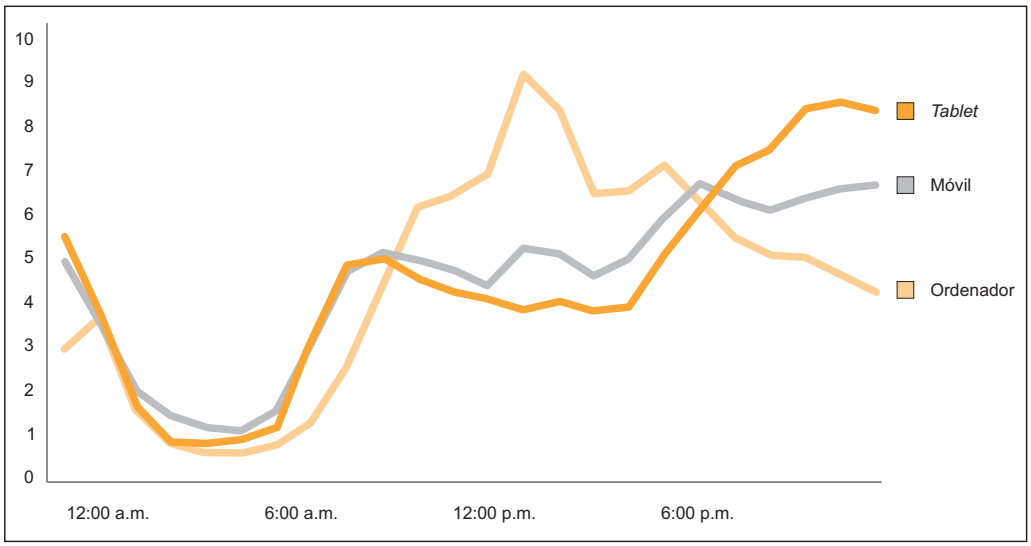
Fuente: AIMC (2012): *14º Navegantes en la Red*, en www.aimc.es

del teléfono móvil como equipo de acceso a Internet: ha pasado de un 20,3% en el cuarto trimestre de 2007 a un 64% en el mismo período de 2011 (gráfico 3). Este porcentaje se acerca de forma acelerada al que registran los dispositivos más tradicionales: el ordenador fijo o de sobremesa (78,3% en el cuarto trimestre de 2011) y el ordenador portátil o *netbook* (79,5%).

Los datos del estudio de la AIMC muestran, además, que los internautas que acceden a través del móvil son usuarios intensivos. Casi un 60% asegura que se conecta varias veces al día a Internet a través de ese dispositivo y un 16,6% adicional afirma hacerlo todos o casi todos los días. La suma de ambos datos da como resultado que tres de cada cuatro internautas que acceden a la Red a través del móvil lo hacen con una frecuencia alta. Si se analiza el tiempo de uso diario de Internet (gráfico 4), como es lógico, el acceso a través del móvil se concentra en los tramos más cortos, pero no deja de resultar llamativo que un 45,9% afirme conectarse más de media hora al día a través del móvil.

Estos y otros indicadores son los que permiten calificar como fundamental el papel del *smartphone* en el cambio de los hábitos de consumo de Internet por parte de los usuarios. El *smartphone* rompe los corsés espacio-

Gráfico 5 – Distribución de las páginas visitadas a lo largo del día por dispositivo. Día 7 de diciembre de 2011



Fuente: comScore/Telefónica (2012): *Connected Europe. How smartphones and tablets are shifting media consumption*.

temporales en el acceso a Internet, privatiza y personaliza el uso de la Red y se convierte para sus usuarios en el principal ámbito de comunicación cotidiana, tanto en la vida personal como en la profesional. Este dispositivo "ha redefinido completamente la posición de los teléfonos móviles como elemento fundamental de acceso a la sociedad de la información, pasando de ser únicamente para servicios de voz a desempeñar un papel mucho más amplio"[4].

Una primera evidencia de la creciente importancia de los *smartphones* en el uso de Internet se puede apreciar en el gráfico 5, donde se recoge la distribución por dispositivo de acceso del tráfico de páginas en Internet el 7 de diciembre (miércoles) de 2011 en cinco países de la UE. A pesar de las desventajas que el tamaño de la pantalla y la velocidad de las redes de acceso y de los procesadores suponen en la navegación por la Red, fuera de lo que podemos considerar horario laboral (de 8-9 de la mañana a 6 de la tarde), el *smartphone* supera al ordenador (de sobremesa o portátil) y durante el horario laboral a la tableta.

En realidad, lo que está detrás de este gráfico es la transmutación del móvil: antes de los *smartphones*, los móviles eran fundamentalmente un teléfono al que iban añadiendo prestaciones y servicios. Los *smartphones* son pequeños (en tamaño) ordenadores que, entre otras funciones, permiten hablar como si de un teléfono se tratara. El paso de un esquema de funcionamiento propio de un teléfono al de un ordenador recibe su impulso

[4] Fundación Telefónica (2012), p. 52.

definitivo con el desarrollo e implementación de las aplicaciones (*apps*). Antes los móviles tenían una configuración cerrada, determinada por el fabricante del aparato. Con los *smartphones* entra en escena el esquema de los ordenadores, donde hay diversos sistemas operativos y un número creciente de aplicaciones que permiten realizar cada vez más actividades. El desarrollo de las redes de banda ancha móvil, que permiten la plena operatividad en el acceso a Internet y a las redes sociales, completa el cóctel que convierte al *smartphone* en lo que los anglosajones denominan un *killer device*, un dispositivo que revoluciona la manera en la que se usa una tecnología y hace que aumente de manera significativa la utilización de dicha tecnología.

En el citado informe sobre la telefonía móvil que elaboramos en la Fundación Encuentro destacábamos que este dispositivo había sido el de más rápida penetración masiva o democratización. Ese título se lo ha arrebatado el *smartphone*. Baste señalar que en el informe *Digiworld 2007 España*, un amplio y exhaustivo estudio sobre la situación del mundo digital en ese año, no aparece el término *smartphone*, y entre las grandes empresas protagonistas en el ámbito de las telecomunicaciones, Internet y contenidos audiovisuales hay una única mención a Apple, la empresa que ha revolucionado este mercado con su conocido iPhone.

2. La economía digital

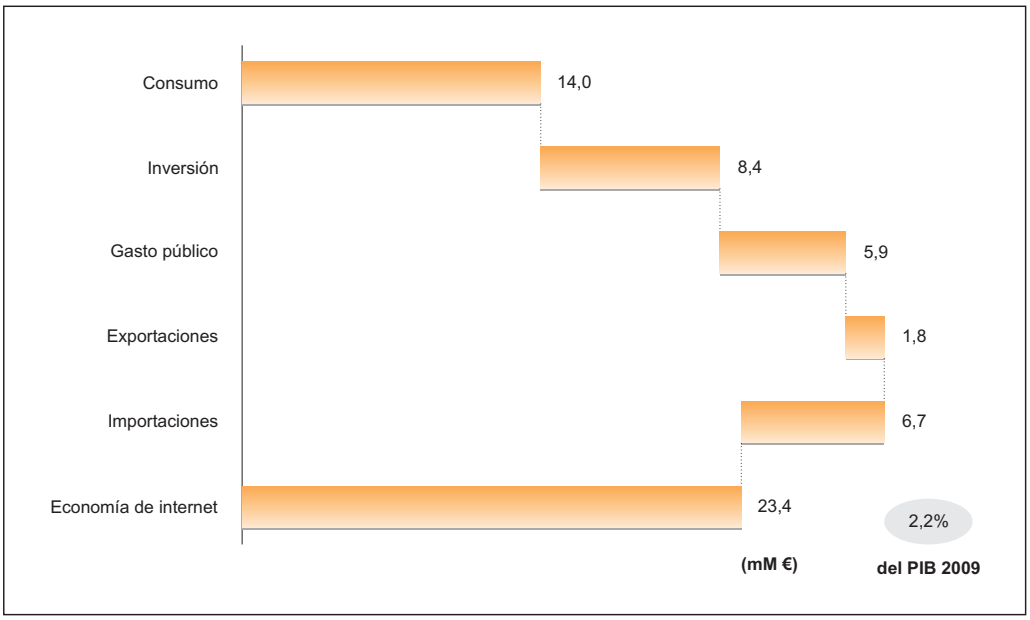
Todos los indicadores recogidos y comentados en el apartado anterior ponen de manifiesto la omnipresencia de las TIC en todos los ámbitos de la vida. Las TIC están redefiniendo la vida personal, social y económica en la sociedad actual.

2.1 Los datos macroeconómicos

Por lo que se refiere al impacto económico, las TIC en sí mismas se han convertido en uno de los principales ámbitos de actividad económica, de inversión, consumo y empleo[5]. Si pensamos en la actividad económica y laboral, resultará difícil encontrar algún proceso en el que no intervengan directa o indirectamente las TIC y muy especialmente Internet. Ya sea en el proceso de diseño, producción, *marketing*, venta, distribución, comunicación con clientes, etc.

[5] Como dato ilustrativo, según J. P. Morgan, la aparición del iPhone 5, el nuevo *smartphone* de Apple, presentado en septiembre de 2012, podría no sólo disparar los ingresos del gigante tecnológico, sino también aumentar entre un 0,25% y un 0,50% el PIB de Estados Unidos. Véase http://www.expansion.com/2012/09/11/empresas/digitech/1347332063.html

Gráfico 6 – Contribución de Internet en cada uno de los elementos que componen el PIB español. En miles de millones de euros. 2009



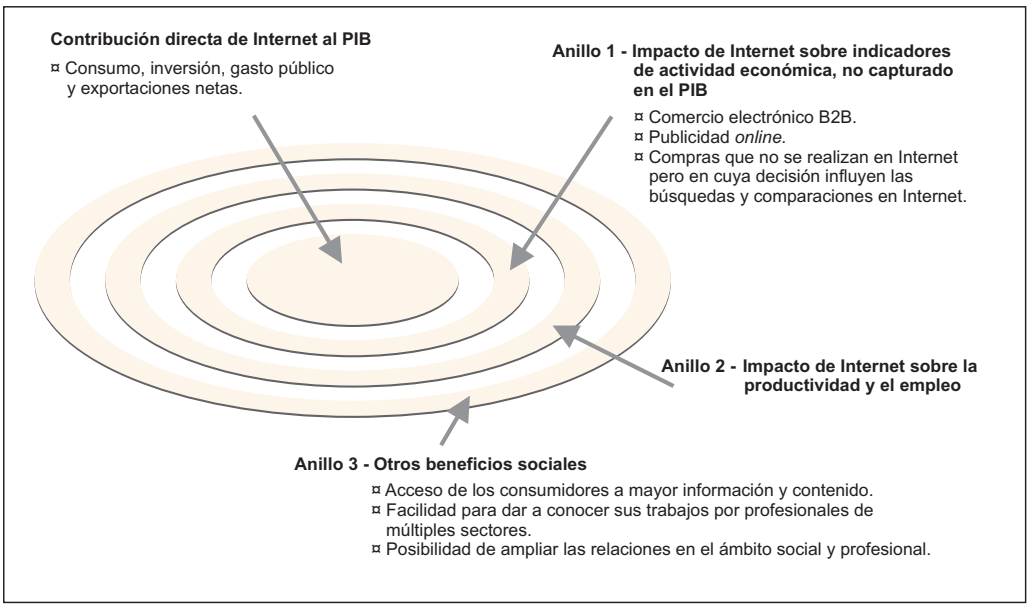
Fuente: Boston Consulting Group (2011): *España cONecta. Cómo transforma Internet la economía española*, en http://www.thebostonconsultinggroup.es/documents/file78287.pdf

Según el estudio *España cONecta. Cómo transforma Internet la economía española*, realizado por Boston Consulting Group, la contribución directa de Internet al PIB español en 2009 fue de 23.400 millones de euros, lo que supone el 2,2% del total. Como se puede apreciar en el gráfico 6, la mayor aportación a esta cifra global corresponde al consumo privado (14.000), y dentro de éste destacan el comercio electrónico de los hogares (8.900), el gasto de los consumidores en acceso a Internet (3.500) y en dispositivos de acceso, como ordenadores, *tablets*, teléfonos inteligentes, etc. (1.600).

Pero Internet supone también una parte cada vez más importante de la inversión productiva. Los 8.400 millones que correspondieron a esta rúbrica en 2009 se distribuyen entre la inversión realizada por las operadoras de telecomunicaciones en sus redes (3.800) y la realizada por las empresas en otros equipamientos asociados a Internet (4.600). El importante esfuerzo que realizan las Administraciones Públicas, tanto en su propia dotación de equipamientos y redes como en la promoción del uso de Internet entre hogares y empresas a través de múltiples programas, encuentra su reflejo en los 5.900 millones que corresponden a esta partida dentro del gasto público, un 2,7% del total.

Aunque esta aportación directa de Internet en el PIB español es importante, se encuentra aún muy alejada de la que se registra en países como Suecia (6,3%), Reino Unido (5,4%) o Corea del Sur (4,6%).

Cuadro 1 – Clasificación del impacto de Internet en la economía española



Fuente: Boston Consulting Group (2011): *España cONecta. Cómo transforma Internet la economía española*, en http://www.thebostonconsultinggroup.es/documents/file78287.pdf

Pero, para valorar el impacto económico de Internet, el indicador de contribución directa al PIB resulta claramente insuficiente. Resulta cada vez más difícil imaginar un proceso económico en el que no esté presente de un modo u otro la Red. El estudio de Boston Consulting Group que estamos comentando estructura y cuantifica esta aportación económica que no se refleja como contribución directa al PIB (cuadro 1).

Por lo que se refiere a la actividad económica indirecta relacionada con Internet, destacan de manera evidente el comercio electrónico entre empresas (157.000 millones en 2009, con un crecimiento medio anual del 36% desde 2005) y el consumo privado *offline* consecuencia de una búsqueda o comparación *online* (38.000). Finalmente, la publicidad *online* supuso 654 millones de euros en 2009, el 11,6% del total de la publicidad en los medios de comunicación.

Más difícil es cuantificar el impacto de Internet sobre dos elementos básicos de la economía: el empleo y la productividad. El estudio de Boston Consulting Group calcula en 100.000 el número de empleos en nuestro país asociados a servicios de Internet. Por otro lado, según el estudio *Internet matters: The net's sweeping impact on growth, jobs and prosperity*, en el que se analizan trece países, por cada empleo que se pierde a causa de Internet se crean 2,6 y el uso de la Red incrementa en una media del 10% la productividad de las pequeñas y medianas empresas. En el caso de las empresas españolas, un 67% de las pymes que han incorporado Internet a su actividad

afirma que ha aumentado su productividad; de ellas, un 26% declara que la mejora ha sido radical[6].

2.2 Evolución del comercio electrónico y transformación sectorial

Como acabamos de comentar en el epígrafe anterior, el comercio electrónico de los hogares constituye la partida más importante a la hora de cuantificar el impacto económico directo de Internet. Según los datos del informe *El comercio electrónico en España a través de entidades de medios de pago-Año 2011*[7], de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, el volumen de negocio anual del comercio electrónico ha pasado de 890 millones de euros en 2004 a 9.200 en 2011 (tabla 12) En apenas siete años se ha multiplicado por más de diez. Durante la crisis económica, sufrió una ralentización en 2009, para volver a crecer con fuerza en 2010 y en 2011. Los datos de transacciones muestran la misma evolución, con la particularidad de que la recuperación de los dos últimos años es significativamente mayor que en el volumen de negocio, que aumentó un 27,2% en 2010 y un 25,7% en 2011, mientras que esos porcentajes se elevan al 34,8% y al 30,9%, respectivamente, en el caso de las transacciones.

El análisis de las ramas de actividad con una mayor presencia en el comercio electrónico (tabla 13) permite visualizar cambios sustanciales en este ámbito. Por lo que se refiere al volumen de negocio, el sector del turismo y el de transporte son los grandes protagonistas, ya que acaparan más del 38% del total en sus distintas ramas. Un porcentaje muy significativo

Tabla 12 – Evolución del comercio electrónico en España. 2004-2011

	Volumen de negocio		Transacciones	
	Total	**% de variación anual**	**Total**	**% de variación anual**
2004	890.031.766	100	11.596.209	78,7
2005	1.547.706.448	73,9	19.795.332	70,7
2006	2.464.510.528	59,2	30.904.614	56,1
2007	3.740.055.810	51,8	46.737.871	51,2
2008	5.183.816.091	38,6	66.259.630	41,8
2009	5.751.732.784	11,0	74.223.527	12,0
2010	7.317.634.932	27,2	100.051.561	34,8
2011	9.200.730.838	25,7	131.001.832	30,9

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, *El comercio electrónico en España a través de entidades de medios de pago - Año 2011*.

[6] Fundación Telefónica (2012), p. 65.

[7] http://www.cmt.es/c/document_library/get_file?uuid=fba77966-c1ad-49fd-9ffe-01225b475af9&groupId=10138

Tabla 13 – Principales ramas de actividad del comercio electrónico. En porcentaje de participación sobre el volumen de negocio total y sobre el número total de transacciones. Tercer trimestre de 2011

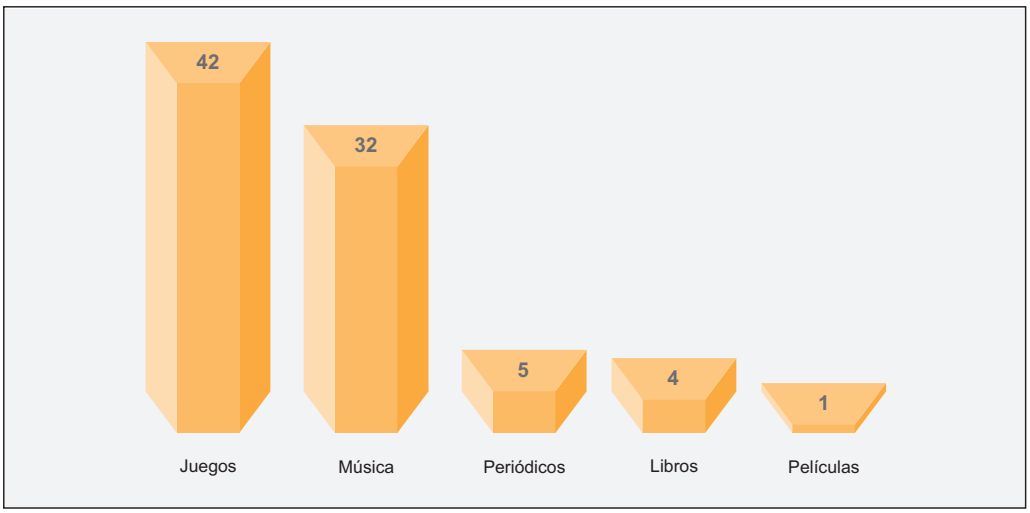
	Volumen de negocio	Número de transacciones
Agencias de viajes y operadores turísticos	16,8	7,6
Transporte aéreo	13,4	5,8
Marketing directo	6,5	7,4
Transporte terrestre de viajeros	5,8	6,5
Juegos de azar y apuestas	4,1	5,7
Espectáculos artísticos, deportivos y recreativos	3,4	4,2
Prendas de vestir	3,2	3,4
Publicidad	2,9	5,2
Electrodomésticos, radio, televisión y sonido	2,2	9,8
Actividades cinematográficas y de vídeo	1,9	4,4
Ordenadores y programas informáticos	1,8	1,6
Hoteles y alojamientos similares	1,7	1,0
Educación	1,6	0,5
Administración Pública, impuestos y Seguridad Social	1,6	2,0
Alquiler de automóviles	1,4	0,7
Hipermercados, supermercados y tiendas de alimentación	1,1	0,8
Discos, libros, periódicos y papelería	1,0	2,0
Artículos de regalo	1,0	1,2
Teléfonos públicos y tarjetas telefónicas	0,9	3,4
Transporte marítimo	0,8	0,4

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, *El comercio electrónico en España a través de entidades de medios de pago - Año 2011*.

y cada vez mayor de la adquisición de paquetes turísticos y de billetes de transporte se realiza a través de Internet. Lo mismo ocurre con la compra de entradas para espectáculos artísticos, deportivos y recreativos. Es interesante, igualmente, la evolución de la compra de prendas de vestir, una actividad cuya oferta ha despegado recientemente y que alcanza ya cifras significativas (3,2% del total). En el análisis en función del número de transacciones, "Electrodomésticos, radio, televisión y sonido" ocupa el primer lugar, situación que se explica por el hecho de que este ítem incluye las descargas musicales.

El análisis de los datos del volumen de negocio y las transacciones no es suficiente para valorar en toda su dimensión el impacto de las TIC en el proceso de compra. Como señala el informe *La Sociedad de la Información en España 2011* de Fundación Telefónica: "Sin duda, la red se ha integrado en el comportamiento de compra de las personas, por lo que tener sólo en cuenta las transacciones que finalmente se realizan de manera *online* de cara a cuantificar el comercio electrónico, es quedarse con una foto muy reducida de la realidad, ya que en gran parte de las compras *offline* la bús-

Gráfico 7 – Ingresos de las industrias por ventas digitales a nivel mundial. En porcentaje. 2011



Fuente: IFPI (2012): *Reporte sobre la música digital 2012. Mayores opciones y expansión global*, en http://www.ifpi.org/content/library/DMR2012_Spanish.pdf

queda por Internet es determinante. El fenómeno, que ha dado en denominarse ROPO (*Research Online Purchase Offline*), amplía pues el concepto de comercio electrónico y su cuantificación permite valorar su verdadero potencial"[8].

Según un estudio del Boston Consulting Group, en España el volumen asociado al concepto ROPO es 2,7 superior al de compra *online*. Buena parte del proceso de información (*research*) se realiza a través de las redes sociales, que se han convertido en la principal fuente de información sobre marcas y productos por parte de los consumidores, favoreciendo el desarrollo de la llamada "compra social". La creciente combinación de canales *online* y *offline* se muestra igualmente en el desarrollo de las empresas de compra colectiva (Groupon es la más conocida), que ofertan descuentos *online* para productos o servicios que se adquieren posteriormente en los establecimientos.

En algunos sectores de actividad se ha ido más allá y los productos físicos tradicionales se han convertido directamente en materiales digitales, lo que ha conducido a una reconfiguración total de la actividad económica en la que se encuadraban. El macrosector del entretenimiento y de los medios de comunicación es un ejemplo claro de este proceso. En 2011, la proporción de los ingresos de las industrias por ventas digitales a nivel mundial alcanzaba el 42% en los videojuegos y el 32% en la música (gráfico 7). Los porcentajes son muy inferiores en periódicos, libros y películas, pero en todos los casos se asiste a un crecimiento acelerado de las ventas en soportes digitales.

[8] Fundación Telefónica (2012), p. 56.

Si hay algún sector tradicional que ha sufrido de lleno el impacto de lo digital es el de la música. En 2011, la venta de música digital superó por primera vez a los soportes físicos en Estados Unidos: el 50,4% de las ventas totales de música. En Reino Unido, el *sorpasso* se produjo en el primer trimestre de 2012, cuando los ingresos de la música digital supusieron el 55,5% del total. En ambos casos, la evolución de los ingresos por venta de música digital fue la causa de que aumentaran de nuevo los ingresos totales en el mercado de música, tras varios años de pronunciadas caídas. En 2011, las ventas digitales aumentaron un 8% en Estados Unidos, frente a una caída del 5% de las ventas en soporte físico. Según el informe *Global Entertainment and Media Outlook: 2012-2016* de PriceWaterhouseCoopers, el mercado de la música digital superará a la distribución física en 2015 en todo el mundo. En un país tan importante como China se estima que en este momento la cuota de la música digital supera ya el 70%.

Evidentemente, la transformación del soporte y de los canales de venta suponen una modificación profunda del mercado de la música. Con todo, lo fundamental no es este aumento de las ventas de canciones o álbumes, sino el impresionante incremento de las suscripciones a canales de pago (tipo *Spotify*), en los que la música no se descarga en un dispositivo del consumidor, sino que se escucha bajo demanda en el servidor al que se accede. Según la estimación de la International Federation of the Phonographic Industry (IFPI), a finales de 2011 había más de 13,4 millones de suscriptores a servicios de descarga legal de contenidos musicales, un 65% más que el año anterior. El desarrollo de las tecnologías basadas en la "nube", así como el auge de los teléfonos inteligentes y las tabletas como principales dispositivos de acceso a Internet, están transformando la manera en que se administra, almacena y consume la música en la sociedad actual. Los modelos de suscripción o acceso se han desarrollado ampliamente en los países escandinavos: en Suecia, por ejemplo, los servicios por suscripción supusieron el 84% de los ingresos del sector digital en los primeros once meses de 2011, pero han experimentado un gran crecimiento también en otros países, como Francia, donde aumentaron más de un 90% en 2011.

Pero la gran batalla –no sólo económica, sino sobre todo simbólica– entre lo digital y lo físico se juega en el sector del libro. No se trata sólo de que sea una actividad con unas cifras económicas muy superiores a las de la música, sino que, por un lado, su utilización trasciende ampliamente el ámbito del ocio para adentrarse en otros de tanta importancia como la educación; y, por otro, el libro constituye uno de los elementos con los que se identifican el progreso y el desarrollo en las sociedades modernas.

El proceso es más lento, pero los datos empiezan a ser incontestables. En Estados Unidos, el gasto en libros electrónicos aumentó un 65% en 2011 respecto a 2010. Las previsiones de PriceWaterhouseCoopers apuntan a que este gasto aumentará un 30% anual hasta 2016, con una cifra estimada para

Tabla 14 – Evolución de los títulos editados, precio medio y facturación en el mercado interior de los libros en papel y de los *ebooks*. 2001-2011

	Libros papel	*Ebooks*	Precio medio soporte papel	Precio medio soporte digital	Facturación total sector	Facturación edición digital
2001	67.012	127	15,17	39,34	2.606,7	–
2002	69.893	1.458	16,34	35,71	2.674,6	–
2003	77.950	547	16,37	34,93	2.792,6	–
2004	77.367	1.905	17,33	26,15	2.881,6	–
2005	78.986	1.349	17,81	22,60	2.933,2	–
2006	82.940	1.416	18,57	23,80	3.014,5	–
2007	88.679	2.325	19,81	16,06	3.123,2	–
2008	95.508	2.519	19,79	19,60	3.185,5	–
2009	96.955	5.077	21,17	14,97	3.109,6	51,2
2010	96.238	12.948	20,58	18,70	2.890,8	70,5
2011	82.495	20.119	–	–	2.772,3	72,6

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Observatorio de la Lectura y el Libro (2012): *Situación actual y perspectivas del libro digital en España II*; Observatorio de la Lectura y el Libro (2011): *Panorámica de la edición española de libros 2010*; y Federación de Gremios de Editores de España (2012): *Comercio Interior del Libro en España 2011*.

ese año de 20.800 millones de dólares. En apenas cinco años pasará de un 4,9% de participación en el gasto total en libros a un 17,9%.

Los datos en nuestro país empiezan también a ser significativos. En 2011 se publicaron en España 20.119 obras en formato de archivo de Internet (*ebooks*), un 55,4% más que las 12.948 publicadas en 2010. Como se puede apreciar en la tabla 14, la cifra se ha disparado desde 2009, año en el que aumentó más de un 100%, aunque el incremento más notable se produjo en 2010, con un 155%. En 2008 apenas se publicaron 2.519 libros electrónicos, lo que muestra la aceleración del proceso. Por otro lado, hay que tener en cuenta que estas estadísticas de publicaciones del Observatorio de la Lectura y el Libro se hacen a partir de los datos de registro del ISBN. Actualmente, las librerías *online*, como Amazon, no exigen este registro para la venta. Además, hay numerosas publicaciones gratuitas que circulan con licencias *creative commons*. Por consiguiente, tanto el número de publicaciones digitales como los datos de facturación pueden estar infravalorados en las estadísticas basadas en el ISBN.

La comparación con los datos correspondientes a la edición en soporte papel son muy ilustrativos. Frente al citado aumento del 55,4% en la edición digital de 2011 respecto a 2010, las publicaciones en papel se redujeron un 14,3%, al pasar de 96.238 en 2010 a 82.495 en 2011. Por lo que se refiere al porcentaje de participación en el total de las publicaciones, la edición digital supuso un 17,9% en 2011, frente al 11,3% de 2010. En 2008 suponía un 2,6%, lo que significa que en apenas cuatro años se ha multiplicado casi por siete.

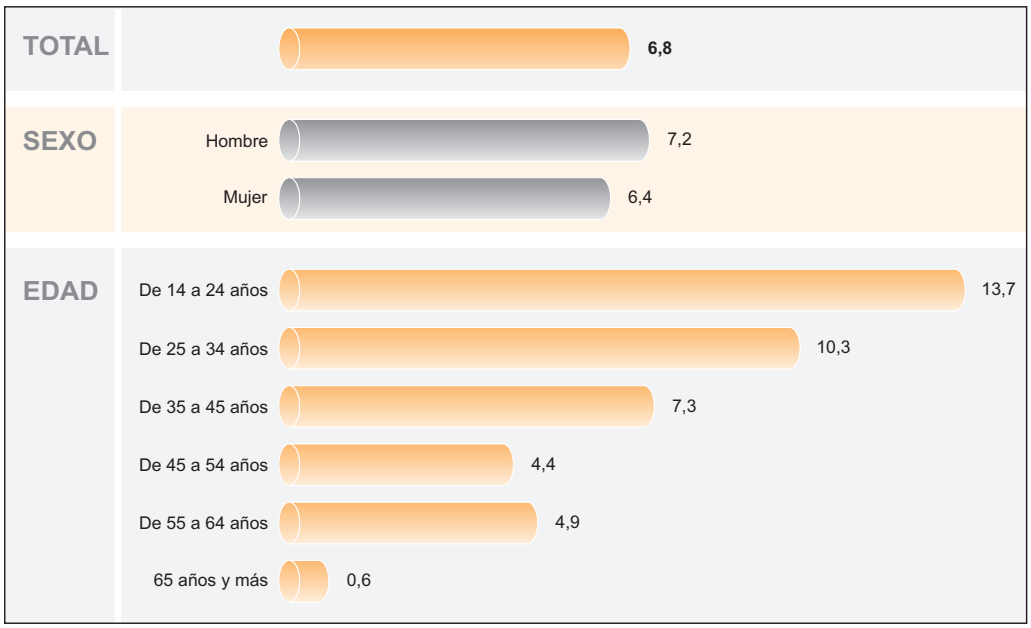
La denominada edición electrónica, en la que también se engloban publicaciones en CD-ROM y DVD, es claramente superior a la edición digital de archivos de Internet (29.882 publicaciones electrónicas frente a 20.119 archivos de Internet en 2011), pero dichos formatos han empezado a ver reducidas sus cifras, fundamentalmente por la extensión de los lectores digitales (*e-readers*). La evolución de estos dispositivos corre en paralelo a la explosión de la edición digital que estamos comentando. Según datos de la consultora GfK, en nuestro país se vendieron 335.000 lectores de libros digitales en 2011, al tiempo que su precio medio pasó de 281 a 134 euros, convirtiéndose en uno de los principales objetos de regalo. A esto hay que añadir la popularización de las tabletas (una de cuyas funcionalidades más utilizadas es como lector digital) y hasta de los teléfonos móviles inteligentes con pantalla ampliada, que también pueden ser utilizados, al menos ocasionalmente, como lectores.

Además, no es desdeñable el hecho de que el precio de los libros electrónicos se haya reducido sustancialmente en los últimos años, mientras que el de los editados en papel haya experimentado la evolución contraria. Así, el precio medio de una publicación en formato electrónico se redujo a la mitad entre 2001 y 2010, al pasar de 39,34 a 18,70 euros. En el mismo período, el precio medio del libro en papel pasó de 15,17 a 20,58 euros. Es decir, el precio medio de un libro electrónico es un 10% menor que el de un libro en soporte papel. Si a esto se suma la disponibilidad inmediata, la posibilidad de almacenar cientos de libros en un único dispositivo y el creciente número de servicios asociados disponibles en el formato electrónico (consulta de diccionarios, páginas web, realización y archivo de notas…), parecen claras las razones de su auge.

Los datos económicos van muy por detrás de lo que reflejan los indicadores que acabamos de comentar respecto a la oferta y el equipamiento en el ámbito digital. Un importante factor explicativo de este hecho es que –como señala el informe *Hábitos de Lectura y Compra de libros en España 2011*, de la Federación de Gremios de Editores de España– sólo el 36,9% de los lectores en soporte digital en nuestro país obtiene los libros que lee en su libro electrónico mediante el pago por la descarga. No obstante, según el informe *Comercio Interior del Libro en España 2011*, del mismo organismo, la facturación de los libros en formato digital fue de 70,5 millones de euros en 2010, un 37,5% más que en 2009 (51,2 millones de euros). Su participación en la facturación total del sector fue del 2,4% en 2010 y del 1,6% en 2009. Los datos de 2011, en medio de una grave crisis económica, muestran una ralentización, ya que la facturación de la edición digital aumentó un 3%, hasta 72,6 millones, un resultado que vuelve a contrastar con la reducción de un 4,1% en la facturación total del sector.

A esto hay que añadir dos elementos más. Por un lado, en los países con un mercado editorial digital más avanzado, los lectores de libros digitales leen más y compran más libros. Según los datos de la encuesta The

Gráfico 8 – Lectores en soporte digital por grupos de edad y sexo. En porcentaje. 2011



Fuente: Federación de Gremios de Editores de España (2012): *Hábitos de Lectura y Compra de libros en España 2011*.

Harris Poll[9], el 16% de los estadounidenses lee de 11 a 20 libros al año, frente al 33% de los propietarios de estos dispositivos; el 20% lee 21 libros o más, frente al 27% en el caso de los propietarios de estos aparatos. Por lo que se refiere a la compra de libros, uno de cada diez compró entre 11 y 20 libros en los doce meses anteriores a la encuesta y el 9%, 21 o más. Entre los propietarios de lectores digitales, los porcentajes correspondientes se elevaron al 17% en ambos casos. Por otro lado, los jóvenes son los que comparativamente más libros electrónicos leen. Como se puede apreciar en el gráfico 8, el porcentaje de jóvenes de 14 a 24 años que leen libros electrónicos (13,7%), duplica el porcentaje del total (6,8%).

3. Hacia una nueva sociedad

3.1 La vida en las pantallas

Los datos que se han analizado no dejan lugar a duda: pasamos cada vez más tiempo de nuestra vida frente a una pantalla. A la televisión –mejor, a las múltiples televisiones– en el hogar se unió primero el ordenador

[9] http://www.harrisinteractive.com/NewsRoom/HarrisPolls/tabid/447/ctl/ReadCustom%20Default/mid/1508/ArticleId/864/Default.aspx

Tabla 15 – Actividades que los propietarios adultos de móviles realizan a través de él, según tipo de móvil en Estados Unidos. En porcentaje. 2011

	Propietarios de *smartphones*	Propietarios de otros móviles
Enviar o recibir mensajes de texto	92	59
Hacer fotografías	92	59
Acceder a Internet	84	15
Enviar una foto o un vídeo	80	36
Enviar o recibir correos electrónicos	76	10
Descargar una aplicación	69	4
Jugar	64	14
Escuchar música	64	12
Grabar un vídeo	59	15
Acceder a una red social	59	8
Ver un vídeo	54	5
Subir una foto o un vídeo a una red social	45	5
Hacer gestiones bancarias	37	5
Acceder a Twitter	15	<1
Participar en una videollamada o en un *videochat*	13	1
Número medio de actividades realizadas	9,0	2,5

Fuente: Pew Research Center's Internet & American Life Project (2011): *Americans and their cell phones*.

y más tarde el portátil y las tabletas. Finalmente, el *smartphone* se incrustó en nuestros bolsos y bolsillos como la pantalla protésica que nos da acceso permanente y ubicuo al mundo digital, en el que desarrollamos una parte cada vez mayor de nuestras actividades cotidianas.

El uso del móvil respecto al del *smartphone* supone un auténtico cambio radical de escenario. Un estudio de Pew Research Center, *Americans and their cell phones*[10] ilustra esta transformación (tabla 15). Evidentemente, hay actividades que por condicionamientos tecnológicos apenas se podrían realizar "normalmente" en un móvil, pero otras ya eran plenamente operativas en estos dispositivos y, sin embargo, también su uso se dispara en los *smartphones*. Como media, los usuarios norteamericanos de móviles realizaban 2,5 de las actividades sobre las que se preguntaba, mientras que entre los usuarios de *smartphone* dicho número se multiplicaba hasta 9.

El *smartphone* se está convirtiendo en un aparato esencial para muchas personas, tanto en su vida personal como profesional. Vivimos cada vez más no *con* ese aparato, sino *en* ese aparato. A través de él gestionamos una parte creciente de nuestra vida como individuos, ciudadanos y trabajadores. El *smartphone* será cada vez más nuestro "cerebro vicario".

[10] http://pewinternet.org/Reports/2011/Cell-Phones.aspx

Tabla 16 – Situaciones que han vivido los propietarios adultos de móviles por grupos de edad en Estados Unidos. En porcentaje. 2011

	De 18 a 29 años	De 30 a 49 años	De 50 a 64 años	De 65 y más años
Has usado tu móvil para entretenerte o cuando estás aburrido	70	51	20	7
Has usado tu móvil para conseguir información que necesitabas en ese momento	64	57	42	28
Has estado en alguna situación de emergencia en la que el móvil te ha sido de gran ayuda	44	41	37	34
Te has frustrado porque tu móvil ha tardado mucho en hacer alguna descarga	32	25	9	3
Has tenido problemas al hacer algo por no llevar el móvil contigo	42	24	23	19
Has apagado tu móvil durante un tiempo para desconectar un rato	32	30	26	23
Has tenido dificultad para leer algo porque la pantalla del móvil es demasiado pequeña	13	18	19	10
Has simulado estar hablando por el móvil para no entrar en contacto con personas con las que te encuentras	30	11	6	2
Has tenido dificultad para escribir un texto largo en el móvil	13	10	9	3

Fuente: Pew Research Center's Internet & American Life Project (2011): *Americans and their cell phones.*

Por otro lado, su influencia no dejará de aumentar fundamentada en el factor generacional. Los más jóvenes están creciendo y se están formando como personas, ciudadanos y futuros trabajadores en la omnipresencia de estos dispositivos. Como se puede observar en la tabla 16, tomada del citado estudio de Pew Research Center, el uso de los móviles tiene un peso mucho mayor entre los más jóvenes en numerosas experiencias vitales. Muy probablemente esas diferencias se acentuarán en el caso de los adolescentes y preadolescentes que usan *smartphones*.

Pero no sólo se han multiplicado el número de pantallas en nuestra vida cotidiana en los más diversos ámbitos y el tiempo que pasamos ante ellas. El cambio más radical no es que convivimos *con* un número cada vez mayor de ellas sino que vivimos crecientemente *en* ellas, actuamos e interactuamos en ellas. Las llamadas telefónicas de voz se han reducido de manera significativa, las redes sociales son los nuevos espacios de encuentro, los jóvenes escuchan la música mayoritariamente en la Red, las fotografías pasan directamente de la cámara digital a la memoria USB, la relación con el banco se ha reducido prácticamente a la visita regular a la pantalla del cajero automático…, y podríamos seguir con una lista interminable.

La realidad actual de las pantallas (como metonimia del mundo digital) parece abocarnos a la superación de la clásica metáfora de la televisión como ventana al mundo, como espacio de visión y contemplación, y acer-

carnos a la entrada de la madriguera de *Alicia en el país de las maravillas*, que nos invita a adentrarnos en un espacio donde nos ocurren y hacemos cosas y donde –como en la obra de Lewis Carroll– son muchas las preguntas por responder ante un escenario nuevo.

3.2 Educación y TIC: cambia el escenario

Este cambio de escenario que han provocado las TIC influye de manera significativa en la educación. Durante años, el análisis de la relación entre educación y TIC se ha centrado básicamente en lo que ocurre en las aulas y en el proceso formal de enseñanza-aprendizaje: del aula de informática al aula informatizada, la utilización y creación de aplicaciones informáticas generales o específicas, la formación tecnológica, la introducción de los nuevos aparatos que iban apareciendo, etc. El desarrollo de las redes de banda ancha móvil y la popularización masiva de los teléfonos inteligentes entre los jóvenes y adolescentes han roto los condicionantes espaciales y los planteamientos respecto a la relación entre TIC y educación. En la medida en que la función conformadora de las TIC supera el contexto al que habitualmente reducimos la educación, el reto educativo de la sociedad hiperconectada afecta cada vez en mayor medida al resto de las instancias socializadoras.

La pregunta hoy no es cómo educar con las TIC, porque, querámoslo o no, las TIC ya están influyendo de manera decisiva en la formación. La pregunta que debemos hacernos es cómo están realmente educando las TIC, qué aportan y qué limitan; y, a partir de ello, determinar cómo pueden ayudar a educar.

En Estados Unidos, los psicólogos, los sociólogos, los antropólogos, los pediatras…, están focalizando su atención en un proceso –la era de las redes– que está redefiniendo la sociedad actual y el propio concepto de persona y ciudadano. Es muy significativo a este respecto que el Pew Research Center, una de las instituciones más prestigiosas de ese país en el análisis de la realidad social y los procesos que la van conformando, haya creado una estructura específicamente destinada a este tema, denominada Pew Global Milennial, y que haya incluido una nueva categoría sociodemográfica en muchos de sus análisis: los *milennials,* la generación de jóvenes cuyo desarrollo ha coincidido con la llegada del tercer milenio. También se les denomina "generación Internet" o "generación Google".

En su estudio *Aprendizaje Invisible. Hacia una nueva ecología de la educación*[11], Cristóbal Cobo y John Moravec establecen un paralelismo entre la televisión y las redes en relación con la educación. Tras constatar que

[11] Cobo Romaní, C. y Moravec, J. W. (2011): *Aprendizaje Invisible. Hacia una nueva ecología de la educación*. Barcelona: Col·lecció Transmedia XXI. Laboratori de Mitjans Interactius / Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona.

ambas tecnologías despertaron grandes expectativas en cuanto a sus potencialidades para transformar la educación, señalan que el actual universo de las TIC está encontrando más resistencias en las familias y en muchos sectores de la educación formal. Se acentúan, por un lado, los riesgos frente a otras tecnologías educativas ya probadas, como el propio libro, o frente a aprendizajes básicos como la ortografía y la gramática, cuyo deterioro en el uso de las TIC aparece como crítica recurrente, sin una comprobación empírica rigurosa fuera del propio ámbito de uso (SMS, *whatsapp*, *chat*, redes sociales, etc.). Pero, probablemente, la mayor resistencia, aunque no se verbalice tanto, sea otra: "En comparación con la televisión, aquello con lo que interactúan los niños a través de Internet está menos sujeto al control de las familias, escuelas, bibliotecas y otras instituciones educativas. Los niños lo utilizan de manera más individualizada, a menudo de forma privada, lo que dificulta a los padres saber lo que sus hijos ven o hacen en línea. Teniendo en cuenta estas limitaciones y preocupaciones, no es de extrañar que Internet haya conseguido pocas incursiones exitosas en las escuelas y en la educación formal. Por el contrario, es común que las escuelas limiten el uso de Internet y bloqueen contenidos en línea en un esfuerzo por promover objetivos educativos más formales y mantener un Internet seguro"[12].

No obstante, es evidente el notable esfuerzo que están haciendo los centros educativos y las familias para incorporar las TIC como elemento fundamental en la educación formal, bien como un potente instrumento de configuración de modelos de enseñanza y aprendizaje más centrados en el alumno, bien como facilitador de las tareas académicas en el hogar. Y en ambos casos como tecnologías instrumentales básicas para la vida. Si hasta hace poco pensar en la vida cotidiana de alguien que no supiera leer y escribir provocaba un sentimiento de profunda exclusión y de extrañeza o alejamiento respecto al mundo que nos rodea, ese sentimiento empieza a tomar forma respecto a las TIC. De ahí la importancia que se le concede a la relación entre educación formal y TIC.

Uno de los aspectos a los que se está concediendo mayor atención en el ámbito educativo es al creciente protagonismo que en la sociedad de Internet adquieren los contextos educativos y los aprendizajes no formales. Con frecuencia, se tiende a ver el uso de las TIC fuera de los ámbitos o actividades relacionados directamente con la educación formal como algo que atañe al ocio y a la socialización, a la dimensión expresiva y comunicativa más que a la cognitiva. Sin embargo, son cada vez más los autores e investigadores que hablan de una "nueva ecología del aprendizaje y de oportunidades sociales".

"En décadas recientes, la sociedad dejó de centrarse en la televisión educativa y comenzó a pensar más sobre la televisión en todos sus aspectos

[12] Ibídem, p. 14

y contextos de uso. Es hora de que los alumnos, los padres y los educadores adopten una visión más amplia de Internet en el aprendizaje y la educación. Es fuera de las aulas donde el potencial puede ser más significativo, donde la comprensión de estas dinámicas podría mejorar las iniciativas planeadas en las aulas u otros espacios de la educación formal. Si todo uso de Internet es potencialmente educativo, este proceso de aprendizaje debe ser visible para los estudiantes, los educadores y los responsables políticos"[13].

Este planteamiento está adquiriendo un protagonismo creciente, en particular en Estados Unidos. Muy ilustrativo a este respecto es el estudio *Living and Learning with New Media*[14], de la Fundación MacArthur, que forma parte de un proyecto iniciado en 2006 que intenta determinar de qué forma los medios digitales están cambiando la manera en la que los jóvenes aprenden, juegan, se socializan y participan en la vida cívica. Se trata de un análisis que sus autores califican de etnográfico, en el sentido de que busca comprender el significado que estos nuevos medios y tecnologías tienen en la vida diaria de los jóvenes a partir del uso que hacen de ellas. Utilizan múltiples instrumentos: entrevistas semiestructuradas, estudio de diarios, grupos de discusión, observación participante, análisis de perfiles en redes sociales, análisis de vídeos y cuestionarios específicos.

El estudio pone de manifiesto la importancia que han adquirido las redes sociales, los juegos *online*, el intercambio de imágenes (fotos y vídeos) y *gadgets*, como el iPod y el móvil, en la vida cotidiana de los jóvenes. La juventud sigue siendo, hoy igual que ayer, un tiempo y un espacio en busca de autonomía e identidad, pero en el que han cambiado los contextos en los que se desarrollan la comunicación, la amistad, el juego y la autoexpresión, mediados ahora de forma abrumadora por las TIC. Estos nuevos contextos marcan una brecha generacional, pero también hacen muy evidente una clara separación entre los aprendizajes que se producen fuera del ámbito escolar y los predominantes en la escuela. Ésa es la perspectiva positiva que adopta el estudio: el uso de las TIC, en cualquiera de sus niveles, supone aprendizajes más o menos explícitos. La libertad y autonomía en sus aprendizajes que los jóvenes encuentran en los nuevos medios tecnológicos es mayor que la que encuentran en las aulas. Más allá de la visión descalificadora de los comentarios que pueblan las redes sociales, en las experiencias de los aprendizajes a través de las TIC muestran gran respeto a la autoridad de los otros, de los que y con los que aprenden, ya que a menudo encuentran más motivación en sus pares que en los adultos para aprender. Predomina el autoaprendizaje y los resultados se alcanzan a través de la exploración,

---

[13] Ibídem, p. 16.

[14] Ito, M. *et al.* (2008): *Living and Learning with New Media: Summary of Findings from the Digital Youth Project*. Chicago: The MacArthur Foundation, en http://digitalyouth.ischool.berkeley.edu/files/report/digitalyouth-WhitePaper.pdf

en contraste con el aprendizaje en el aula, orientado al logro de una serie de objetivos predefinidos.

Estos nuevos procesos de aprendizaje y socialización de los jóvenes actuales a través de las TIC han de hacer reflexionar a los profesores, a los padres y a los responsables políticos sobre sus implicaciones educativas. Es importante, en primer lugar, empezar a valorar como un contexto de aprendizaje el uso social y recreativo de las TIC, donde los jóvenes están desarrollando habilidades sociales y técnicas básicas que necesitan para participar plenamente en la sociedad actual. "La participación en la era digital significa más que ser capaz de acceder a la información y la cultura 'seria' *online*. Los educadores pueden ayudar más a los jóvenes estando más abiertos a formas de experimentación y exploración social que generalmente no se encuentran en las instituciones educativas"[15].

En segundo lugar, la propia diversidad de los aprendizajes en el medio digital –unos más guiados por las relaciones de amistad y otros por ámbitos concretos de interés– y de sus connotaciones sociales pone en cuestión el uso de instrumentos estandarizados de medida de los niveles de alfabetización en el nuevo entorno TIC.

Finalmente, es importante capitalizar el "aprendizaje basado en los pares", el más habitual en el contexto de las TIC por parte de los jóvenes. Que sea distinto al aprendizaje tradicional no justifica que se lo minusvalore o directamente se niegue o desdeñe. Cambian los conceptos de experto y de autoridad, que dejan de estar monopolizados por los adultos, pero éstos siguen teniendo un papel, bien a través de su influencia para establecer el sentido y el horizonte del aprendizaje, bien como una referencia con mayor experiencia en el caso de los aprendizajes ligados a ámbitos concretos de interés.

Todas estas cuestiones van dibujando un nuevo contexto en el que surge la pregunta de qué es y cómo educar en la época de la hiperconectividad, qué debemos entender hoy por alfabetización y cuál es papel de los padres y los profesores en la alfabetización digital.

Alfabetización digital y competencias informacionales

A este tema acaban de dedicar un amplio estudio la Fundación Encuentro y la Fundación Telefónica[16]. Recogemos a continuación algunos extractos.

---

[15] Ibídem, p. 2.

[16] Area, M., Gutiérrez, A. y Vidal, F. (2012): *Alfabetización digital y competencias informacionales*. Madrid: Fundación Telefónica/Fundación Encuentro. Edición electrónica disponible gratuitamente en http://www.fundacion.telefonica.com/es/que_hacemos/conocimiento/publicaciones/detalle/161

Como señala Leonor Sierra[17], la escritura fue un elemento fundamental en la constitución y consolidación del Estado moderno, que empieza a configurarse con las monarquías europeas entre los siglos XV y XVII. La escritura y la lectura no incidieron solamente en el ámbito del gobierno, sino en todos los aspectos de la vida de las personas de aquella época y particularmente de las que vivían en las ciudades. Las escuelas de primeras letras empezaron a proliferar en los núcleos urbanos y se convirtieron en la principal agencia de alfabetización. Por otro lado, una tecnología novedosa, la imprenta de tipos móviles de Gutenberg, revolucionó el acceso a los libros. El libro saltó los muros de las instituciones eclesiásticas y universitarias y de las disciplinas a ellas ligadas y se hizo económicamente accesible, básicamente a través de la literatura, a capas cada vez más amplias de la población.

Desde esos albores del Estado moderno hasta nuestros días, el proceso de alfabetización no ha dejado de ganar protagonismo en la inmensa mayoría de las sociedades. En la sociedad industrial, la alfabetización como base fundamental de la formación de los individuos como trabajadores y como ciudadanos se convirtió en principio básico orientador de la acción de gobiernos, empresas, instituciones y familias y en la clave del desarrollo de las personas y de la sociedad. La escuela y la familia se erigieron como los actores fundamentales de este proceso, una preponderancia que formalmente siguen ostentando en nuestros días, pero que se ve cada día más disputada por nuevos y no tan nuevos agentes.

Cuando la alfabetización básica había dejado hace tiempo de ser una preocupación, se vuelve a oír hablar de "letrados" y "analfabetos" en la sociedad actual, en la sociedad de la información. Y lo hacemos respecto a la cultura digital, el mundo mediado a través de las tecnologías de la información y la comunicación. La razón gráfica a la que antes se hacía referencia, y que ha conformado en gran medida las sociedades y su desarrollo desde el siglo XV hasta nuestros días, se ve desplazada a pasos cada vez más acelerados por la razón digital, entendida como la articulación de las estructuras de información, conocimiento, comunicación, producción y poder por medio de las tecnologías de la información y la comunicación y las lógicas a ellas asociadas.

Si la razón gráfica, a través de la alfabetización lectoescritora, se consolidó como instrumento de poder y signo de estatus social en el Estado absolutista de la Edad Moderna, la razón digital –fundamentalmente a través de su desarrollo más reciente en las redes sociales– trastoca toda estructura jerárquica y crea nuevos espacios de sociabilidad y de negocio, con nuevos códigos de comprensión y de comportamiento.

---

[17] Sierra, L. (2004): "Analfabetos y cultura letrada en el siglo de Cervantes: los ejemplos del Quijote", en *Revista de Educación*, número extraordinario, p. 50.

Tras actuar y ser reconocida durante siglos como principal instancia habilitadora de la razón gráfica, la escuela se ve a remolque de un avance tecnológico frente al cual experimenta sentimientos ambivalentes: amplía hasta límites insospechados las posibilidades pedagógicas y didácticas, pero a costa de la pérdida del protagonismo indiscutible en el proceso formativo de los individuos. Frente al mundo digital no son pocos los profesores que sienten que son sus alumnos los actuales "alfabetizados", aquellos que conocen y dominan los códigos de un mundo en el que se desarrolla una parte creciente de la vida de las personas y de las sociedades.

Los padres de familia, nunca mejor preparados que ahora para ser partícipes activos y cualificados del proceso de alfabetización y formación de sus hijos, asisten entre preocupados y sorprendidos a la proliferación de nuevos espacios en torno a las cada vez más numerosas pantallas –de todos los tamaños– que pueblan los hogares. La contigüidad física, el roce, ya no es garantía de presencia y comunicación. Como muchos profesores, también ellos sienten que en el mundo digital son sus hijos quienes pueden introducirlos en los arcanos de unas tecnologías que para ellos son un puro instrumento, mientras que para sus hijos son cada vez más un ecosistema vital.

Más allá del adjetivo que la acompañe –y que hace referencia a las diferentes tecnologías de la información y la comunicación que la humanidad ha ido desarrollando a lo largo de miles de años–, lo fundamental de la alfabetización, de toda alfabetización, es dotar a los individuos de la capacidad de expresar, comunicar, conocer y compartir a través del lenguaje o los lenguajes su propia experiencia, la de los demás y la del mundo que le rodea. Es el lenguaje el que convierte al hombre en un *zoon politikon*, en un animal político, en un ciudadano. De ahí la estrecha relación entre alfabetización y ciudadanía.

Partiendo de los postulados pedagógicos de Paulo Freire, Manuel Area afirma que "la alfabetización, desde esta perspectiva, debe representar la adquisición de los recursos intelectuales necesarios para interactuar tanto con la cultura existente como para recrearla de un modo crítico y emancipador y, en consecuencia, como un derecho y una necesidad de los ciudadanos de la sociedad informacional"[18]. Esta perspectiva es la que creemos que puede librar a los diferentes agentes formativos y a los propios ciudadanos de planteamientos reduccionistas, excluyentes, derrotistas o ingenuos respecto a la alfabetización digital o a la incorporación masiva de las modernas tecnologías de la información y la comunicación a todos los ámbitos de la vida. Desde esta perspectiva es desde donde podemos redefinir el sentido y las prácticas de la alfabetización en los centros educativos y las familias.

---

[18] Area, M., Gutiérrez, A. y Vidal, F. (2012), p. 6.

Introduce el profesor Area otro elemento de reflexión y de análisis de gran importancia: el carácter multimodal de la alfabetización digital. La alfabetización digital no es en sentido estricto una nueva alfabetización, porque no crea un nuevo lenguaje. Lo que hace es integrar múltiples formas y lenguajes de representación y comunicación a través de unos instrumentos con unas potencialidades hasta hace poco desconocidas. Muchas veces se confunde el contenido de la alfabetización con los instrumentos de esa alfabetización. Por eso, en el lenguaje cotidiano tendemos a identificar la alfabetización digital con la adquisición de habilidades en el manejo de los aparatos y los programas. El complejo aprendizaje que suponía no hace tanto tiempo el uso eficaz de estos instrumentos focalizó la atención en los instrumentos más que en los lenguajes, los contenidos y las estrategias. Hoy, la tecnología resulta cada vez más transparente y recuperan protagonismo las alfabetizaciones "tradicionales".

En consecuencia, más que de alfabetización digital se debería hablar de alfabetización en la sociedad digital. Y en esta sociedad digital, según Manuel Area: "La alfabetización debe ser un aprendizaje múltiple, global e integrado de las distintas formas y lenguajes de representación y de comunicación –textuales, sonoras, icónicas, audiovisuales, hipertextuales, tridimensionales– mediante el uso de las diferentes tecnologías –sean impresas, digitales o audiovisuales– en distintos contextos y situaciones de interacción social"[19].

Otro de los autores del estudio, Alfonso Gutiérrez, define la alfabetización digital como una alfabetización múltiple con tres referentes básicos: la información, la persona y la sociedad. A estos tres referentes corresponden tres dimensiones de la alfabetización múltiple:

— "Alfabetización lingüística o informacional, con la información como principal referente".

— "Alfabetización ética o moral, centrada sobre todo en la formación integral de la persona".

— "Alfabetización relacional o social, donde los fines sociales de la educación y las necesidades de cada época determinan la acción educativa y alfabetizadora"[20].

Con mucha frecuencia, no obstante, se reduce la alfabetización digital a la alfabetización informacional. Se confunde –como dice el profesor Gutiérrez– la parte con el todo. Esta focalización en la dimensión informacional y tecnológica está cargada de consecuencias no siempre positivas. Una de ellas es la prevención y hasta el rechazo más o menos explícito frente a la alfabetización digital por parte de no pocos profesores. Si la competen-

[19] Ibídem, p. 24.

[20] Ibídem, p. 45.

cia digital básica queda absolutamente condicionada a una competencia tecnológica, la labor educativa del profesor pierde gran parte de su contenido fundamental y el propio rol del profesor queda subvertido frente a unos alumnos que con frecuencia le superan en esa última competencia. Es verdad que los alumnos actuales son "nativos digitales" y sus profesores "inmigrantes digitales". Pero cuando uno profundiza, encuentra que tienen las destrezas básicas de manejo, pero no han desarrollado la suficiente reflexión sobre la importancia de las tecnologías en su vida. Es ahí donde la función educadora del profesor y de otros agentes –como los padres– adquiere todo su sentido, valor y necesidad.

El discurso tecnológico dominante en la integración curricular de los nuevos medios presenta las TIC como simples recursos didácticos que el profesor debe saber manejar. Pero el profesor que alfabetiza es más educador que instructor o enseñante. La formación del profesorado, por lo tanto, no debe contemplar los nuevos medios simplemente como recursos, sino como objetos de análisis crítico y como agentes educativos.

En consecuencia, la formación del profesorado en TIC debe incluir tres grandes dimensiones:

— Formación como persona y ciudadano del siglo XXI, de la sociedad de la información, en la que el conocimiento y uso de las TIC desempeña un papel fundamental. Esta formación es permanente a lo largo de toda la vida.

— Formación didáctica, capacitación como docente. Estudio de la tecnología educativa y sus posibles usos en la enseñanza.

— Formación como educador, que le haga consciente de cómo los nuevos medios también educan, transforman la sociedad y condicionan su vida y la de sus alumnos. Para ello sería necesaria una adecuada educación en materia de comunicación o educación mediática.

Una pregunta surge inmediatamente: ¿la formación inicial y permanente que se ofrece a los educadores tiene en cuenta estos planteamientos? El actual marco legislativo sí recoge la importancia de los nuevos medios en la educación y promueve la necesaria formación del profesorado para que la educación formal contribuya a la alfabetización digital de la ciudadanía del siglo XXI. No obstante, se echa de menos la inclusión de alguna asignatura obligatoria en la educación básica que aborde de forma específica la educación mediática y la competencia digital.

Por lo que se refiere a la oferta de formación en TIC para el profesorado, el profesor Gutiérrez hace un exhaustivo recorrido por todo el panorama español, centrado tanto en los currículos de los títulos universitarios de formación inicial como en los principales programas de formación permanente. Su valoración final es un claro toque de atención:

— "Aunque en prácticamente todas las universidades se contemplan las TIC en la *formación inicial* del profesorado, la importancia que en nuestras universidades se da a la formación inicial del profesorado en medios y en TIC no se corresponde con la relevancia e influencia que se otorga a los nuevos medios en la sociedad actual. Tampoco se tiene en cuenta el modelo social previsible para el futuro de los escolares actuales ni la alfabetización digital necesaria para afrontarlo".

— "La urgencia por justificar la inversión en tecnología hace que en la *formación permanente* del profesorado se priorice la capacitación técnica e instrumental para el uso de dispositivos y programas. La formación mediática del profesorado se reduce en muchos casos a los conocimientos técnicos para el manejo de los dispositivos adquiridos".

— "Tanto en la formación inicial como permanente del profesorado (ambas consideradas ya como parte de la formación a lo largo de toda la vida), cuando se supera la dimensión tecnológica, las actividades formativas se centran más en el potencial didáctico de las TIC que en su potencial educativo. Podríamos, por tanto, asegurar que los contenidos instrumentales priman sobre los más crítico-reflexivos"[21].

Si las TIC han irrumpido con estrépito en los centros educativos y en la actividad docente, no ha sido menor su impacto en el ámbito familiar, el otro gran agente educador. Su papel es si cabe más complejo, pues su función educadora no queda restringida a las labores de apoyo a las actividades académicas, sino que afecta a todas las dimensiones de la vida de las personas: el ocio, los afectos, las relaciones consigo mismo y con los demás, su visión y compromiso con el mundo en el que vive… En todos esos ámbitos, las TIC han entrado con fuerza ¿Cómo afrontan los padres esa relación entre TIC y educación?

Para responder a esta pregunta se realizó una encuesta específica que aportara datos primarios sobre un tema no demasiado explorado a nivel empírico. Se entrevistó a más de 1.200 padres de menores entre 8 y 17 años residentes en España. La explotación y análisis de los datos de la encuesta, así como la interpretación y la redacción de los resultados, corrió a cargo del profesor Fernando Vidal y del equipo investigador del Instituto Universitario de la Familia de la Universidad Pontificia Comillas.

Del mismo modo que Manuel Area y Alfonso Gutiérrez planteaban la necesidad de una alfabetización que tuviera como objetivo, más allá del uso técnico e incluso didáctico, la función educativa de las TIC, entendida como la formación de los alumnos como ciudadanos competentes y críticos en la sociedad digital y de la información, Fernando Vidal plantea el reto de pasar de hogares informatizados a familias informacionales: "La familia

[21] Ibídem, p. 94-95.

puede adquirir equipamientos e informatizar su hogar y, sin embargo, si no incorpora esas disposiciones informacionales, puede no ser capaz no sólo de aprovechar la potencialidad de las TIC sino de controlar los riesgos que también entrañan"[22].

Entre las nueve principales conclusiones que se destacan en el resumen ejecutivo del análisis de la encuesta se citan las siguientes:

— Nuestra sociedad avanza hacia la plena cobertura de infraestructura doméstica y escolar de las TIC para los menores.

— La brecha digital no consiste en los accesos e infraestructura de las clases bajas, sino que reside en los estilos educativos de sus familias.

— Los padres ven riesgos en Internet, no se sienten impotentes frente a las TIC, pero demandan una formación específica que les ayude a aprovechar el potencial formativo que tienen para sus hijos.

— Los hijos manejan la informática, pero no se forman en competencias informacionales.

¿Cuáles son esas actitudes, disposiciones y competencias informacionales que permitirán a la familia como grupo mejorar sus formas de generar más información, su habilidad para tratar esos datos y para aplicarlos a los distintos aspectos? Se citan, entre otras, la comunicación mutua y la deliberación, la formulación de la misión y del proyecto familiar, el emprendimiento, la participación, la actividad crítica y la apertura al mundo e interacción con él, la corresponsabilidad, la innovación o la expresividad. Sin esas competencias informacionales no se pueden aprovechar las oportunidades de nuestra época y de las tecnologías. No se trata principalmente de una renovación tecnológica de las máquinas del hogar, sino de un cambio de actitudes y un aprendizaje de nuevas destrezas.

El horizonte, por tanto, no debe ser la informatización del hogar, sino la informacionalización de las familias, que a su vez es un aspecto crucial para la informacionalización de un país. "Adquirir las competencias informacionales necesarias implica transformar el propio modelo de vida familiar mejorando su responsabilidad, la participación, el emprendimiento y la proactividad, la capacidad crítica y deliberativa, la comunicación y expresividad, la interacción con el mundo y la mirada global, etc. Ése es el medio informacional en el que las TIC no sólo se aprovechan sino que surgen demandas que guíen su desarrollo. Si no se implementan, el hogar no sólo queda limitado en su uso de las TIC, sino que no podrá gestionar adecuadamente los riesgos que entrañan. Es más, las TIC multiplican el alcance de los dilemas y conflictos y, por tanto, no sólo no se estarán aprovechando las potencialidades, sino intensificando los riesgos"[23].

---

[22] Ibídem, p. 105.

[23] Ibídem, p. 105.

La sociedad digital marca nuevos perfiles al proceso de alfabetización y plantea nuevos retos a la familia y a la escuela, y en especial a los padres y los profesores. El dominio de las competencias técnicas y tecnológicas es condición necesaria, pero no suficiente, para la formación de verdaderos ciudadanos en el mundo digital en el que cada vez más se desarrolla nuestra vida. Un mundo ciertamente novedoso, pero donde la clave sigue estando en las disposiciones, las actitudes y los valores, que constituyen la base de la educación.

3.3 TIC, política y democracia

Si el lenguaje, la comunicación y la información son elementos fundamentales de la política, necesariamente la generalización del uso de las TIC y el vertiginoso desarrollo del fenómeno de las redes sociales tenían que impactar en la teoría y en la práctica de la actividad política y de la participación ciudadana. La centralidad de las TIC en acontecimientos como el 15M en España o en las revoluciones de la denominada Primavera árabe suscita el debate y la reflexión en torno a la relación entre TIC y política y, más en concreto, entre TIC y democracia.

Hace dos años avanzamos ya unas primeras reflexiones sobre este tema[24]. En el presente Informe lo desarrollamos con mucho mayor detalle en las Consideraciones Generales. A ellas remitimos al lector.

3.4 ¿Un nuevo individuo? ¿Una nueva sociedad?

A la luz de todo lo comentado, parece claro que nos encontramos ante lo que algunos autores no dudan en calificar como un cambio de época. El tiempo que dedicamos a desarrollar distintas y crecientes actividades en la Red no deja de aumentar. El trabajo, la formación, el ocio, las relaciones sociales, actividades cotidianas como comprar, informarse, gestionar la economía y la vida familiar (bancos, impuestos, trámites con la Administración…) están cada vez más mediados por las redes y las pantallas. Las TIC y la hiperconectividad, al igual que en su momento la imprenta y el libro, adquieren un evidente protagonismo en los procesos a través de los cuales adquieren forma los individuos y la sociedad.

La aceleración de este proceso –por la disponibilidad casi ubicua de conexiones de alta velocidad en dispositivos con capacidades multimedia cada vez más perfeccionadas y más fáciles de usar– ha llegado como un *tsunami* incontenible, frente al cual se plantean dos discursos claramente diferenciados. La tradicional distinción entre apocalípticos e integrados

[24] Fundación Encuentro (2010): "Consideraciones generales", en *Informe España 2010*.

de Umberto Eco es utilizada con frecuencia para caracterizar este debate, pero probablemente sea más ajustado hablar de un discurso de la pérdida frente a un discurso de la oportunidad. Ambos coinciden en destacar las inmensas posibilidades que ofrecen Internet y la hiperconectividad, pero para los primeros se trata de un instrumento formidable cuyo uso, no obstante, conlleva riesgos en múltiples e importantes ámbitos, mientras que para los segundos facilitan como nunca hasta ahora el desarrollo de las estructuras básicas de la persona –más que del individuo– y de la sociedad.

Conviene aclarar, sin embargo, que éste es un debate entre inmigrantes digitales. Para los nativos digitales, estas tecnologías constituyen un medio (la que podríamos denominar "ticosfera") fuera del cual no se concibe la vida.

La obra de Mario Vargas Llosa *La civilización del espectáculo*[25] recoge, con la claridad y precisión que le caracteriza, los grandes argumentos que enfatizan los riesgos y las pérdidas que a los individuos y a la sociedad nos acechan detrás de lo que denomina revolución de la información y de Internet. Por su parte, el libro *Socionomía*[26], de Dolors Reig, sintetiza y expone, también con notable claridad, los argumentos de los que, sin negar las dificultades y condicionalidades del proceso, piensan que estos nuevos medios tecnológicos y las prácticas y los valores ligados a su uso abren un mundo de oportunidades de desarrollo y de progreso, tanto a las personas como a la sociedad.

Uno de los ámbitos de controversia entre ambos planteamientos es el que se refiere al impacto de las TIC en la dimensión cognitiva. En palabras más llanas, responde al debate sobre si las TIC potencian nuestra inteligencia o nos hacen más tontos. Para Vargas Llosa –comentando el libro de Nicholas Carr, *Superficiales: ¿Qué está haciendo Internet con nuestras mentes?*–, "la revolución de la información está lejos de haber concluido. Por el contrario, en este dominio cada día surgen nuevas posibilidades, logros, y lo imposible retrocede velozmente. ¿Debemos alegrarnos? Si el género de cultura que está reemplazando a la antigua nos parece un progreso, sin duda sí. Pero debemos inquietarnos si ese progreso significa aquello que un erudito estudioso de los efectos del Internet en nuestro cerebro y en nuestras costumbres, Van Nimwegen, dedujo luego de uno de sus experimentos: que confiar a los ordenadores la solución de todos los problemas cognitivos reduce 'la capacidad de nuestros cerebros para construir estructuras estables de conocimientos'. En otras palabras: cuanto más inteligente sea nuestro ordenador, más tontos seremos"[27].

---

[25] Vargas Llosa, M. (2012): *La civilización del espectáculo*. Madrid: Alfaguara.

[26] Reig, D. (2012): *Socionomía. ¿Vas a perderte la revolución social?* Barcelona: Ediciones Deusto.

[27] Vargas Llosa, M. (2012), p. 212.

La clave está, según el escritor y ensayista hispano-peruano, en que Internet pasa a ser una prolongación de nuestro propio cerebro y éste acaba adaptándose, sin apenas darse cuenta, a una nueva manera de informarse y, sobre todo, de pensar, cada vez más dependiente de esas herramientas tecnológicas. La atrofia de la memoria y de la atención acabarán convirtiéndonos en sus "esclavos".

Para Dolors Reig, las TIC lo que hacen es asumir las tareas más "computacionales" de nuestra inteligencia –las ligadas básicamente a la memorización de contenidos– y esto nos permite liberar recursos cognitivos para tareas más creativas e innovadoras. Y la innovación está cada vez más ligada a la inteligencia colectiva, que aumenta a medida que lo hace la red de relaciones en un sistema. La hiperconectividad que facilitan las TIC vendría a reforzar las posibilidades de desarrollo de esta inteligencia colectiva. Este concepto no es nuevo. Uno de los postulados básicos de la antropología social en su estudio de la evolución humana destaca el hecho de que cuanto más juntos estamos más nos desarrollamos. Por eso, las ciudades han sido los principales espacios de innovación, creatividad y desarrollo. Las TIC ayudan a construir una ciudad global.

Vargas Llosa expresa una preocupación muy extendida por el impacto del uso constante de estas tecnologías en el vehículo principal del pensamiento: el lenguaje. Habla de "esa literatura desmañada, sin orden ni sintaxis, hecha de apócopes y jerga, a veces indescifrable, que domina en el mundo de los *blogs*, el Twitter, el Facebook y demás sistemas de comunicación a través de la Red, como si sus autores, al usar para expresarse ese simulacro que es el orden digital, se sintieran liberados de toda exigencia formal y autorizados a atropellar la gramática, la sindéresis y los principios más elementales de la corrección lingüística"[28]. Sus costes se miden no sólo en el ámbito de la comunicabilidad, sino también en el de los propios contenidos, que sufren un claro proceso de banalización.

Para Umberto Eco, Internet es el triunfo de la escritura: "Internet es la vuelta de Gutenberg. Si McLuhan estuviera vivo tendría que cambiar sus teorías. Con Internet es una civilización alfabética. Escribirán mal, leerán deprisa, pero si no saben el abecedario se quedan fuera. Los padres de hoy veían la televisión, no leían, pero sus hijos tienen que leer en Internet, y rápidamente. Es un fenómeno nuevo" [29]. En realidad, no sólo resulta absolutamente necesario conocer las reglas básicas del lenguaje –el abecedario del que habla Eco–, sino que la comunicación a través de las TIC ha supuesto una auténtica explosión de la comunicación textual o escrita, un fenómeno –el denominado *texting* en inglés– que está siendo estudiado desde múltiples perspectivas.

---

[28] Ibídem, p. 205.

[29] *El País,* 22 de enero de 2011.

Es verdad que el que se escriba más no significa que se escriba mejor. Sin embargo, es preciso distinguir los errores gramaticales y sintácticos de los textos que introducimos en una conversación pública (*blogs*, comentarios a noticias en los medios de comunicación digitales…) de las licencias lingüísticas que se toman en otros contextos de comunicación más privada o condicionada por factores directamente de coste económico. Evidentemente, hay un riesgo de contaminación. A este respecto, el proyecto *The Stanford Study of Writing* estudió la calidad de la escritura de un grupo de estudiantes entre 2001 y 2006, analizando todo tipo de textos: deberes, ensayos formales, artículos en revistas, *emails*, *posts*, sesiones de *chat*… Llegó a la conclusión de que la tecnología no está matando la habilidad de los jóvenes para escribir, sino que la está reviviendo. Para Dolors Reig, "la gente joven no sólo estaría lejos de estar volviéndose estúpida, sino que incluso escribiría más que ninguna otra generación anterior. Y eso es debido a un motivo evidente: gran parte de su socialización, cuestión fundamental a esas edades, ocurre *online* y casi siempre implica texto. […] Los jóvenes demuestran, además, una flexibilidad que otras generaciones parecían haber perdido: no se trata de escribir bien o mal. Simplemente, ellos escriben más e inventan recursos nuevos para 'textear' de forma más económica (en dinero y esfuerzo). […] Lo importante será que sepan cambiar de registro dependiendo de a quién o por qué están escribiendo. Este último aspecto, el de la flexibilidad, es el que debemos enseñar y potenciar en nuestros jóvenes"[30].

Una perspectiva mucho más de fondo se atisba detrás de la preocupación por el impacto de las tecnologías en la capacidad de atención, de introspección y de reflexión personal y en soledad. "Esos alumnos no tienen la culpa de ser ahora incapaces de leer *Guerra y Paz* o *El Quijote*. Acostumbrados a picotear información en sus computadoras, sin tener necesidad de hacer prolongados esfuerzos de concentración, han ido perdiendo el hábito y hasta la facultad de hacerlo, y han sido condicionados para contentarse con ese mariposeo cognitivo a que los acostumbra la Red, con sus infinitas conexiones y saltos hacia añadidos y complementos, de modo que han quedado en cierta forma vacunados contra el tipo de atención, reflexión, paciencia y prolongado abandono a aquello que se lee, y que es la única manera de leer, gozando, la gran literatura"[31]. Para Vargas Llosa esas capacidades son las que permiten disfrutar la gran literatura y la cultura y, a través de ella, alcanzar "una visión más sutil y novedosa de ese abismo sin fondo que es la condición humana"[32].

En la base de este planteamiento subyace la concepción de la persona como individuo que atraviesa toda la Modernidad. El "pienso, luego existo"

---

[30] Reig, D. (2012), p. 186-187.

[31] Vargas Llosa, M. (2012), p. 211.

[32] Ibídem, p. 74.

de Descartes sitúa al individuo en su soledad autorreflexiva como el único fundamento seguro. La realidad no es lo inmediato, sino aquello que queda filtrado por la atención y la reflexión. El conocimiento es fundamentalmente una conquista individual.

Uno de los aspectos que más llama la atención de los inmigrantes digitales respecto a los nativos digitales es la necesidad constante de éstos de estar conectados. Parecería que hubieran perdido la capacidad de estar solos y, como consecuencia, la capacidad de reflexionar profunda y metódicamente y de establecer lazos sólidos con la realidad y las personas que les rodean. Para Dolors Reig, en cambio, al estar permanentemente conectados, se recupera el carácter social de la información y del conocimiento y se tiene una experiencia vital continuamente compartida, mucho más cercana al concepto de comunidad que al de sociedad. La causa de esta necesidad de estar conectados es la sociabilidad del ser humano; las redes ayudan a incrementar esta sociabilidad, a crear una "sociedad aumentada". Sostiene, asimismo, que esta sociabilidad *online* no debilita la sociabilidad *offline*: "Lejos de estar creando adolescentes más aislados, varios estudios hablan incluso de nuevas generaciones mucho más empáticas, solidarias, gracias a la hiperconectividad […]. De algún modo, como afirman Botsman y Rogers, y gracias como veremos a las actitudes que despierta la experiencia en redes sociales, la generación *me* está siendo sustituida por la generación *we*, con valores mucho más allá de lo material"[33].

Dos aspectos de lo que acabamos de comentar son objeto de debate y de planteamientos claramente diferenciados: la privacidad y la actitud ante lo material y la propiedad.

Es frecuente la aparición en los medios de comunicación de noticias sobre fallos técnicos en las redes sociales que permiten el acceso público a contenidos de carácter privado. Esto genera una gran preocupación en una parte importante de las personas que usan esos medios y una respuesta más o menos contundente de las autoridades públicas concernidas. El respeto de la privacidad, la inviolabilidad del individuo, es una de las bases sobre las que se sustentan las sociedades democráticas avanzadas. Por eso, los padres, los profesores y otras instancias mediadoras insisten tanto a los niños y adolescentes en los riesgos que corren con un uso inadecuado o poco precavido de las redes sociales. La realidad es que éstos viven en una especie de sociedad de la transparencia, en la que comparten con cierta despreocupación sus opiniones, sus conversaciones, sus fotos y vídeos o sus archivos de música. Es probable que su concepto de la privacidad esté cambiando.

Para Dolors Reig, "si antes decidíamos qué aspectos de nuestra privacidad convertíamos en públicos, ahora debemos decidir qué preservar y trabajar de forma activa para lograrlo. Siendo falso, por otra parte, el mito

[33] Reig, D. (2012), p. 87-88.

de que a los jóvenes no les preocupa la privacidad, y aunque debemos ceder en cuanto a su importancia, es fundamental el papel de la educación en todo ello. Deberemos en este sentido, entendiendo la gestión de la identidad como una nueva e importante competencia en la actualidad, aprender y enseñar a proyectarla y protegerla"[34].

En la construcción de la identidad hasta ahora ha desempeñado un papel fundamental la relación con los objetos físicos. En las sociedades industrializadas capitalistas esa relación se ha articulado en torno a la posesión, la propiedad. La sociedad de consumo ha exacerbado ese protagonismo: nos identificamos socialmente a través de las cosas que adquirimos y poseemos. Por eso, no dejamos de sorprendernos cuando oímos a los adolescentes que uno de los criterios más importantes para valorar su "éxito social" es el número de amigos y seguidores en las redes sociales.

La digitalización de algunos de los objetos con los que tradicionalmente se han identificado experiencias importantes de nuestra vida, como los libros y la música en sus diferentes soportes, necesariamente está cargada de consecuencias sociales y económicas. A los inmigrantes digitales les preocupa la pérdida de algunos componentes fundamentales de la experiencia que han tenido hasta ahora esos objetos (la tactilidad, la sensualidad, los recuerdos que guardamos en los libros…), la propiedad de los archivos digitales, la piratería, la banalización de los contenidos, etc. La metáfora de la "nube" refleja con precisión la menor "densidad" de la vida en el mundo digital. Para muchos nativos digitales, estas preocupaciones no son más que pseudoproblemas: sus experiencias significativas se han producido ya en un contexto digital. La cuestión clave no está en la posesión de los materiales digitales, sino en el acceso a los mismos; no entienden que haya que pagar por contenidos que están en la Red.

Todos estos cambios nos sitúan ante transformaciones de gran calado en los aspectos que definen al individuo y a la sociedad. No parece exagerado afirmar que nos encontramos ante un cambio de época. Las tecnologías de la información y la comunicación han dejado de ser un puro instrumento y se han convertido en prótesis que modifican nuestro "perfil" y nuestra manera de estar en el mundo: "En un principio creímos que la digitalidad era un mundo virtual que estaba al otro lado de la pantalla. Una frontera, pues, bien definida y separadora. Pero ahora notamos que no es así: el mundo digital, virtual, se derrama, penetra en nuestro mundo de objetos bien tangibles, hechos de átomos, y comienza a habitar entre nosotros. Marea que empapa la materia y la reblandece y con ello se debilita nuestra forma de asirnos a la existencia. Es mucho más perturbadora de lo que se podría suponer esta emergencia de la digitalidad. Altera modelos de negocio, afecta a derechos adquiridos del consumidor, replantea los conceptos de propie-

[34] Ibídem, p. 168-169.

dad y de autoría, sí, pero sobre todo, nos empuja irresistiblemente a otras formas de ver el mundo y de estar en él"[35].

Esta nueva realidad está lejos de ser perfecta; está llena de riesgos, pero también de oportunidades. No obstante, sólo desde dentro podremos hacer que su uso y la reflexión sobre su impacto se guíen por valores que nos ayuden –tanto a los inmigrantes como a los nativos digitales– a desarrollarnos como personas y como sociedad.

[35] Rodríguez de las Heras, A., "Digital: más oral que escrito", en *El País*, 15 de septiembre de 2012.

Capítulo V

EL TRANSPORTE EN ESPAÑA

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. Eficiencia y uso de capacidades: más por menos

El crecimiento económico y la integración europea han producido en las últimas décadas un incremento sostenido y sin precedentes de la movilidad de larga distancia en el conjunto de Europa. El aumento de las relaciones, tanto dentro de cada país como en toda la Unión Europea, ha sido de un 50% en las dos últimas décadas, y se espera que se repita en las próximas. La explosión de los movimientos internacionales en el marco de la progresiva integración de las economías europeas ha supuesto un cambio en la distribución modal en la mayoría de los países, con un gran crecimiento y un aumento de dominancia de la carretera, entre los modos terrestres, y del transporte aéreo, sobre todo de viajeros.

El ferrocarril, en este contexto más liberalizado e internacional, no ha sido capaz de adaptarse a las nuevas demandas, en parte por los problemas de compatibilidad infraestructural de las redes, pero sobre todo por la escasa visión internacional y la poca agilidad en la gestión de los servicios. Esta situación se acentúa en nuestro país, donde el ferrocarril sigue perdiendo cuota de mercado.

El problema es de eficiencia y de rentabilidad social: las redes ferroviarias tienen un excedente de capacidad –en particular en nuestro país–, mientras que la mayor parte del tráfico sigue realizándose por carretera y avión, que sufren problemas de congestión y son los responsables de la mayor parte de las externalidades del transporte: contaminación atmosférica, ruido, accidentes y emisión de gases de efecto invernadero.

La Unión Europea ha intentado dar un golpe de timón para corregir esta tendencia sin lograr ningún éxito apreciable. En 2001 se aprobó el Libro Blanco del Transporte con el apocalíptico título *La política europea de transportes de cara al 2010: la hora de la verdad* (*time to decide* en su versión inglesa), que propugnaba una serie de medidas para impulsar un cambio modal hacia el ferrocarril, basadas en un diagnóstico tendencial de creciente desequilibrio entre modos.

Los esfuerzos no fueron suficientemente eficaces, a pesar de las mejoras en muchos países, por lo que en la revisión de este informe, aprobada en 2006, se acuñó el término de "co-modalidad" como objetivo más modesto. Se podría decir que es la adaptación al transporte del proverbio inglés "Si no puedes vencer a tu enemigo, únete a él". Por lo tanto, esta revisión propone una mayor integración de los servicios de transportes para lograr que la carretera sea un complemento de los trayectos en otros modos, con una visión más multimodal. Así, reconociendo que la carretera seguirá siendo el modo

dominante, se busca lograr una mayor participación del resto de los modos, lo que a la larga equilibrará más el sistema de transportes.

Por último, el reciente Libro Blanco de transporte de 2011, titulado *Hoja de ruta hacia un espacio único europeo de transporte: por una política de transportes competitiva y sostenible*, profundiza en la integración modal del sistema de transportes. Los dos ejes vertebradores del plan son la eficiencia y la sostenibilidad. El sistema de transporte debe ser un soporte para el crecimiento de la economía europea, que es mucho más abierta e internacional que nuestras redes y servicios de transporte. Éstos deben superar las barreras nacionales y apostar por modos sostenibles al servicio de las necesidades de los ciudadanos.

En definitiva, *más integración y competitividad, con menos costes económicos y ambientales*. Esto se concreta en objetivos como renovación de flotas, implantación de vehículos eléctricos y de bajas emisiones, transferencia al ferrocarril de viajeros y mercancías, conexión ferroviaria de calidad de los grandes puertos y aeropuertos y lograr un sistema integrado e "inteligente" de transporte capaz de dar información de conexión de todas las etapas de los distintos modos que compongan cada viaje.

2. Final del paradigma de la velocidad

A partir de la segunda mitad del siglo XX, el coche ha pasado de ser un bien de lujo a algo cotidiano, fácil de operar y de mantener. Esta popularización ha supuesto, por un lado, un aumento de la demanda de viajes y, por otro, la sustitución de viajes de corta distancia que se hacían andando o en bicicleta. Este proceso ha impulsado un crecimiento sin precedentes de las ciudades, hasta llegar a su colapso. Puede decirse que el coche, que ha sido el motor de dicho crecimiento, supone ahora su mayor amenaza.

Por ello, el objetivo de la planificación durante décadas ha sido conseguir la fluidez del tráfico. Para lograrlo se han ido sacrificando muchos elementos que configuraban la calidad de la ciudad: recortar aceras, eliminar bulevares, construir pasos a nivel, reducir la fase para peatones en los semáforos, etc. Todo ello era percibido como signo de modernidad de nuestras ciudades, relegando al peatón y al usuario del transporte público a ciudadano de segunda clase. El objetivo era que el coche pudiera realizar sus trayectos de modo rápido, sin interrupciones.

La consecuencia ha sido que las ciudades han dejado de ser humanas, vivibles. El coche, que posibilitó su crecimiento extensivo y aportó actividad económica, se ha convertido en su principal amenaza: accidentes, contaminación, ruido, pérdida de espacio urbano para la convivencia. En resumen, la ciudad actual expulsa a sus habitantes y a las actividades comerciales

hacia la periferia, donde encuentran mayor calidad de vida y menor presión ambiental.

Hoy en día, se puede afirmar –junto con el profesor Banister de la Universidad de Oxford– que este paradigma ha muerto. Se ha llegado al convencimiento no declarado de que la velocidad (reducción de tiempo y coste) no es el bien deseado. Lo que el ciudadano desea es una *ciudad vivible*. Así se explica el éxito indiscutible de las zonas de prioridad peatonal, la restricción del acceso a los centros urbanos, incluso el peaje por aparcar o circular. Se trata, por tanto, de "devolver" la ciudad al ciudadano para ser vivida y disfrutada: se amplían las aceras que se recortaron, se suprimen los puentes –pomposamente denominados *scalextrics*, según el juego de moda–, se reduce la velocidad de circulación y se limita el acceso a los barrios residenciales, entre otras medidas. El resultado es que los centros históricos vuelven a atraer viviendas de calidad, comercios, actividades de ocio, etc.

Como diría el conocido urbanista brasileño Jaime Lerner, la ciudad no es el problema, sino la solución. Se necesita más ciudad, palpitante de actividades, que se organice a escala humana. En esa ciudad tendrán prioridad los viajes a pie y en bicicleta, complementados con un eficiente sistema de transporte público, y en la que también tienen un papel los viajes en coche, debidamente restringidos para que sus impactos no sean insostenibles.

3. Un *cambio de clima* para una nueva visión del transporte

El vector de impulso de todos estos cambios ha sido la creciente conciencia ambiental: el transporte se ha convertido en el sector con más consumo energético (40%), con más emisiones de gases de efecto invernadero (26%), uno de los mayores emisores de contaminantes atmosféricos (40% de las emisiones de NOx) y el principal causante de que el 40% de la población europea esté sometida a niveles de ruido superiores a los 55 decibelios.

Durante más de una década se han cifrado todas las esperanzas de control ambiental en las mejoras tecnológicas, de vehículos y de combustibles. Es una realidad constatable que se ha mejorado la eficiencia energética y se han reducido las emisiones de contaminantes de los vehículos. Pero estos avances han sido compensados y superados por el aumento del número de viajes y de las distancias recorridas, por lo que no ha habido mejora de la situación, sino todo lo contrario.

Se puede constatar un cambio de clima o de opinión, basado precisamente en las políticas diseñadas para controlar el cambio climático, en particular a partir de la firma del Protocolo de Kioto en 1997, que dio validez operativa a los acuerdos de la Cumbre de la Tierra de Río de Janeiro de 1992. Desde ese momento se produce una transformación cualitativa, al consta-

tarse que la tecnología no iba a resolver los problemas, sino un cambio de modelo de comportamiento, que en el transporte se refiere a los hábitos de movilidad. Los modos sostenibles cobran más y más protagonismo y las externalidades del transporte son incorporadas de forma determinante en la evaluación de proyectos de transporte. Se puede decir que la consideración de las externalidades marca la nueva hoja de ruta de la movilidad sostenible.

El cambio de clima pone el acento en la gestión de la demanda de transporte, y no sólo en la mejora de la calidad de la oferta, vía tecnologías limpias y sistemas de información. Consecuencias de este cambio de visión han sido el *revival* de los tranvías, junto con la mejora general del transporte colectivo, la apuesta por la bicicleta como modo cotidiano de transporte, el impulso del ferrocarril, etc. Vuelve a ponerse de moda lo que se abandonó por ineficiente hace décadas, reapareciendo bajo la etiqueta de una movilidad moderna y verde.

El ideal de todo joven de empezar a trabajar para comprarse su primer coche ha dado paso a otros objetivos vitales que suponen un cambio de visión de la movilidad.

II. RED DE LOS FENÓMENOS

1. Desequilibrio modal frente a ineficiencia

En este apartado se va a tratar sólo de los transportes terrestres, ya que constituyen la forma más habitual de desplazamiento. Según *Movilia 2006/2007*[1], los residentes en España efectúan el 92% de los viajes de larga distancia por tierra, el 6% en avión y un 2% en otros medios. Asimismo, el transporte terrestre de mercancías es imprescindible para el abastecimiento de la población: 1.217 millones de toneladas en 2010. Buena parte de ellas –431 millones de toneladas– llegaron o salieron a través de los puertos. Por otra parte, el transporte terrestre ha absorbido la mayor parte del gasto público en transporte estos últimos años: 3.300 millones de euros anuales, el 84% del presupuesto dedicado a transportes.

Sin embargo, los dos modos terrestres tienen características ciertamente diferentes. La carretera tiene un claro predominio sobre el ferrocarril, más acusado en España que en el resto de Europa, y más en el transporte de mercancías. Este desequilibrio genera ineficiencias que se explicarán más adelante.

Por otro lado, en el plano inversor, se están destinando crecientes recursos públicos al ferrocarril, sobre todo desde 2005, año en el que se aprobó el *Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte* (PEIT), que aboga por este modo de transporte, tendencia que se mantiene en la actualidad.

1.1 Reparto modal terrestre y su evolución

En primer lugar, se analizará el reparto modal terrestre, comparando las principales cifras de nuestro país con relación a otros de nuestro entorno europeo. Este análisis comparativo muestra claras diferencias, más destacadas en el caso de las mercancías.

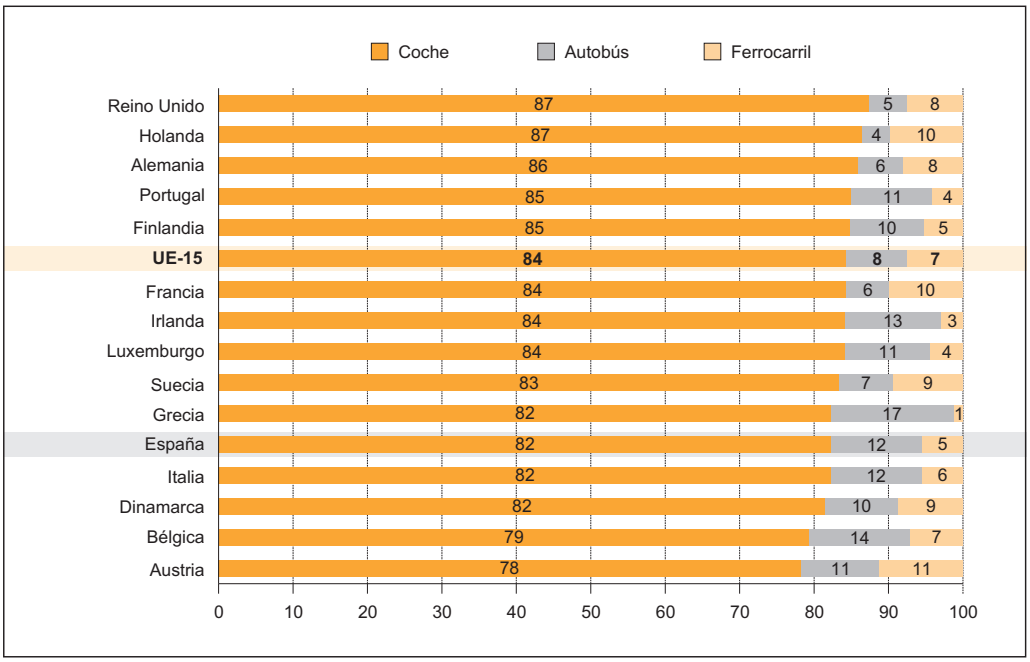
Reparto modal terrestre de pasajeros

En Europa, en general, se observa una clara hegemonía de la carretera en el transporte de viajeros, que acapara la gran mayoría de los desplazamientos, debido a su flexibilidad y la carencia de una clara política de internalización de costes externos. En España, tan sólo un 5% de los desplazamientos terrestres se realizan en ferrocarril, tasa inferior a la media europea

---

[1] *La Encuesta de movilidad de las personas residentes en España (Movilia 2006/2007)*, realizada por el Ministerio de Fomento, permite analizar los viajes de movilidad cotidiana y de larga distancia de los residentes en España.

Gráfico 1 – Distribución del transporte terrestre de pasajeros de larga distancia según modos de transporte en la UE-15 en viajeros-kilómetro. En porcentaje. 2010



Nota: Datos estimados para todos los países de la UE-15 salvo para España, Finlandia y Suecia.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

(7% en la UE-15[2]). Por el contrario, los desplazamientos en autobús tienen un peso muy alto en España: suponen un 12% del total, porcentaje muy superior al 8% de la media europea (gráfico 1). Por tanto, se puede decir que nuestro país es muy competitivo en transporte público en autobús y menos en el ferroviario. Finalmente, el gran protagonista de los desplazamientos terrestres es el coche, con una participación en España del 82%, porcentaje ligeramente inferior al de la media europea (84%).

Si en vez de la media europea se analiza el reparto modal de los distintos países que componen la UE-15, se observa que el porcentaje de uso del coche oscila entre el 78% y el 87%, el del autobús entre el 4% y el 17% y el del ferrocarril entre el 1% y el 11%.

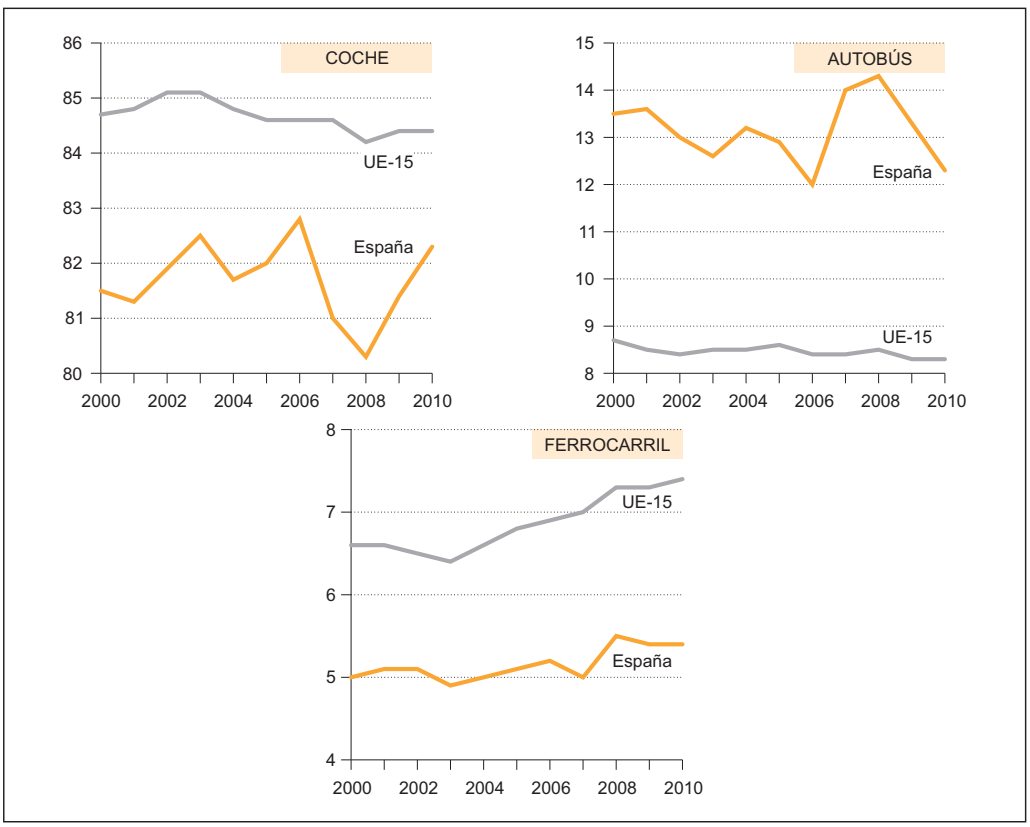
En España, el uso del coche es relativamente bajo si se compara con el resto de los países, sólo por encima de Austria y Bélgica e igual que el de Dinamarca e Italia. La participación del autobús en los viajes es igual a la de Italia y sólo inferior a Irlanda, Bélgica y Grecia. Finalmente, la cuota del

[2] En este capítulo se ha tomado como base para el análisis comparado a los 15 países de la Unión Europea de economía más occidental (UE-15), excluyendo a los que se han incorporado a esta organización en las últimas ampliaciones, lo que hubiera dado información no comparable con nuestro contexto económico y social.

ferrocarril es similar a la de Italia o Finlandia, y mayor que en países como Luxemburgo, Portugal, Irlanda o Grecia; en este último país, tan sólo un 1% de los viajes se realizan en ferrocarril. Por tanto, se puede concluir que España se sitúa en los puestos de cabeza en el uso del autobús en viajes de larga distancia, se utiliza más moderadamente el automóvil y claramente debe mejorar su posición en la cuota de viajes en ferrocarril.

Estos datos no son independientes de nuestra estructura geográfica y demográfica: un viaje de larga distancia tiene características muy diferentes en España y en Bélgica, por poner un ejemplo, al ser un país de menores dimensiones y con menos barreras orográficas. En otros casos, como Irlanda o Grecia, influye la escasa dotación de redes ferroviarias. Por tanto, hechas las necesarias salvedades, se puede decir que el conjunto de los modos de transporte colectivo en España absorbe una cuota de mercado del 18% de la demanda de larga distancia, lo que sitúa a nuestro país en el quinto lugar de la parte más desarrollada de Europa. No obstante, hay un mayor desequilibrio entre los viajeros en autobús y ferrocarril que debe corregirse.

Gráfico 2 – Evolución de la distribución del transporte terrestre de pasajeros de larga distancia según modos de transporte en España y en la UE-15 en viajeros-kilómetro. En porcentaje. 2000-2010



Nota: Los datos de la UE-15 son estimados.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

El análisis de la evolución del reparto modal (gráfico 2) muestra una lectura positiva de los datos de España en relación con la media de la UE-15: los viajes en coche han disminuido ligeramente en Europa, así como en España, aunque el ritmo de cambio es lento. Mientras que en Europa la disminución del uso del coche ha favorecido el repunte del ferrocarril, en España ha beneficiado más al autobús. Esta transferencia de viajeros del coche al autobús es también positiva, ya que disminuyen las emisiones y la energía consumida, así como los problemas de congestión.

Un factor clave para que el transporte colectivo pueda competir con el coche es proporcionar un "servicio sin costuras" (*seamless mobility*). La buena conexión de los servicios cobra cada vez más importancia a nivel europeo, un concepto muy relacionado con la intermodalidad, que exige mejoras en las infraestructuras para el intercambio modal y en los sistemas de información para la gestión única de toda la cadena de transporte. La intermodalidad no sólo debe conectar los modos colectivos de transporte, sino también favorecer su combinación con el coche (co-modalidad).

En síntesis, el reparto modal de pasajeros en España es relativamente eficiente dentro del contexto europeo, y además evoluciona favorablemente, si bien a paso lento. Sin embargo, el uso del tren está todavía por debajo de la media europea y habrá que diseñar políticas para potenciarlo de modo eficiente, condición necesaria para reducir el consumo energético y las emisiones de gases de efecto invernadero, así como la de gases contaminantes.

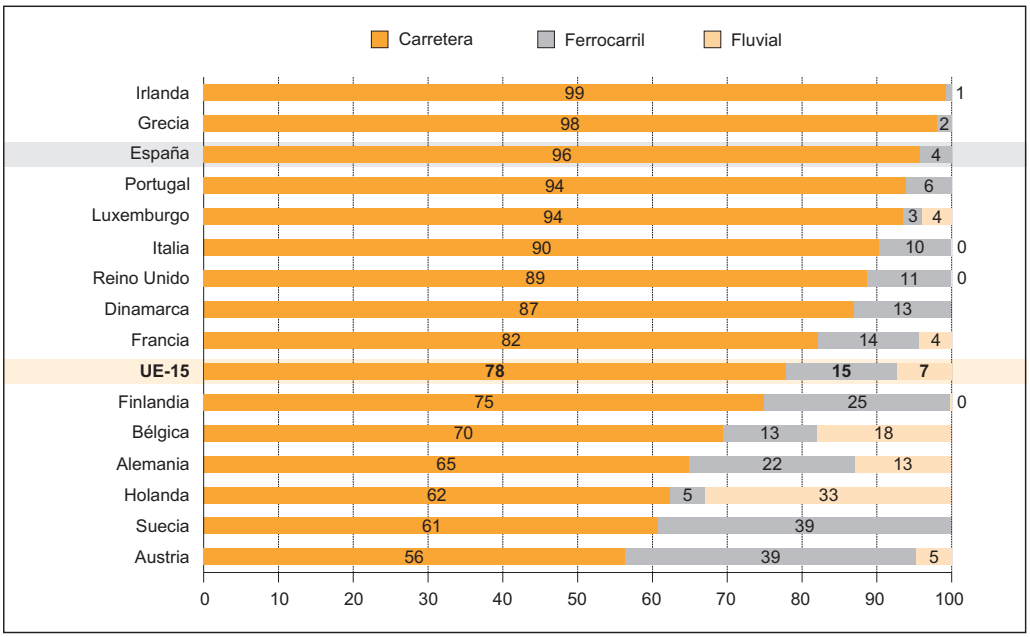
Reparto modal terrestre de mercancías

En la UE-15, la mayoría de las mercancías se transportan por carretera (78%). El ferrocarril representa el 15% en el reparto –participación nada despreciable– y el 7% restante se transporta por vía fluvial. En España, el dominio de la carretera es casi absoluto, llegando al 96% de las mercancías y tan sólo el 4% de la demanda de larga distancia se realiza por ferrocarril (gráfico 3).

El reparto modal de mercancías entre los diferentes países europeos resulta muy heterogéneo, con diferencias mucho más notables que en el reparto de pasajeros. Por carretera se transportan, dependiendo de los países, entre el 99% y el 56% de las mercancías, por ferrocarril entre el 1% y el 39% y por vías navegables entre el 0% y el 33%.

En España, el uso del ferrocarril para el transporte de mercancías es marginal; tan sólo en Grecia, Irlanda y Luxemburgo la participación es todavía menor. Esto muestra claramente un punto débil de la política de transportes en nuestro país, que no se consigue resolver a pesar de que los distintos planes de transporte han pretendido impulsar este modo, en consonancia con los libros blancos de la Unión Europea. Este hecho supone, por un lado, una dependencia casi absoluta de un sector, muy atomizado

Gráfico 3 – Distribución del transporte terrestre de larga distancia de mercancías según modos de transporte en la UE-15 en toneladas-kilómetro. En porcentaje. 2010



Nota: Los datos de transporte por carretera de Luxemburgo son estimados. Para el transporte fluvial, los datos de Holanda son provisionales y los del Reino Unido son estimados.

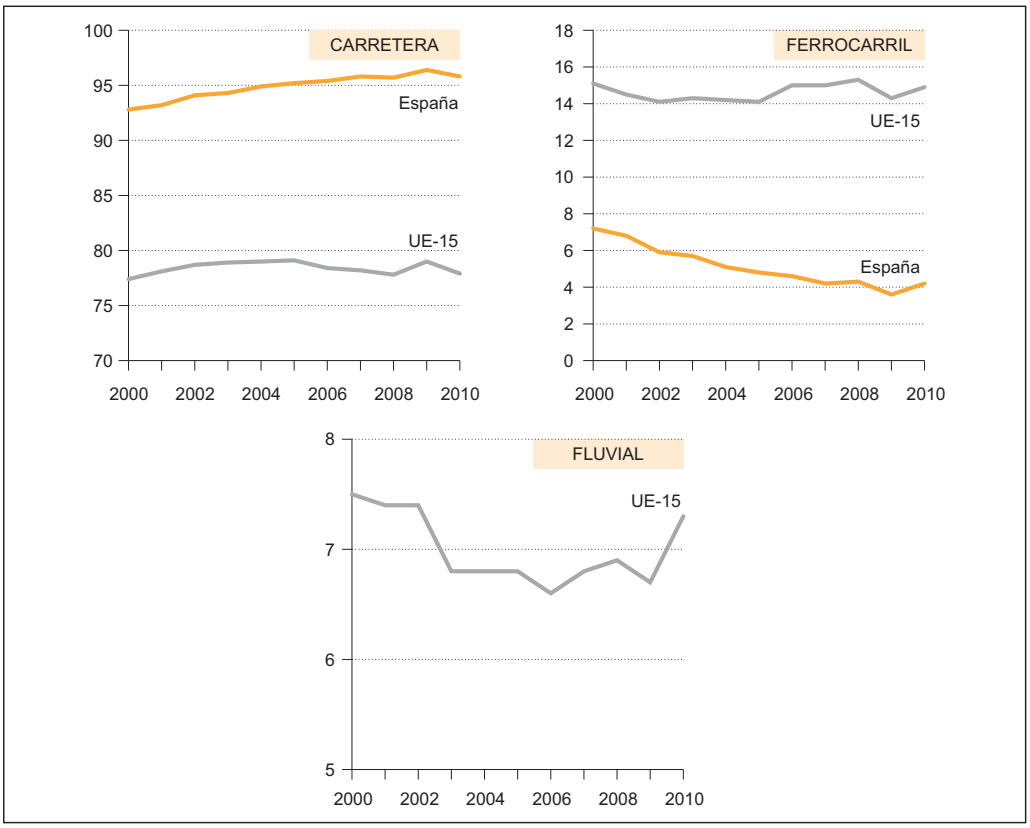
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

en España, como es el del transporte de mercancías por carretera. Por otro, nuestro país está fuera de los grandes corredores ferroviarios europeos debido, entre otros motivos, a la incompatibilidad de las infraestructuras.

Casi todos los países periféricos de Europa tienen una cuota ferroviaria reducida en el movimiento de mercancías. Sin duda, es consecuencia de que no se benefician de la concentración de tráficos que se produce en los países centrales europeos. No obstante, existen otras razones para esta ineficiencia que hay que buscar en la tipología de la gestión, muy ligada al sector público, poco flexible y escasamente adaptada a la demanda. Por ello, las directivas de liberalización del ferrocarril de la UE han comenzado por las mercancías, con éxito desigual en los diferentes países. También porque su aplicación ha sido menos entusiasta en muchos casos, entre ellos en nuestro país. Recientemente, el Gobierno ha manifestado su decisión de acelerar la liberalización del transporte ferroviario en España, pero habrá que esperar a ver cómo se implementa y qué efectos tiene en el presente contexto de contracción de la demanda.

La evolución del reparto modal del transporte de mercancías ha seguido pautas muy diferentes en España y entre nuestros socios europeos. En la UE-15 ha permanecido bastante estable, con un ligero aumento de la carretera y una reducción del transporte ferroviario y fluvial. En cambio, en España, se ha producido un claro ascenso de la cuota de la carretera, acom-

Gráfico 4 – Evolución de la distribución del transporte terrestre de larga distancia de mercancías según modos de transporte en España y en la UE-15 en toneladas-kilómetro. En porcentaje. 2000-2010



Nota: Los datos de la UE-15 son estimados.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de Eurostat.

pañado con una disminución constante de la participación del ferrocarril, que ha pasado del 7% en el año 2000 al 4% en 2010, una reducción de casi un 50%, que resulta muy preocupante (gráfico 4).

En definitiva, el sector del transporte terrestre de mercancías en España se caracteriza por una infrautilización del ferrocarril si se compara con las ratios de otros países europeos. No sólo no ha crecido en términos absolutos, sino que sigue perdiendo cuota de mercado. Una de las principales explicaciones a esta evolución deriva de la mayor flexibilidad natural que presenta la carretera ante entornos muy cambiantes y el mayor peso que tiene –o ha tenido– el sector de la construcción, con viajes cortos, difícilmente transferibles a otros modos de transporte.

1.2 La "necesaria" dotación de infraestructuras terrestres

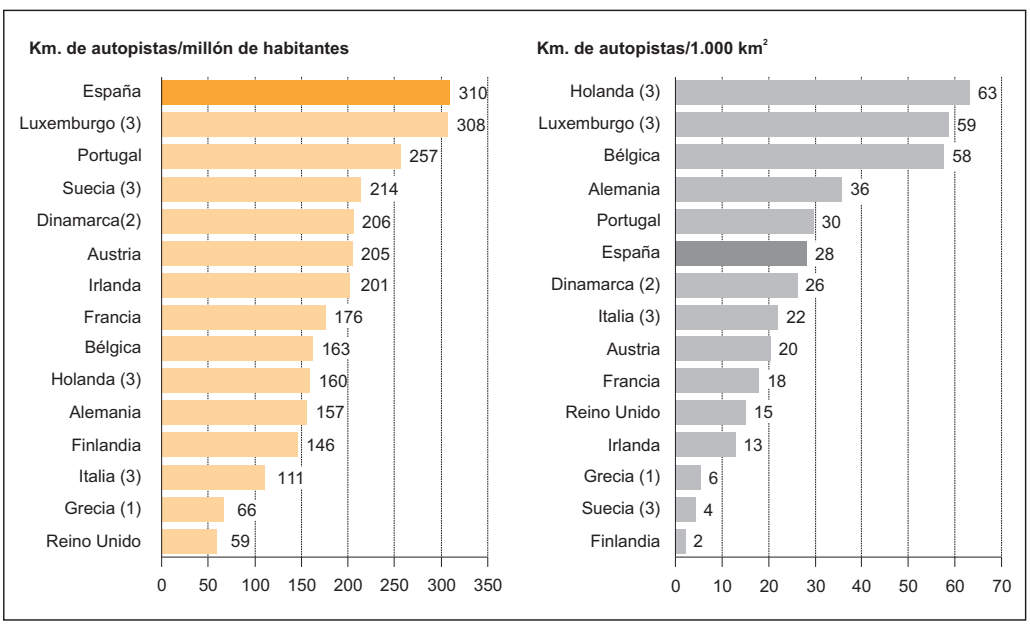
Las infraestructuras de transporte constituyen un elemento necesario para la movilidad de los pasajeros y las mercancías, pues determinan la ac-

cesibilidad territorial, que a su vez influye en el coste del desplazamiento y, finalmente, condiciona el reparto modal. Alcanzar una adecuada dotación de infraestructuras de transporte es condición esencial para la competitividad económica y la integración social. Pero, así como los bajos niveles de dotación de infraestructuras limitan la actividad económica –condición necesaria, aunque no suficiente–, una dotación excesiva supone unos elevados costes económicos y ambientales.

España, con una población de 47,2 millones de habitantes a 1 de enero de 2011 y una extensión de 505.963 km^2, tiene una baja densidad demográfica (93,27 habitantes por km^2), que obliga a tener una dotación elevada por habitante para que el territorio tenga un sistema de transportes adecuadamente estructurado. Esta circunstancia, unida a su situación periférica en Europa y a una orografía montañosa, hace que la buena dotación de infraestructuras de transportes de alta calidad sea clave para su adecuada integración y competitividad. En otras palabras, se necesita una mayor dotación territorial de infraestructuras para asegurar un adecuado nivel de accesibilidad territorial que posibilite el desarrollo económico y limite la exclusión social.

A la vista de los datos del gráfico 5 puede afirmarse que España tiene una excelente dotación de carreteras de alta capacidad por habitante, situándose a la cabeza de Europa, aunque disminuye significativamente

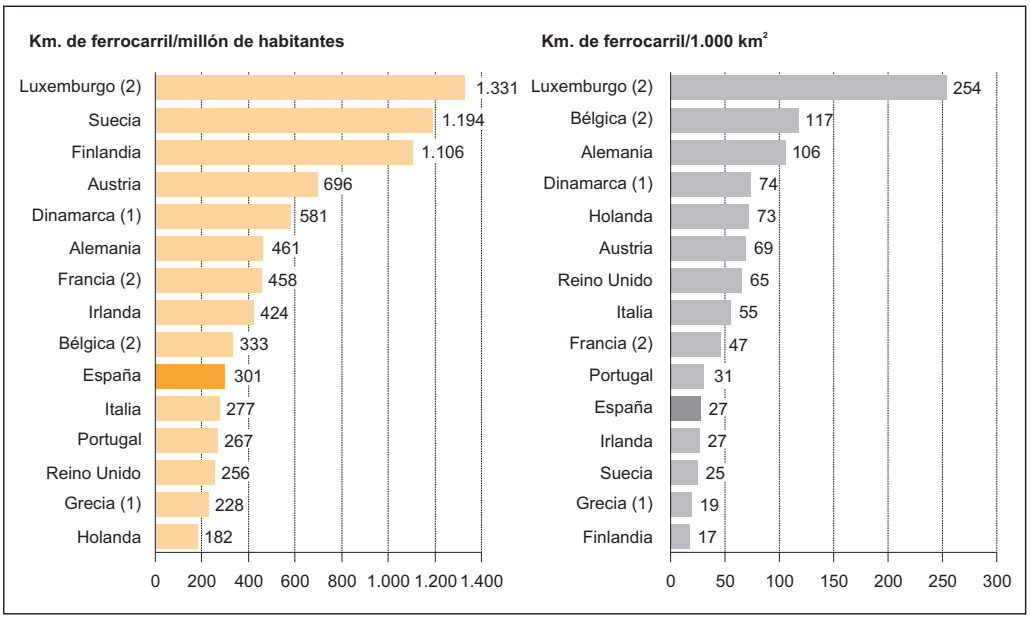
Gráfico 5 – Dotación de autopistas en los países de la UE-15. Tasa por millón de habitantes y por 1.000 kilómetros cuadrados de superficie. 2010



(1) Datos de 2004. (2) Datos de 2008. (3) Datos de 2009.

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

Gráfico 6 – Dotación de vías férreas en los países de la UE-15. Tasa por millón de habitantes y por 1.000 kilómetros cuadrados de superficie. 2010



(1) Datos de 2008. (2) Datos de 2009.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de UNECE y de Eurostat.

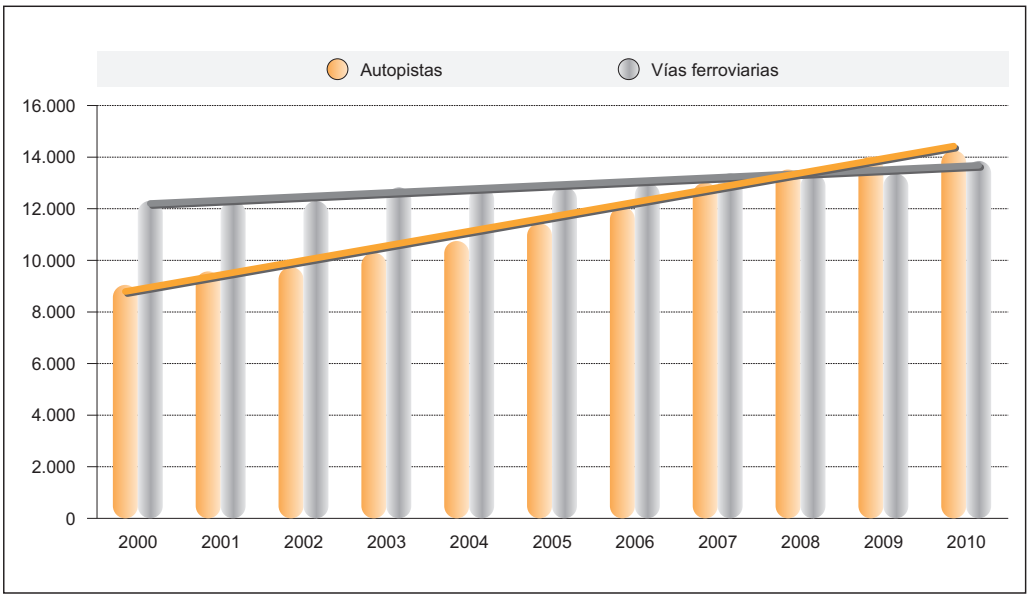
cuando se calcula la dotación por superficie. Por el contrario, la red española de vías férreas es pobre si se compara con la de los países de la UE-15 (gráfico 6). Estas características estructurales explican en parte los repartos modales señalados anteriormente, si bien hay países con menor dotación de infraestructuras ferroviarias que tienen una mayor cuota modal y tráficos muy superiores. Por ejemplo, la participación del ferrocarril en el transporte de mercancías en Italia o Reino Unido es dos o tres veces superior a la de España, a pesar de tener una red ferroviaria por habitante menor. Hay que considerar la densidad de concentración de habitantes y actividades, sin olvidar unas políticas adecuadas.

Evolución de las redes de infraestructuras

La red de autopistas y la red ferroviaria (gráfico 7) han crecido de modo constante en la última década, aunque la primera ha aumentado mucho más rápidamente. En dicho período, como se analizará después, la inversión en la red ferroviaria ha superado a la de carreteras, en particular la construcción de nuevas líneas de alta velocidad ferroviaria.

La red de carreteras de alta capacidad en España ha ido creciendo de manera ininterrumpida durante las pasadas décadas, contando en la actualidad con un buen nivel dotacional de autopistas y autovías en comparación con el resto de países europeos.

Gráfico 7 – Evolución de la longitud de las infraestructuras terrestres de transporte. En kilómetros. 2000-2010



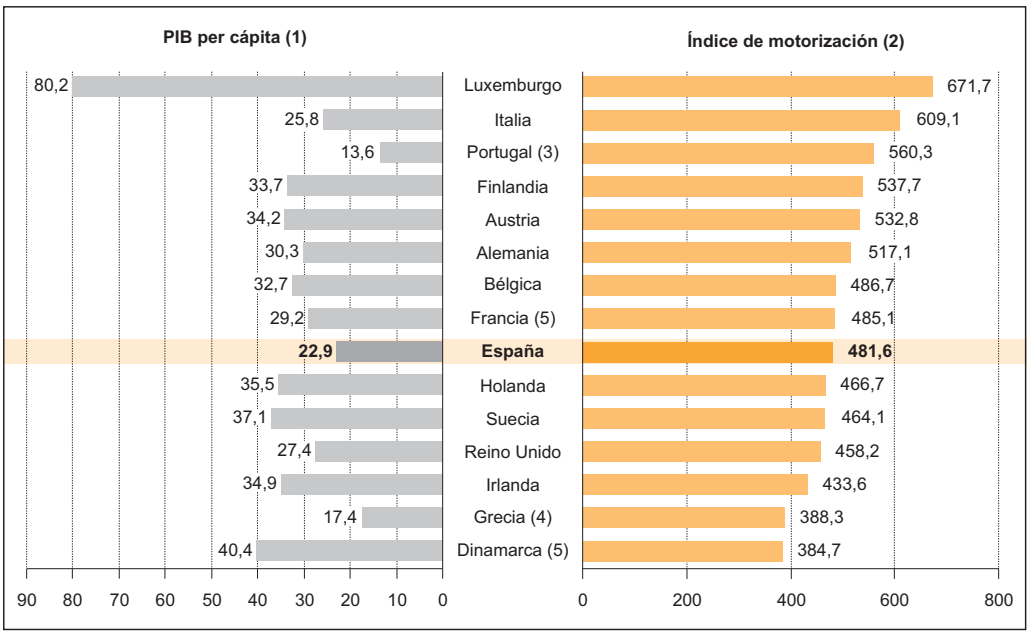
Fuente: Elaboración Fundacion Encuentro a partir de datos de UNECE.

La red de ferrocarril, por el contrario, tiene unos niveles dotacionales bajos en el contexto europeo en cuanto a longitud, lo cual se corresponde con su menor utilización. Sin embargo, desde 2005 la tendencia ha cambiado, pues en los últimos años el ferrocarril es el modo en el que más se ha invertido. Gracias a ello, hoy en día tenemos una red no muy extensa, pero de gran calidad; en particular, nuestro país cuenta con la red de alta velocidad más amplia de Europa.

Evolución del parque de vehículos

Numerosos estudios señalan que el índice de motorización (número de vehículos por habitante) es un indicador de la situación económica de un país y que el crecimiento económico implica un aumento de dicho índice. Actualmente, las tendencias están cambiando, por las políticas fiscales hacia la carretera y el cambio de preferencias en los modos de transporte, así como por la mejora de la oferta y la calidad de los servicios del ferrocarril y del avión. Si bien es verdad que en los países que están en las primeras etapas de desarrollo aumenta el índice de motorización al ritmo de su economía, la motorización llega a estabilizarse en los países europeos desarrollados, y el nivel de riqueza se refleja más en la calidad y la antigüedad del parque que en su tamaño. Esto es posible porque los países más ricos cuentan con una oferta alternativa al coche, con servicios de transporte público de calidad, lo que reduce su dependencia del automóvil en buena parte de los casos.

Gráfico 8 – Índice de motorización y PIB per cápita en los países de la UE-15. 2010



(1) PIB per cápita en miles de euros. (2) Vehículos por 1.000 habitantes. (3) Datos de 2002. (4) Datos de 2005. (5) Datos de 2009.

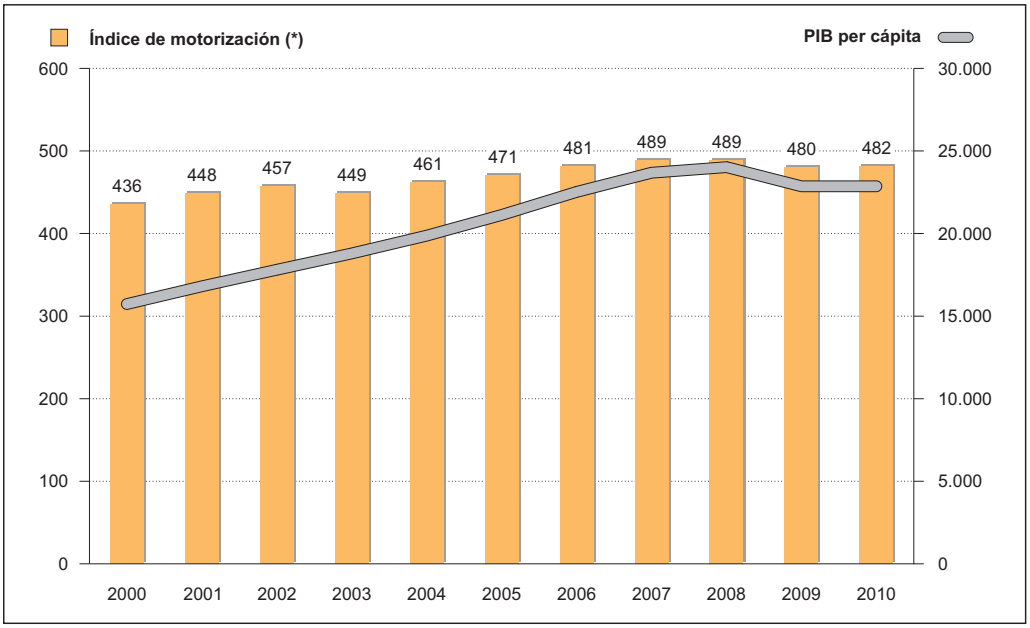
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de UNECE y Eurostat.

En la UE-15, el índice de motorización oscila entre los 385 y los 672 vehículos por 1.000 habitantes; es decir, más o menos un vehículo por cada dos personas. Las diferencias corresponden a distintas estructuras territoriales, políticas de transporte y estilos de vida. En el gráfico 8 se comparan los índices de motorización de los países europeos y su nivel de riqueza. Como puede observarse, no hay una relación evidente entre el nivel económico y los índices de motorización. España, con 482 vehículos por millar de habitantes, ocupa un lugar próximo a la media europea, que se sitúa en los 473 vehículos.

Si se observa la evolución del índice de motorización en España (gráfico 9), se descubre que apenas ha variado y que se mantiene bastante constante desde el año 2000. Sin embargo, la compra de vehículos (gráfico 10) sí ha sufrido grandes variaciones, con un crecimiento rápido hasta 2007 y un decrecimiento aún más rápido desde ese año hasta la actualidad, siguiendo las tendencias de la evolución de la riqueza del país, pero con subidas y caídas más radicales, que responden tanto a las expectativas de futuro como a la situación económica real. La recesión en el número de ventas afecta igualmente a los vehículos de uso privado y a los de tipo industrial.

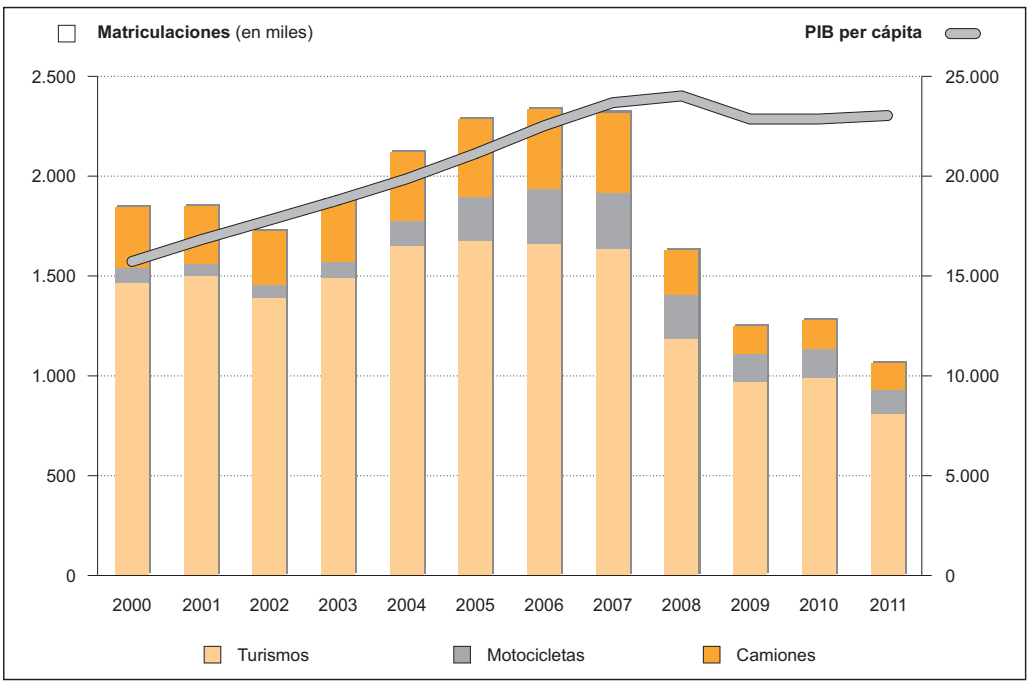
Como consecuencia de esta situación, el parque de vehículos no aumenta ni disminuye, pero en los años de crisis se compran menos vehículos nuevos, porque los ciudadanos no los sustituyen, lo que hace que envejezca

Gráfico 9 – Evolución del índice de motorización y del PIB per cápita en España. 2000-2010



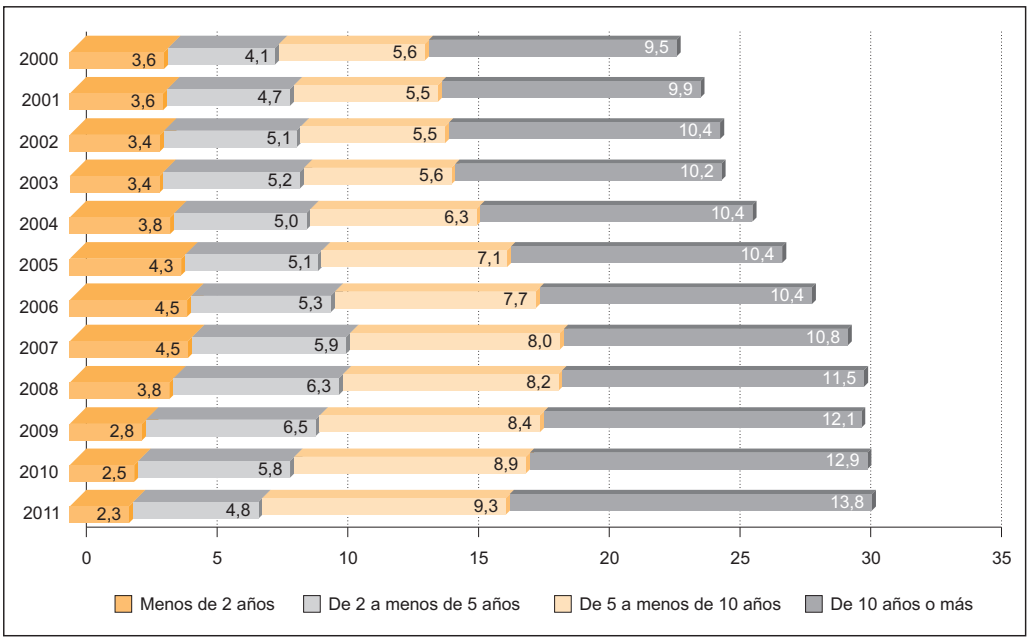
(*) Vehículos por 1.000 habitantes.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de UNECE y Eurostat.

Gráfico 10 – Evolución de la matriculación de vehículos y del PIB per cápita en España. 2000-2011



Nota: Datos a 31 de diciembre de cada año.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Fomento y Eurostat.

Gráfico 11 – Evolución del parque de vehículos por antigüedad. En millones. 2000-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento, *Anuario estadístico*, varios años.

el parque de vehículos del país. Este hecho –que también queda patente en el análisis de los presupuestos familiares– se refleja en el gráfico 11. A partir de 2007, el parque de vehículos de menos de dos años empieza a descender, mientras que los vehículos de más de cinco años van aumentando preocupantemente, sobre todo los más viejos. En 2011, un 46% de los vehículos tenía más de una década de antigüedad, por lo que deberían ser renovados.

Este peligroso envejecimiento conlleva un aumento de las externalidades asociadas a su uso: contaminación, gases de efecto invernadero, accidentes, etc.

2. Visión global de la movilidad

Hasta ahora hemos analizado los transportes terrestres de pasajeros y mercancías y la dotación de grandes infraestructuras, que soportan gran parte de la demanda. Ahora, vamos a ampliar el punto de mira, incluyendo todos los modos, para analizar nuestras pautas de movilidad. Se ha excluido el tráfico nacional de pasajeros en barco, pues supone menos de un 2% de los viajes interiores (*Movilia 2006/2007*) y el transporte de mercancías en avión, que representa únicamente un 0,04% de las toneladas en tránsito en España.

Se analizan las variables representativas de la movilidad interna en las distintas redes de transporte, así como su evolución en el tiempo. Estos datos se ponen en relación con los indicadores de la evolución económica, lo que permite examinar su influencia sobre el sector del transporte.

2.1 Evolución de la movilidad por modos de transporte

Al diferenciar el tráfico de mercancías y el de viajeros se observa que se comportan de forma distinta. El tráfico de mercancías se ha visto más afectado por la situación económica que el de pasajeros, que presenta valores más constantes.

Movilidad de pasajeros

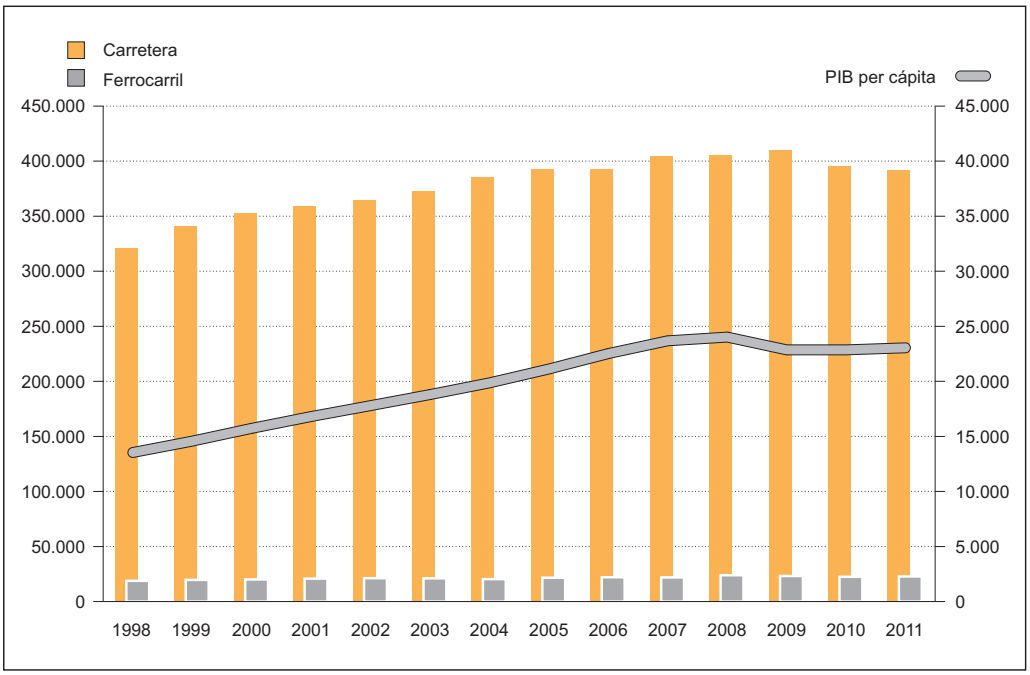
Los ciudadanos residentes en España realizan sus viajes de larga distancia fundamentalmente por tierra (92%). En cuanto al resto de trayectos, un 6% se hace en avión, según la encuesta *Movilia 2006/2007*. Lógicamente, la distancia que hay que recorrer influye de manera decisiva en la elección. Así, por ejemplo, un 93% elige el avión para distancias superiores a los 1.000 kilómetros.

El gráfico 12 muestra la evolución del flujo de viajeros de larga distancia para los modos terrestres. Esta evolución se compara con la de la renta per cápita para cotejar el desarrollo de la movilidad y su relación con la economía. En primer lugar, se observa que la movilidad ha crecido un 22% desde 1998 hasta 2011 (medida en viajeros-kilómetro), si bien este aumento se produce en los primeros años, se ralentiza entre 2005 y 2009 y desciende desde este último año.

Este incremento de la movilidad es pequeño si se compara con el de la economía en la misma etapa, ya que en 2011, y a pesar del estancamiento debido a la crisis, la renta per cápita en España era un 70% más alta que en 1998. El gráfico muestra, por tanto, que pequeñas variaciones en la economía afectan de manera muy importante a la producción de viajes. Habrá que ver cómo evolucionan estas cifras con el agravamiento de la crisis. También pone de manifiesto las grandes diferencias de magnitud entre los movimientos realizados por carretera y por ferrocarril, un reparto modal desequilibrado que ya se ha comentado.

La evolución del tráfico en las autopistas de peaje se ha visto mucho más afectada por la crisis que el flujo en las carreteras libres. El volumen global de desplazamientos se mantiene en términos generales, pero los viajeros evitan, en lo posible, la circulación por autopistas de peaje. Prueba de ello es que el tráfico en las autopistas de peaje se ha reducido un 17,3% en el período 2007-2011, mientras que el tráfico global lo ha hecho un 8,6%.

Gráfico 12 – Evolución de la movilidad de viajeros en modos terrestres según modo y del PIB per cápita. En millones de viajeros-kilómetro y en euros por habitante. 1998-2011



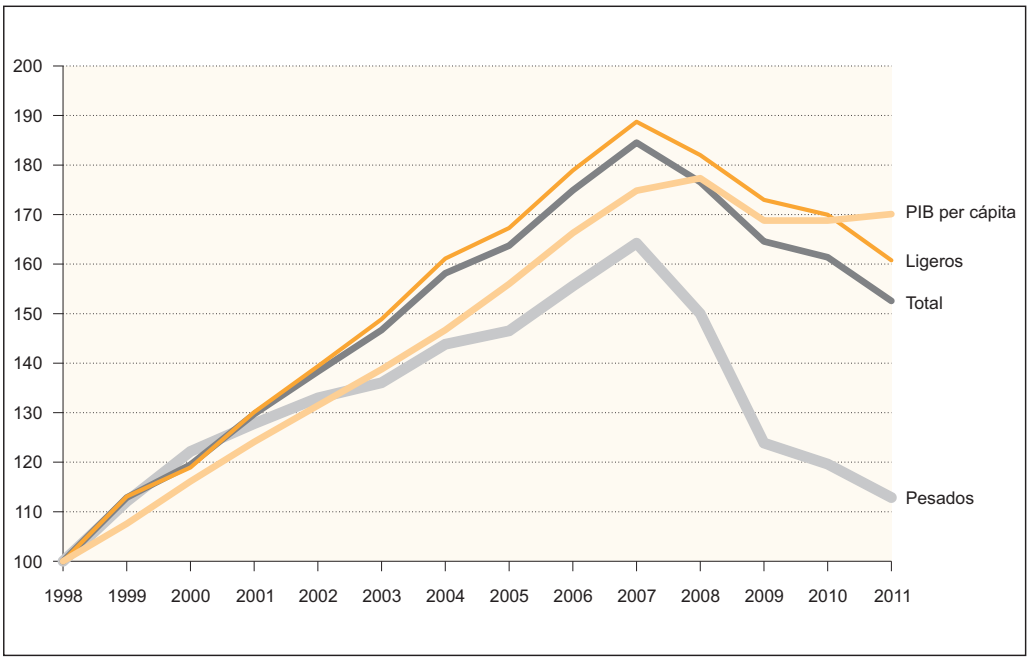
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento, *Anuario estadístico*, varios años; y datos de Eurostat.

La evolución de las variables vehículos por kilómetros en autopistas de peaje y del PIB per cápita siguen tendencias similares (gráfico 13). Esto indica claramente que una situación de recesión produce una reducción de igual magnitud del uso de las vías sujetas al pago de peajes.

Aunque más delante se tratará el transporte de mercancías, procede señalar que el tráfico de vehículos pesados en autopistas de peaje se ha reducido mucho más que el de vehículos ligeros desde 2007. Como se señalará reiteradamente, el transporte de mercancías se ha visto más afectado por la crisis que el de personas. Con todo, se puede decir que la movilidad de personas en las carreteras españolas –modo mayoritario– no aumentó mucho durante los años de expansión económica de la última década ni ha disminuido en exceso desde el comienzo de la crisis. Es decir, ha sufrido variaciones más moderadas que la economía. Por el contrario, la evolución de las autopistas de peaje está muy ligada a la de la riqueza del país.

Respecto al transporte aéreo de viajeros, éste se caracteriza por la prácticamente inexistente falta de competencia para trayectos muy largos y por tener un peso creciente del tráfico internacional, que supuso un 63% del total en 2011 (Ministerio de Fomento). Tanto el tráfico nacional como el internacional han aumentado en el presente siglo, aunque el crecimiento de los viajes internacionales ha sido mucho más acusado (tabla 1). En

Gráfico 13 – Evolución del tráfico en autopistas de peaje por tipo de vehículo y del PIB per cápita. En números índice. Base 1998=100. 1998-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento, *Anuario estadístico*, varios años.

Tabla 1 – Evolución del tráfico aeroportuario español. En millones de viajeros y números índice. Base 1998=100. 1998-2011

	Valor absoluto			Números índice		
	Nacional	Internacional	Total	Nacional	Internacional	Total
1998	47.575.029	68.794.604	116.369.633	100,0	100,0	100,0
1999	50.947.533	75.746.231	126.693.764	107,1	110,1	108,9
2000	57.453.166	81.161.100	138.614.266	120,8	118,0	119,1
2001	57.909.053	84.823.151	142.732.204	121,7	123,3	122,7
2002	56.639.251	84.600.645	141.239.896	119,1	123,0	121,4
2003	61.229.555	90.503.804	151.733.359	128,7	131,6	130,4
2004	67.268.713	96.619.804	163.888.517	141,4	140,4	140,8
2005	76.359.110	102.688.252	179.047.362	160,5	149,3	153,9
2006	81.489.624	109.635.097	191.124.721	171,3	159,4	164,2
2007	88.800.611	119.709.595	208.510.206	186,7	174,0	179,2
2008	82.142.255	120.080.949	202.223.204	172,7	174,5	173,8
2009	75.595.953	110.425.702	186.021.655	158,9	160,5	159,9
2010	76.568.074	114.984.402	191.552.476	160,9	167,1	164,6
2011	76.223.495	127.068.939	203.292.434	160,2	184,7	174,7

Nota: Incluye llegadas y salidas.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Fomento.

2011, se realizaron un 85% más de viajes internacionales y un 60% más de viajes nacionales en avión que en 1998. Este aumento se debe en parte a las compañías de bajo coste y a la popularización del avión como modo de transporte.

La crisis también ha tenido su impacto en la movilidad aérea, principalmente en los viajes nacionales, para los que puede haber otros modos alternativos, como el AVE. También hay que señalar que muchas empresas e instituciones han reducido drásticamente sus partidas de viajes dentro de sus planes de recorte, lo que afecta en mayor medida a los desplazamientos en el territorio nacional. En los viajes internacionales, el descenso experimentado en 2008 y 2009 se ha visto compensado con el aumento en 2010 y 2011, año récord, con 127 millones de llegadas y salidas en los aeropuertos españoles.

A la vista de estas cifras, se puede señalar que el sector aeroportuario sigue activo y en crecimiento, sobre todo para las relaciones internacionales, gracias a las cuales el tráfico no ha decaído a pesar de la crisis. Aunque los vuelos nacionales han disminuido desde 2007, el sector en su conjunto ha experimentado un claro crecimiento: un 75% desde el año 1998.

Movilidad de mercancías

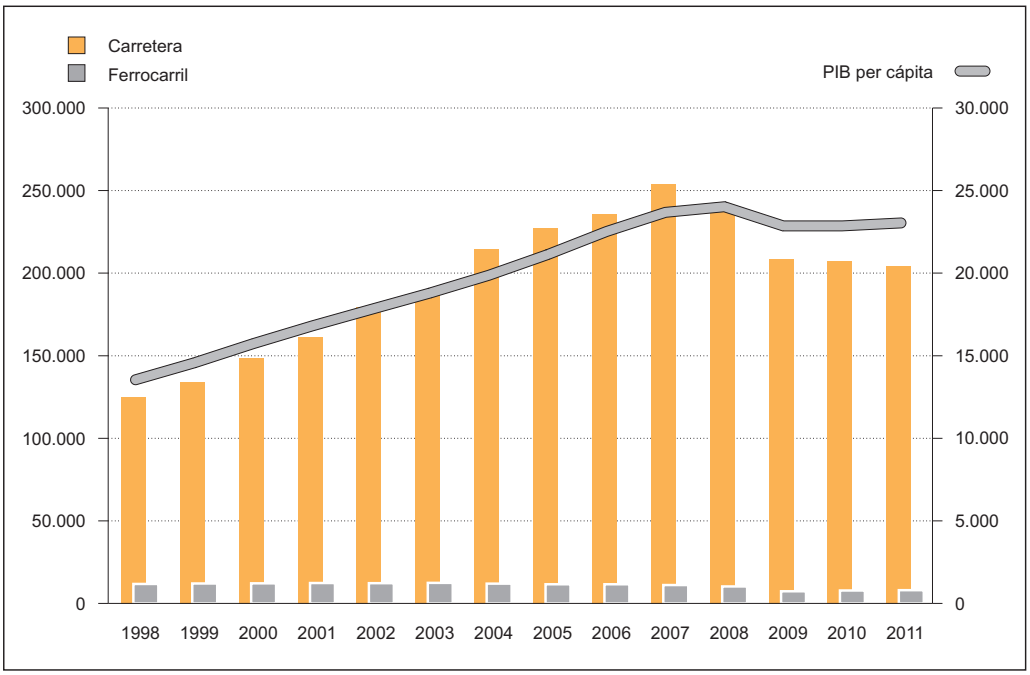
Las mercancías dentro del territorio nacional se mueven básicamente por carretera (1.401 millones de toneladas en 2011) y una pequeña parte por ferrocarril (21 millones en el mismo año). Pero, muchas de estas mercancías en circulación llegan o salen por mar, lo que hace que los puertos españoles sean un eslabón fundamental en la logística de mercancías: canalizaron 467 millones de toneladas en 2011.

Como ya se ha adelantado, el transporte de mercancías está mucho más ligado al entorno económico que el de pasajeros. En las dos últimas décadas creció enormemente, pero después se ha visto muy afectado por la crisis. Alcanzó su máximo en 2007, para entrar recientemente en un período de recesión, en paralelo a la evolución de la economía.

Este paralelismo en ambas tendencias se puede apreciar con claridad en el gráfico 14. En la etapa 1998-2011, la movilidad de pasajeros crecía un 22%, mientras que la de mercancías registraba un aumento del 43,5% (medida en toneladas-kilómetro), y el crecimiento de la economía era del 70,1% (medida a través del PIB per cápita).

Según la *Encuesta Permanente de Transportes de Mercancías por Carretera* del Ministerio de Fomento, el transporte de mercancías se ha reducido un 20% (en toneladas-kilómetro) de 2007 a 2011. Aunque han disminuido todos los tipos de mercancías, el sector que más ha contribuido a esta caída ha sido el de la construcción. De hecho, mientras que en 2007 el transporte del capítulo denominado "Minerales en bruto o manufacturados

Gráfico 14 – Evolución de la movilidad de mercancías en modos terrestres según modo y del PIB per cápita. En millones de toneladas-kilómetro y euros por habitate. 1998-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento, *Anuario estadístico*, varios años; y datos de Eurostat.

y materiales de la construcción" suponía un 27,5% del total, en 2011 pasó a ser un 17,2%. El transporte de mercancías se redujo globalmente un 20% en dicho período, pero la parte de mercancías relacionadas con la construcción disminuyó un 52,8% (en toneladas-kilómetro).

El tráfico marítimo supone una gran movilización de mercancías con un reducido gasto público. Es un modo complementario de los modos terrestres, sobre todo de la carretera, aunque se está intentando potenciar las conexiones ferroviarias de los puertos. La tabla 2 muestra la evolución del transporte de mercancías en los puertos españoles, diferenciado por tipo de mercancía. Entre 1998 y 2011, el transporte en buques ha ido ganando importancia, creciendo un 50%. Sin embargo, este incremento no es extensible a todos los tipos de mercancías. De hecho, el tráfico de graneles sólidos y pesca ha disminuido. El ascenso más acusado, con mucha diferencia, se ha producido en el tráfico de contenedores, que en 2011 movió un 175% más de carga que en 1998. El tráfico de contenedores supone claramente una historia de éxito, al que ha ayudado la especialización de las terminales portuarias para dar una respuesta adecuada a las crecientes demandas de buques portacontenedores.

En conclusión, el transporte marítimo ha tenido un crecimiento considerable desde 1998, y no ha sufrido demasiado la crisis, pues aunque sus

Tabla 2 – Evolución del transporte de mercancías en los puertos del Estado. En millones de toneladas. 1998-2011

	Graneles		Mercancía general		Tráfico local y avituallamiento	Pesca	Total
	Líquidos	Sólidos	Contenedores	Convencional			
1998	118.534.179	79.708.601	56.959.837	36.969.603	11.499.158	428.608	304.099.986
1999	120.070.766	88.587.604	63.722.015	38.081.992	11.650.376	397.256	322.510.009
2000	125.075.494	92.323.009	68.398.576	41.441.714	11.597.756	268.975	339.105.524
2001	126.088.543	92.997.754	75.279.828	42.638.771	11.420.406	267.161	348.692.463
2002	125.547.236	100.016.885	80.408.835	43.598.907	11.394.634	245.624	361.212.121
2003	130.445.484	98.218.119	92.023.196	46.552.253	11.938.578	240.942	379.418.572
2004	138.640.639	104.877.941	103.086.390	50.366.376	12.974.570	225.326	410.171.242
2005	146.006.096	113.648.161	113.229.475	53.383.137	13.266.686	221.879	439.755.434
2006	149.924.383	112.937.824	124.600.075	59.777.227	14.099.171	238.265	461.576.945
2007	150.804.470	116.802.856	138.529.762	62.126.576	14.621.484	226.167	483.111.315
2008	153.722.765	101.144.254	145.141.579	58.555.916	13.752.592	214.181	472.531.287
2009	143.617.724	79.507.177	127.658.229	48.522.298	13.180.259	239.052	412.724.739
2010	148.925.691	78.611.935	137.786.868	52.266.307	13.091.858	229.049	430.911.708
2011	150.041.925	79.295.436	156.746.142	56.027.738	13.541.688	229.489	455.882.418
% de variación	**26,6**	**–0,5**	**175,2**	**51,6**	**17,8**	**–46,5**	**49,9**

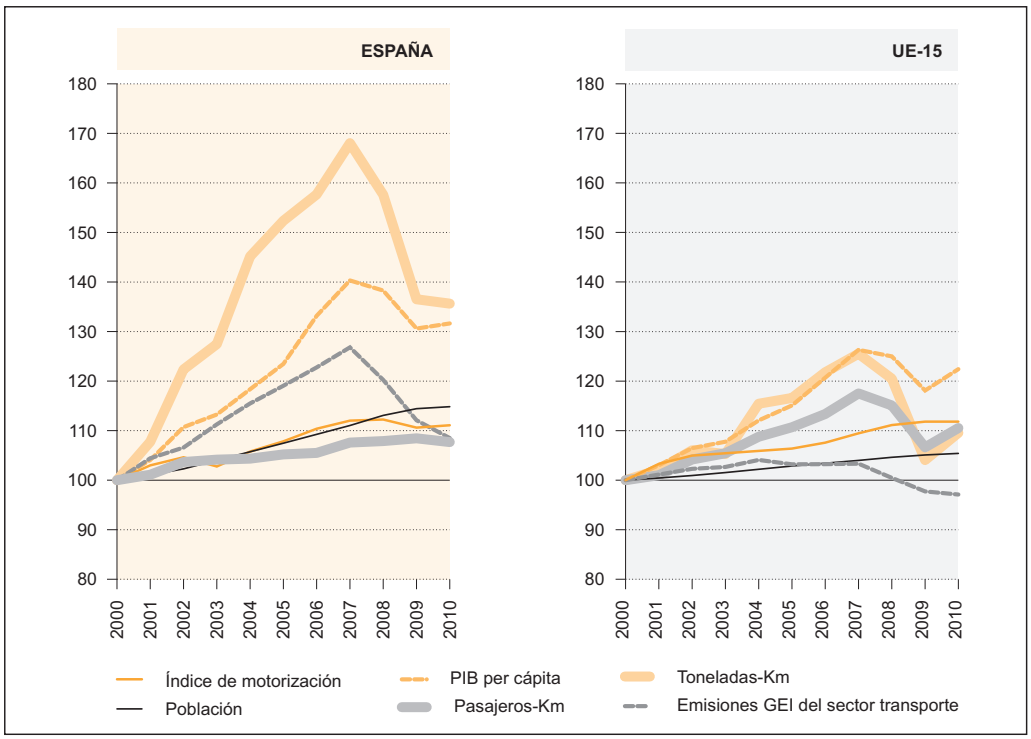
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos del Ministerio de Fomento.

efectos se perciben a partir de 2007, se empezó a recuperar ya en 2010 y 2011. El crecimiento del sector se ha debido fundamentalmente al auge del tráfico de contenedores.

2.2 Disociar crecimiento económico y movilidad

El crecimiento económico está ligado al aumento de la movilidad de las personas y, sobre todo, de las mercancías. Una economía de alto valor añadido experimenta crecimientos superiores al del movimiento de mercancías y personas que demanda. Esta situación indicaría una alta eficiencia del sistema productivo, que produce rentas con reducidos costes de transporte. Este objetivo se conoce como disociar el crecimiento económico del crecimiento del transporte (*decoupling* en la terminología internacional). Productos de alto valor añadido pueden producir crecimientos económicos importantes con reducidos costes de transporte, pero también dichos costes dependen de que el propio sistema de transportes sea eficiente. Otro efecto relevante de disociar la economía y el transporte es conseguir limitar los efectos ambientales negativos, sin afectar a la producción económica. En este apartado se pretende analizar, a modo de síntesis, cómo han evolucionado globalmente la economía y el transporte en España y en los países europeos de nuestro entorno.

Gráfico 15 – Evolución del índice de motorización, de la población, del PIB per cápita, del transporte de viajeros y mercancías y de las emisiones de gases de efecto invernadero en España y en la UE-15. En números índice. Base 2000=100. 2000-2010



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

Se ha comprobado que las pautas de movilidad de los viajeros se han mantenido a pesar del entorno económico de recesión. Sin embargo, el transporte de mercancías sí se ha visto muy afectado por la evolución de la riqueza del país, tanto en la fase de crecimiento como en la crisis. La evolución de la movilidad de mercancías antes de la crisis no siguió una senda deseable: creció mucho más la movilidad de mercancías que el PIB per cápita, lo que pone de manifiesto un crecimiento económico poco eficiente, pues se ha necesitado mover cada vez más toneladas-kilómetro por unidad de aumento de la economía (gráfico 15). Esta pauta se ha corregido en buena medida con la crisis económica.

En el resto de los países de la UE-15, la situación es muy diferente, con un crecimiento de las mercancías y del PIB per cápita muy encadenado y en algunos años positivamente diferenciado, al contrario que en España. Desde el punto de vista ambiental, la economía europea ha avanzado hacia pautas de crecimiento bajas en carbono, a diferencia de nuestro país.

Estas diferencias indican que nuestra economía necesita mover más mercancías para producir el mismo crecimiento económico, lo que produce una mayor emisión de GEI que la media de los países de la UE-15. En otras

palabras, el valor añadido de nuestro transporte es menor y el impacto ambiental mayor.

En cuanto al análisis del resto de los indicadores, hay tres que no varían demasiado: la población, el índice de motorización y la movilidad de personas (pasajeros-kilómetro). Parece indicar que la movilidad de pasajeros está asociada a actividades de trabajo y ocio, que no se han reducido, por ahora, a pesar del deterioro económico: nos movemos lo mismo, aunque con vehículos más viejos. No obstante, hay algunas diferencias entre España y la UE-15, pues en los años de mayor crecimiento económico aumentó más la movilidad personal.

3. Gasto público en redes de transporte y su evolución

La inversión en infraestructuras (construyendo nuevas vías y manteniendo las existentes) es parte de la acción de los Estados para impulsar el desarrollo económico, conseguir un mejor equilibrio territorial y lograr una mayor cohesión social. Lógicamente, el esfuerzo inversor depende de la riqueza del país, dándose la paradoja de que los que más las necesitan son los que menos presupuesto dedican porque tienen menos renta. España, en concreto, viene haciendo un gran esfuerzo inversor para mejorar la red de

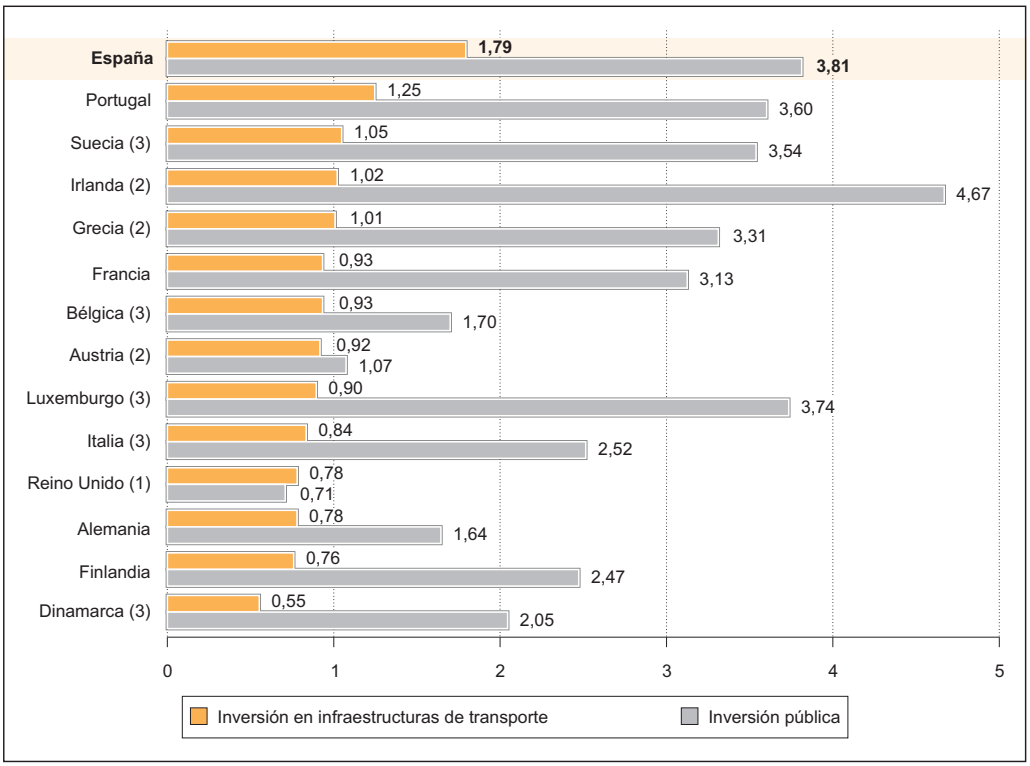
Tabla 3 – Gasto en infraestructuras de transporte por modo en la UE-15. En euros por habitante. 2010

	Ferrocarril	Carretera	Vías navegables (1)	Puertos (2)	Aeropuertos	Total
Alemania	57,7	137,8	13,4	9,0	18,1	**236,0**
Austria (2007)	179,8	96,8	0,7		26,2	**303,5**
Bélgica (2009)	113,7	133,2	17,5	20,4	10,8	**295,5**
Dinamarca (2009)	64,8	129,5		12,3	16,7	**223,4**
España	174,1	149,1		49,0	37,9	**410,2**
Finlandia	67,8	166,3	0,4	12,9	8,4	**255,8**
Francia	75,9	184,5	2,9	3,5	12,0	**278,9**
Grecia (2007)	22,6	174,2		5,4	3,0	**205,3**
Holanda (3)	–	–	–	–	–	**–**
Irlanda (2007)	56,6	330,4		–	62,8	**449,9**
Italia (2009)	94,7	93,9	0,4	21,3	1,9	**212,3**
Luxemburgo (2009)	304,0	279,6		0,0	95,2	**678,8**
Portugal	37,9	142,0	0,1	10,5	11,9	**202,5**
Reino Unido (2005)	95,9	93,8	–	5,6	43,3	**238,6**
Suecia (2009)	142,5	170,0		7,8	9,5	**329,8**

Nota: Incluye la inversión realizada por todas las Administraciones Públicas. (1) No se dispone de datos de Reino Unido. (2) No se dispone de datos de Irlanda. (3) No se dispone de datos.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de la OCDE y Eurostat.

Gráfico 16 – Inversión pública total e inversión pública en infraestructuras de transporte en la UE-15. En porcentaje del PIB. 2010



Notas: Incluye la inversión realizada por todas las Administraciones Públicas. No se dispone de datos de inversión en puertos en Irlanda ni de vías navegables en Reino Unido. No se dispone de datos de Holanda. (1) Datos de 2005. (2) Datos de 2007. (3) Datos de 2009.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de la OCDE y Eurostat.

infraestructuras de transporte. Como ejemplo, en 2010, en España se dedicaron 410 euros por habitante a infraestructuras de transporte, mientras que en Francia o en Alemania el gasto fue de 279 y 236, respectivamente (tabla 3).

Respecto al gasto por habitante en 2010 diferenciado por modos, a la red de ferrocarriles y a los puertos se han dedicado cantidades muy superiores a las de los países de nuestro entorno, con la excepción de Austria. El gasto en carreteras ha sido también muy importante, pero claramente menor y similar al de los otros países.

Si se analiza la inversión en relación con la riqueza, España está también a la cabeza de Europa, ya que invirtió en infraestructuras de transporte un 1,79% del PIB en 2010, es decir, un 70% más que Francia, Portugal o Bélgica. El gráfico 16 muestra la inversión pública en infraestructuras de transporte en relación con el PIB de algunos países europeos, así como la inversión pública en todos los sectores en 2010. Como media, en Europa se invirtió un 0,8% del PIB en infraestructuras de transporte, mientras que en España se duplicó esa cifra. La inversión pública total en España fue de un

3,81% del PIB, valor también elevado en el contexto europeo, comparable con el de Portugal o Irlanda.

En resumen, en España se aplican más recursos a la red de transporte que en la mayoría de los países de Europa, ya sea porque su densidad es relativamente baja, porque es un país montañoso o porque tenemos una red más extensa, que es el caso de las carreteras.

3.1 Evolución del gasto público en transporte en España

Las Administraciones Públicas españolas dedicaron casi 19.000 millones de euros en 2010 a la red de transportes (unos 410 euros por habitante). El ferrocarril absorbió la mayor cuota, con un 48% del total, seguido de las carreteras, a las que se destinó un 36%. Al sector aéreo y marítimo se asignaron el 9% y 7% de las inversiones, respectivamente.

Sin embargo, esta distribución del gasto no ha sido siempre así. Tradicionalmente, en nuestro país se había invertido más en carreteras, modo que absorbe la mayor parte del tráfico terrestre. Estas grandes inversiones han situado a España como el país de Europa con la mejor dotación de autopistas por habitante. Desde 2007, esta tendencia empezó a cambiar, impulsando más el ferrocarril, en línea con la política dictada desde la Unión Europea, con el objetivo de equilibrar el reparto modal. De los 8.900 millones de euros invertidos en el ferrocarril en 2010, un 60% se destinó a ADIF (Administrador de Infraestructuras Ferroviarias), sobre todo a las líneas de AVE, una apuesta decidida en las últimas décadas. El efecto de la crisis sobre las inversiones es patente, con una drástica reducción del 16% entre 2009 y 2010 (tabla 4).

Se puede decir, por tanto, que el gasto público en transportes se dedica fundamentalmente a los modos terrestres (84%), tanto a la carretera como al ferrocarril, que han recibido desde 2005 entre el 35% y el 48% del gasto, aumentando cada vez más la parte del ferrocarril en detrimento de

Tabla 4 – Evolución de las inversiones realizadas en los distintos modos de transporte y en infraestructuras. En millones de euros. 2005-2010

	Carretera	Ferroviario	Marítimo	Aéreo	Total
2005	8.245	6.245	1.078	1.507	**17.075**
2006	8.337	7.122	1.312	1.822	**18.594**
2007	7.707	8.234	1.463	1.988	**19.393**
2008	8.038	9.182	1.636	2.121	**20.977**
2009	9.195	9.855	1.429	1.763	**22.242**
2010	6.802	8.930	1.315	1.732	**18.780**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento, *Los transportes y las infraestructuras*, varios años.

la carretera. Esta tendencia se ha producido también en los años de crisis, aunque en 2010 las inversiones en el sector han descendido considerablemente.

3.2 Gasto público en ferrocarril. Objetivos y resultados

Debido a la importante participación del ferrocarril en el gasto público y a su progresivo aumento durante los últimos años se dedicará un apartado a este modo para examinar en qué se ha invertido, con qué objetivos se han empleado los recursos y qué resultados se han obtenido. Los planes de transporte de los últimos gobiernos han pretendido lograr un mejor equilibrio entre modos, impulsando el ferrocarril como el transporte más respetuoso con el medio ambiente. Por ello, desde el comienzo de este siglo se han ido incrementando las cantidades destinadas al tren, alcanzando más del 40% de las inversiones totales.

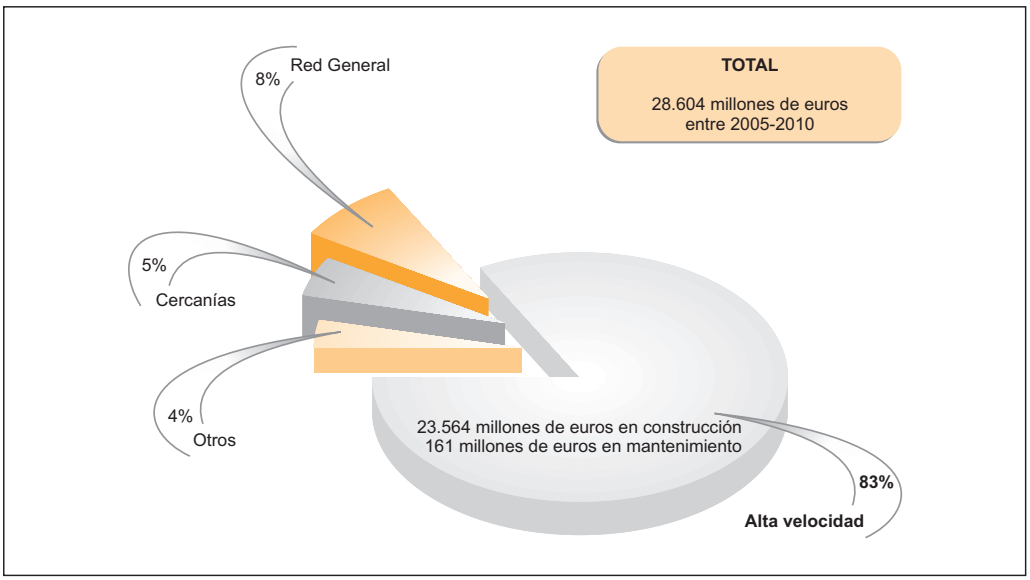
La tabla 5 muestra la distribución del gasto efectuado en transporte ferroviario en los últimos años. Se puede observar que la mayor parte se ha destinado a la nueva infraestructura, gestionada por ADIF. La gran mayoría de estos fondos se ha invertido en la construcción de corredores de alta velocidad: Madrid-Levante y Madrid-Frontera Francesa, especialmente. El objetivo era conseguir una red de alta velocidad con muy buenas prestaciones. Desde 2005 hasta 2010 se ha realizado el mayor esfuerzo inversor en el sistema ferroviario en la historia de España en un período de tiempo equivalente. La inversión en alta velocidad, que asciende a casi 24.000 millones de euros (gráfico 17), ha conseguido mejorar la red y ampliarla: en 2010 había más de 2.800 kilómetros, triplicando la existente en 2005 (gráfico 18), con lo que España se convirtió en el primer país de Europa y en el segundo

Tabla 5 – Evolución de las inversiones en transporte ferroviario. En millones de euros. 2005-2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Renfe Operadora	743,58	1.016,35	1.106,61	1.233,04	1.140,78	777,76	**6.018,12**
Ferrocarriles de vía estrecha	373,74	493,93	462,67	417,26	368,36	383,77	**2.499,73**
Direcciones generales de transportes de las comunidades autónomas	301,39	330,26	383,49	444,89	635,44	708,01	**2.803,48**
Dirección General de Infraestructuras Ferroviarias	1.308,57	1.444,69	1.574,99	1.704,89	1.949,22	1.659,72	**9.642,08**
Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (ADIF)	3.518,12	3.837,22	4.706,01	5.381,55	5.760,46	5.400,69	**28.604,05**
Total	**6.245,40**	**7.122,45**	**8.233,77**	**9.181,63**	**9.854,26**	**8.929,95**	**49.567,46**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento, *Los transportes y las infraestructuras*, varios años.

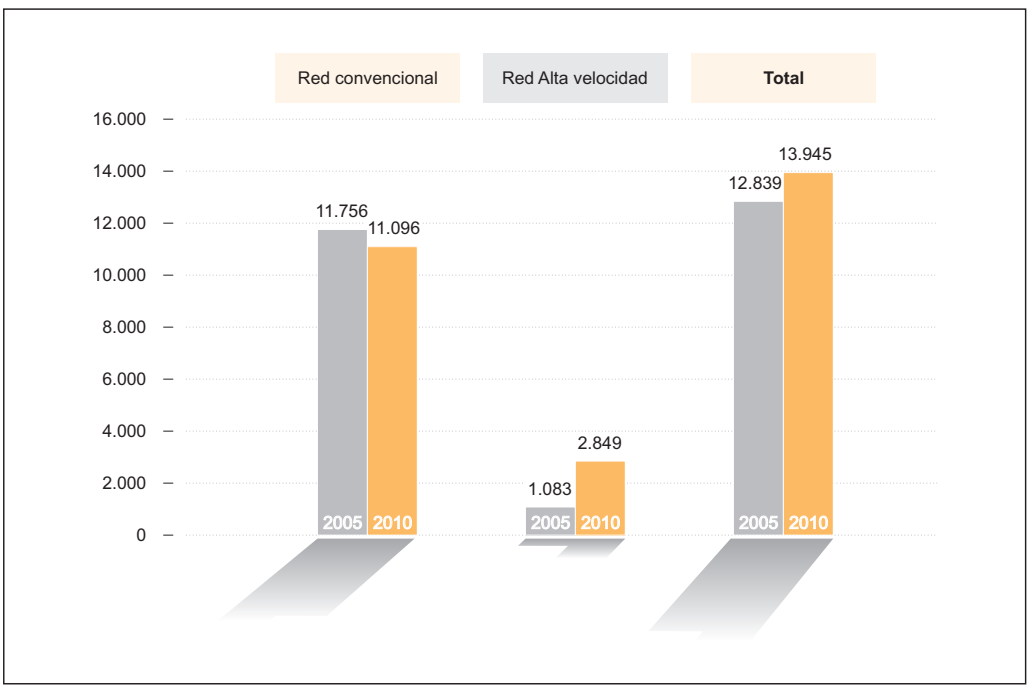
Gráfico 17 – Distribución de la inversión en infraestructura ferroviaria. En porcentaje. 2005-2010



Notas: Se incluye dentro de la Alta velocidad el tramo Ourense-Santiago (1.715 millones de euros). En la categoría "Otros" se incluyen los gastos comunes a varios ejes.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de ADIF, *Memoria económica*, varios años

Gráfico 18 – Evolución de los kilómetros de la red de ferrocarriles por tipo de red en España. 2005-2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de ADIF (2012): *Declaración de la Red 2010*.

Tabla 6 – Evolución del tráfico de pasajeros de ferrocarril por recorrido. Valor absoluto en millones de viajeros-kilómetro y porcentaje. 2005-2011

	AVE (*)	Largo recorrido	Regionales	Cercanías	Total
Valores absolutos					
2005	2.324	6.322	2.775	10.203	**21.624**
2006	2.697	6.180	2.855	10.373	**22.105**
2007	2.592	6.304	2.802	10.159	**21.857**
2008	5.483	5.603	2.831	10.052	**23.969**
2009	5.977	5.527	2.660	8.973	**23.137**
2010	5.925	5.322	2.542	8.667	**22.456**
2011	6.519	4.712	1.873	9.691	**22.795**
% de variación	**180,5**	**–25,5**	**–32,5**	**–5,0**	**5,4**
Porcentaje					
2005	10,7	29,2	12,8	47,2	**100**
2006	12,2	28,0	12,9	46,9	**100**
2007	11,9	28,8	12,8	46,5	**100**
2008	22,9	23,4	11,8	41,9	**100**
2009	25,8	23,9	11,5	38,8	**100**
2010	26,4	23,7	11,3	38,6	**100**
2011	28,6	20,7	8,2	42,5	**100**

(*) Sólo se consideran trenes AVE puros, es decir, los que circulan íntegramente por ancho UIC. Incluye los corredores de alta velocidad de larga distancia, nordeste, norte y sur, *transvers* y los de alta velocidad de media distancia.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento (2012): *Anuario estadístico 2011*.

del mundo en kilómetros de ferrocarril de alta velocidad, según fuentes de ADIF[3].

En este contexto, el tráfico de viajeros en la red de alta velocidad ha crecido enormemente: en 2011 fue 2,8 veces mayor que en 2005. Este esfuerzo en la red de AVE, junto con otras mejoras, ha hecho que el tráfico global de pasajeros de ferrocarril haya aumentado un 5,4% (tabla 6), a pesar de la crisis, iniciando una senda de crecimiento positiva, aunque aún muy distante de la media europea: los más de 22.400 millones de viajeros-kilómetro de España en 2010 suponen aproximadamente un cuarto de la demanda de Alemania o Francia, y la mitad de la de Italia.

No se puede decir lo mismo de la evolución del transporte de mercancías por ferrocarril en el período 2005-2011, que ha decrecido un 31,1% (tabla 7). Este descenso es muy preocupante, incluso en un contexto de crisis, pues la carretera ha perdido en el mismo lapso "sólo" un 14,4% de su demanda. Esto indica que el ferrocarril no ha sabido fidelizar a sus clientes, ni aprovechar la crisis para hacer una oferta más competitiva.

[3] ADIF (2010): *Informe de sostenibilidad 2010. Resumen ejecutivo*.

Tabla 7 – Evolución del tráfico de mercancías por ferrocarril. En millones de toneladas-kilómetro. 2005-2011

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005/2011
Tráfico mercancías	11.641	11.599	11.124	10.287	7.391	7.872	8.018	–31,1%

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento: *Anuario estadístico*, varios años.

Por lo tanto, tras estos años en los que el ferrocarril ha sido el protagonista de las políticas de transporte, se ha mantenido la red total –longitud similar a la de 2005–, pero de mayor calidad, con 2.849 kilómetros de alta velocidad, por la que circula un 181% más de tráfico que en 2005. Cabe, por tanto, señalar que se está consiguiendo el objetivo de aumentar la eficiencia en el uso de las infraestructuras, aunque aún estamos lejos de los flujos de los grandes países europeos.

Sin embargo, los viajeros de la red convencional, de cercanías y, sobre todo, el tráfico de mercancías han disminuido durante estos años. Quizá se deberían planificar actuaciones en estos frentes para lograr una estructura más equilibrada del sector transporte.

3.3 Gasto público en carreteras y viabilidad del sistema

La carretera ha sido el modo al que se ha dedicado más gasto público, aunque en los últimos años ha sido superada por el ferrocarril. Desde 2003, las Administraciones Públicas han invertido una media de 145 euros por habitante y año; la mayoría del gasto ha ido a parar a la construcción. Por esto, se ha considerado oportuno dedicar un apartado a la inversión en carreteras, analizando la variación del gasto entre comunidades autónomas, al igual que la dotación de infraestructuras.

Finalmente, se tratará del peaje, que permite autofinanciar en parte la red, reduciendo la necesidad de fondos públicos. Es un tema de actualidad, especialmente en estos años de crisis, pero que se inserta en la política general europea del pago por el uso de las infraestructuras.

Gasto público en carreteras por comunidades autónomas

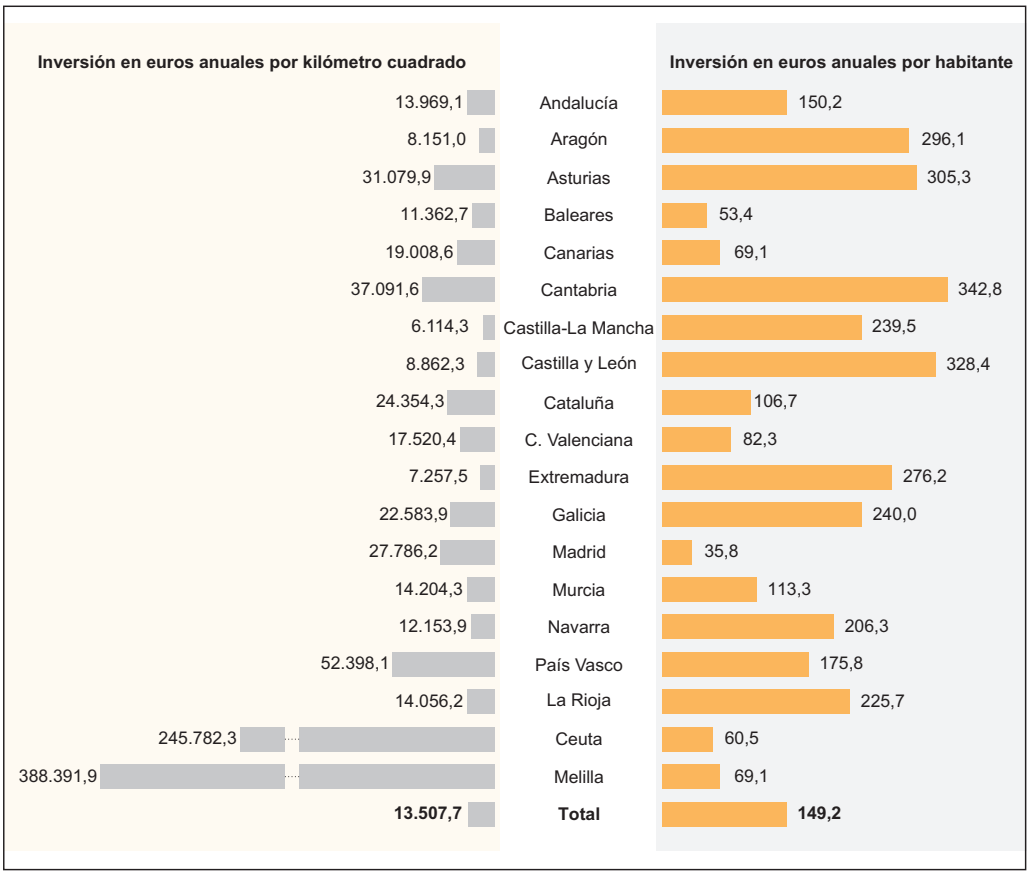
El gasto público total en carreteras aumentó desde 2003 hasta 2009, para descender de forma bastante contundente desde 2010. Sin embargo, la evolución del gasto ha sido muy distinta según las comunidades autónomas; en algunas de ellas, como en Asturias, Cantabria, Comunidad de Madrid, Canarias y Navarra, la disminución comenzó ya en los años 2007 y 2008 (tabla 8). Aproximadamente, un 30% del gasto en carreteras se ha destinado al mantenimiento y un 70% a la nueva construcción. En los últimos años, el presupuesto en construcción se ha ido reduciendo y el de mantenimiento ha permanecido más o menos constante, con lo que la participación del mante-

Tabla 8 – Evolución de las inversiones realizadas en la red de carreteras por comunidades autónomas. En miles de euros. 2003-2011

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (*)	Total
Andalucía	872.399	1.009.518	1.246.929	1.197.226	1.425.704	1.441.389	1.395.479	1.136.984	721.959	**10.447.587**
Aragón	306.634	369.640	422.913	365.428	377.571	520.920	422.416	340.671	272.836	**3.399.029**
Asturias	391.476	424.461	395.139	354.402	441.667	325.086	338.225	262.964	189.448	**3.122.868**
Baleares	65.874	42.320	54.177	45.875	35.033	51.407	64.785	111.578	34.194	**505.243**
Canarias	156.019	129.734	158.534	194.348	149.738	154.611	117.694	123.792	92.179	**1.276.649**
Cantabria	197.837	175.538	301.089	267.590	235.912	200.817	161.500	128.660	85.995	**1.754.938**
Castilla-La Mancha	336.678	321.119	375.462	415.813	425.446	452.825	623.836	728.842	378.736	**4.058.757**
Castilla y León	724.585	660.789	760.287	952.550	883.392	914.817	1.270.196	656.301	407.816	**7.230.733**
Cataluña	798.716	641.449	719.527	654.029	666.373	846.925	1.223.260	659.691	704.327	**6.914.297**
C. Valenciana	403.127	468.972	409.157	417.602	470.336	458.332	469.963	332.895	293.752	**3.724.136**
Extremadura	222.024	204.793	358.452	449.103	368.668	294.644	245.270	208.797	190.193	**2.541.944**
Galicia	373.642	466.454	561.234	702.502	667.057	738.175	815.651	617.511	573.238	**5.515.464**
Madrid	128.383	137.622	175.334	245.942	267.433	260.992	205.494	218.167	188.094	**1.827.461**
Murcia	79.422	76.938	97.245	133.162	187.650	207.745	205.294	204.947	88.859	**1.281.262**
Navarra	148.450	105.545	203.425	166.228	122.803	136.935	138.961	94.857	20.794	**1.137.998**
País Vasco	311.917	336.011	347.784	342.617	398.986	419.048	472.530	347.808	324.314	**3.301.015**
La Rioja	75.742	51.428	58.964	74.990	81.929	85.035	85.836	51.808	57.840	**623.572**
Ceuta	1.295	814	742	2.460	4.161	2.729	1.875	18.720	2.903	**35.699**
Melilla	2.442	2.143	2.667	5.346	3.655	6.319	5.963	8.495	2.255	**39.285**
No regionalizable	29.264	23.680	23.652	45.582	40.584	45.196	37.089	51.775	82.933	**379.755**
Total	**5.625.926**	**5.648.968**	**6.672.713**	**7.032.795**	**7.254.098**	**7.563.947**	**8.301.317**	**6.305.263**	**4.712.665**	**59.117.692**

(*) Datos provisionales. En Baleares no están incluidas las inversiones del Consejo Insular de Mallorca ni del Consejo Insular de Formentera, que no han facilitado el dato.
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento, *Anuario estadístico*, varios años.

Gráfico 19 – Inversión media anual en carreteras por habitante y por kilómetro cuadrado por comunidades autónomas. En euros. 2005-2011



Nota: Los datos de 2011 son provisionales y en Baleares no están incluidas las inversiones del Consejo Insular de Mallorca ni del Consejo Insular de Formentera, que no han facilitado el dato.

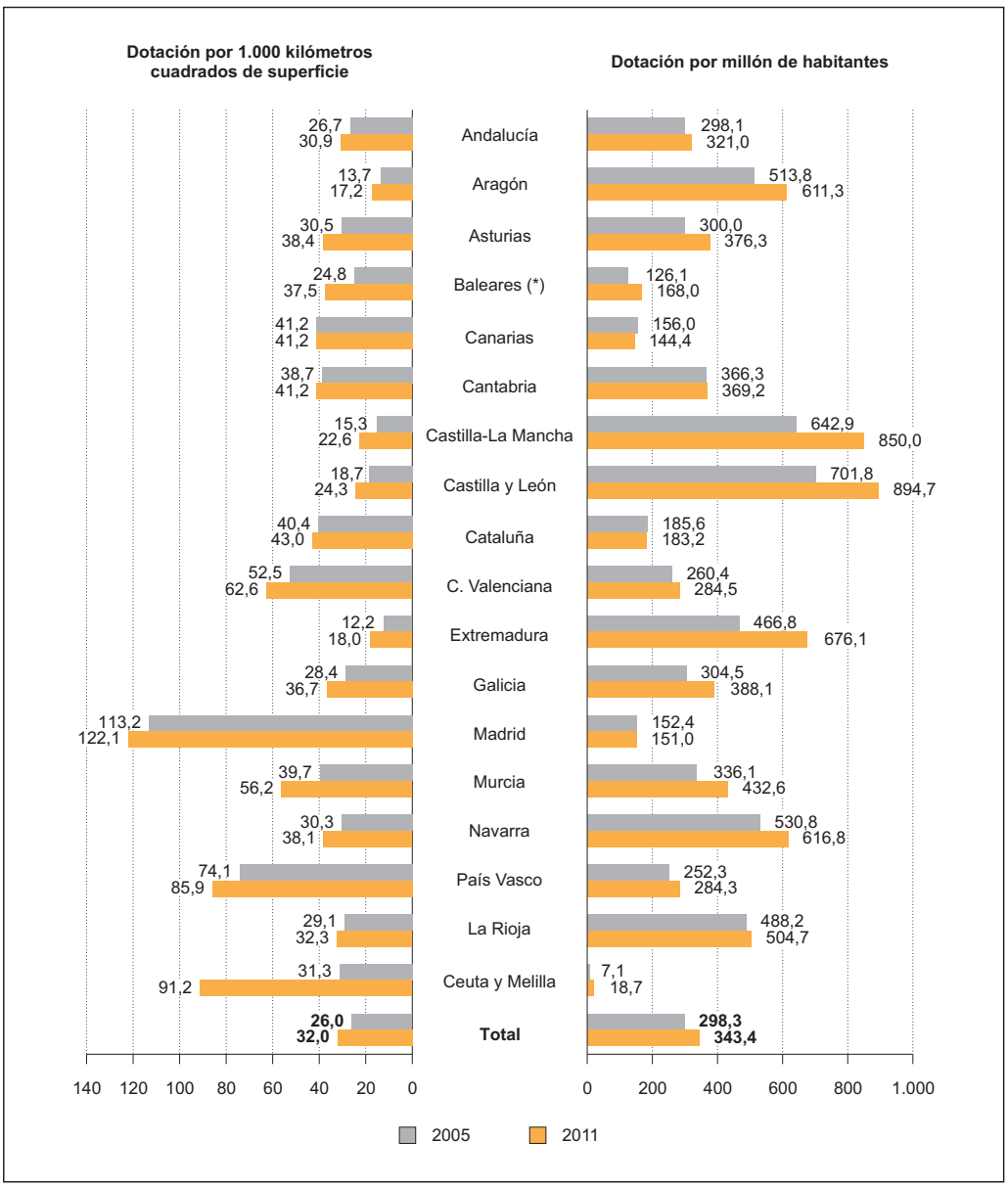
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento, *Anuario estadístico*, varios años; y datos INE.

nimiento en el gasto es cada vez mayor; por ejemplo, en 2010 era del 38,7% y en 2011 supuso un 45,6% del total. Estas cifras indican una actitud muy responsable de los encargados de la red viaria, sacrificando el crecimiento y mejora de la red, para asegurar la calidad de la circulación en los tramos existentes, dedicando más proporción del presupuesto al mantenimiento.

Las comunidades autónomas más extensas en superficie suelen acumular mayor gasto, aunque hay alguna que no sigue esta lógica, como Extremadura, que tiene un gasto pequeño en relación con su tamaño, quizá debido a su baja densidad de población y a su menor densidad de infraestructuras.

En el período 2005-2011, las Administraciones Públicas han dedicado a carreteras unos 1.044,5 euros por habitante; es decir, 149,2 euros anuales por habitante (gráfico 19). Aunque la longitud total de la red apenas ha va-

Gráfico 20 – Evolución de la dotación de vías de alta capacidad por comunidades autónomas. En kilómetros por millón de habitantes y por 1.000 kilómetros cuadrados. 2005-2011



(*) El Consejo Insular de Mallorca no ha facilitado la información sobre la dotación de vías de gran capacidad y se ha contabilizado la de 2010.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento, *Anuario estadístico*, varios años; y datos INE.

riado (ha aumentado un 0,2%), sí ha mejorado su calidad. En 2011, la red de alta capacidad era un 23,2% más extensa que la de 2005 y se han mejorado otros muchos tramos de todas las redes, tanto su trazado como la pavimentación y la señalización.

El gasto por habitante tiene valores muy distintos según las comunidades autónomas y la comparativa cambia si se analiza el gasto por superficie. Teniendo en cuenta ambos indicadores, las comunidades autónomas que han recibido más recursos en este período son Cantabria, Asturias y Galicia, tres regiones periféricas con una orografía montañosa. En 2005, Asturias y Galicia tenían una dotación de vías de alta capacidad similar a la media española (298 kilómetros por millón de habitantes), la dotación de Cantabria era algo superior (366).

Estas inversiones han mejorado la calidad de la red en su conjunto, resaltando quizás el aumento de la red de vías de alta capacidad (autopistas, autovías y carreteras de dos carriles por sentido), que ha pasado de una dotación media de 298 kilómetros por millón de habitantes en 2005 a 343 en 2011 (gráfico 20). La red de alta capacidad ha aumentado su longitud en un 23,2% y la dotación por habitante en un 15,1%. Esto implica una innegable mejora en la calidad de la circulación, pues por la red de alta capacidad circula el 60% del tráfico.

De nuevo, hay diferencias en cuanto a la dotación de infraestructuras entre las diferentes comunidades autónomas. Aunque la media de España en 2011 era de 343 kilómetros de vías de alta capacidad por cada millón de habitantes, en algunas autonomías era muy superior, incluso algunas doblaban esta media, como Castilla-La Mancha, Castilla y León y Extremadura. Esto se debe a que son regiones con una baja densidad de población que se encuentra más diseminada por su territorio.

En términos globales, las Administraciones Públicas han dedicado 149 euros por habitante y año en carreteras entre 2005 y 2011, de los cuales 100 se han destinado a la construcción y el resto a mantenimiento y reposición.

La polémica de los peajes

La preocupación por la sostenibilidad económica, tanto en España como en Europa, se extiende también al sistema de transporte. Las redes de transporte son un patrimonio que hay que mantener, ya que cubren una necesidad básica para el funcionamiento y desarrollo de la sociedad. Debido a la situación económica y a las restricciones presupuestarias de los últimos años se duda de la capacidad de las Administraciones Públicas para realizar las necesarias inversiones de mantenimiento que aseguren la calidad del servicio. Hay que tener en cuenta que, al haber mejorado las infraestructuras, se precisa un mayor gasto, pues una autopista exige mayores recursos anuales de mantenimiento que una carretera convencional. Por tanto, la mejora de nuestra red ha supuesto unas grandes inversiones, pero también implica la necesidad ya permanente de dedicar más recursos a mantener esa red en las debidas condiciones.

Esta necesidad de más recursos para el mantenimiento, así como la política de pagar por el uso de los bienes y servicios consumidos, incluyendo las externalidades generadas, pone a la carretera ante una nueva perspectiva financiera. Todos los países europeos, siguiendo las indicaciones de la UE sobre tarificación en el uso de infraestructuras, se están planteando implantar –si no lo han hecho ya– medidas de cobro por el uso de sus vías de alta capacidad. Con este tipo de actuaciones se pretende asegurar la calidad de la red, financiando las carreteras al menos en parte con ingresos que provengan de su uso, y a largo plazo evolucionar hacia una estructura y distribución modal más equilibrada entre modos de transporte.

Como los vehículos pesados son los que más dañan las infraestructuras, encareciendo por tanto el mantenimiento, los sistemas de peaje que se plantean avanzan hacia la internalización de los costes, estableciendo tarifas por kilómetro recorrido en función del tipo de vehículo y del tonelaje.

A modo de referencia, Alemania y Francia, con un 78% y un 14% más de población que España, tienen, sin embargo, menos kilómetros de autopistas (12.819 y 11.392, respectivamente). España cuenta con una red de alta capacidad de 16.204 kilómetros, de los que 14.554 son autopistas y tan sólo un 20,9% es de peaje. La implantación de la euroviñeta (o internalización de costes externos) está haciendo cambiar el esquema de tarificación de las redes de Alemania (con 12.000 kilómetros de peaje para la circulación de vehículos pesados) y Francia (que pretende aumentar al menos otros 10.000 kilómetros la red con una tarifa para vehículos pesados)[4].

El gasto en mantenimiento de las carreteras españolas en el período 2003-2011 ha supuesto una media de 2.083 millones de euros anuales (31,7% del gasto total en carreteras). Debido a la disminución del gasto en construcción, la cuota del mantenimiento en el gasto total ha ido creciendo, alcanzando en 2011 un 45,6% (2.149 millones de euros). El gasto de mantenimiento en 2011 fue de 12.950 euros por kilómetro de red, frente a los 14.700 de 2010. Este coste medio de mantenimiento por kilómetro de red asciende notablemente en las vías de alta capacidad, ya que el coste de mantenimiento de las autopistas de peaje estatales en 2010 fue de 71.310 euros por kilómetro[5].

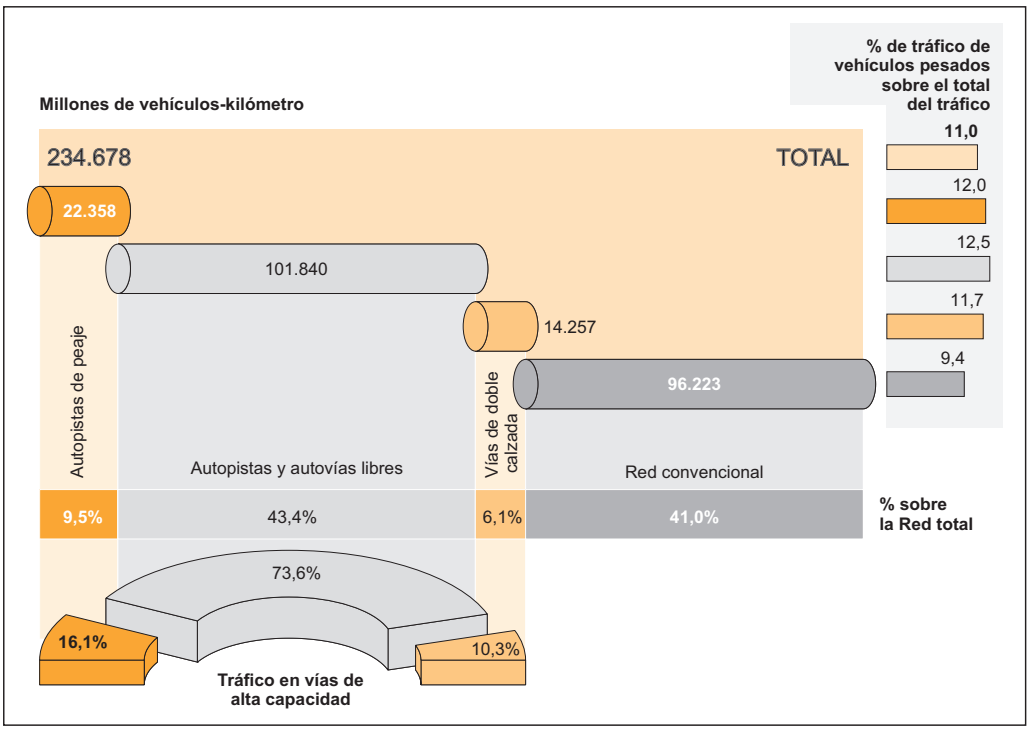
Estas cifras pueden servir de base al debate de si el Estado ha de asumir todos los gastos de una buena red de vías de alta capacidad con cargo a los presupuestos generales o, por el contrario, debe trasladar esos costes a los usuarios mediante sistemas generalizados de peaje o tasas por el uso de las infraestructuras. Las opiniones al respecto son claramente diversas, a favor y en contra. La corriente de opinión más generalizada, basada en las

---

[4] Asociación de Concesionarios de Autopistas de Peaje (ASETA): *Las autopistas de peaje en España 2011*.

[5] Ministerio de Fomento (2010): *El tráfico en las autopistas de peaje. Año 2010*.

Gráfico 21 – Tráfico en la red de carreteras por tipo de carretera. 2011



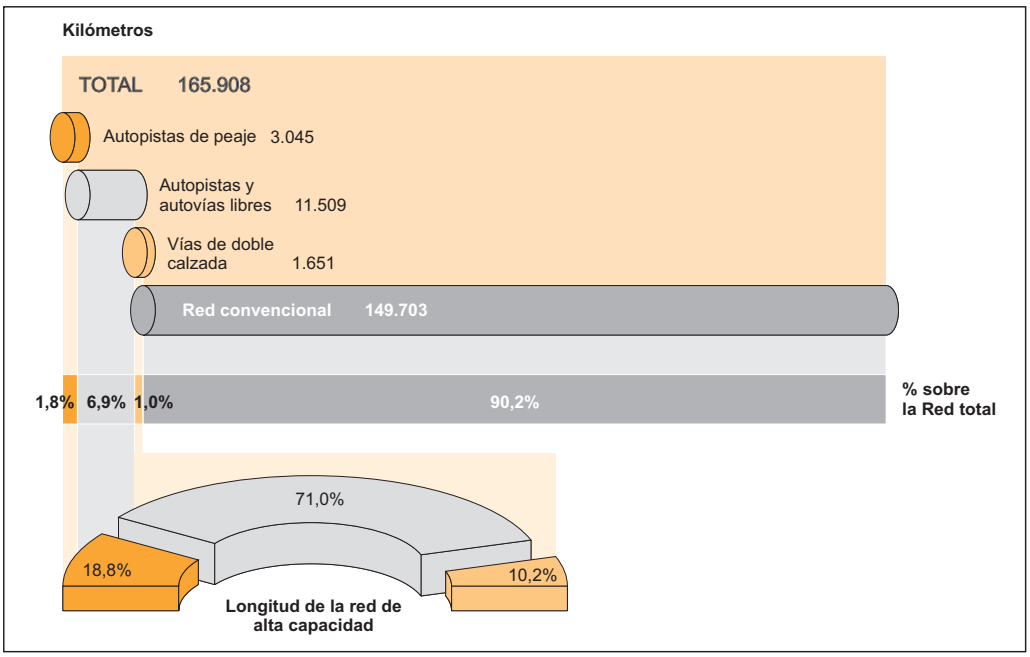
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento (2012): *Anuario estadístico* 2011.

directivas europeas, es que se debería cobrar un peaje que al menos cubra el mantenimiento de las vías y asegure así el valor patrimonial de la red. A este coste se debería añadir, según otras opciones, los costes externos e incluso la amortización de los costes de construcción a lo largo de la vida útil de la infraestructura.

Aunque un 90% de la red española de carreteras es red convencional y la red de alta capacidad supone tan sólo un 10% del total, esta última absorbe la mayoría del tráfico (gráfico 21). El 59% de los kilómetros recorridos por los vehículos se efectúan por esta red de alta capacidad (autopistas, autovías y carreteras de doble sentido). Un 9,5% del tráfico se canaliza a través de las autopistas de peaje, que suponen sólo el 2% de la red, mientras que las autovías y autopistas libres constituyen el 7% (gráfico 22) y atraen el 43,4% del flujo. Por otra parte, el tráfico de vehículos pesados, que es el que más deteriora la carretera, se concentra en mayor medida en las vías de alta capacidad. Este tráfico representa el 9% en la red convencional, mientras que en la de alta capacidad supone un 12%-13% del tráfico.

Como resumen, cabe decir que convendría homogeneizar el tratamiento de nuestra red de alta capacidad, resolviendo las diferencias de costes entre trayectos consecuencia de que una parte de la red es libre mientras que la otra soporta peaje. Criterios de gestión del gasto orientados a que el

Gráfico 22 – Red de carreteras por tipo de carretera. 2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento (2012): *Anuario estadístico* 2011.

usuario soporte, al menos, el coste de mantenimiento permitirían avanzar en esta homogeneización, como lo están haciendo otros países de nuestro entorno.

Además, el tráfico en las autopistas de peaje, que crecía de manera sostenida, ha experimentado una reducción significativa, como consecuencia de la crisis (tabla 9). Esta disminución es once puntos superior a la de

Tabla 9 – Evolución del tráfico en las carreteras españolas. En millones de vehículos-kilómetro. 2003-2011

	Autopistas de peaje	Autopistas libres y autovías	Vías de doble calzada	Red convencional	Total
2003	20.940,7	83.401,3	16.806,2	115.206,8	**236.355,0**
2004	22.532,3	88.676,3	15.189,5	115.316,9	**241.715,0**
2005	23.292,5	85.029,8	16.262,8	120.487,9	**245.073,0**
2006	26.057,1	94.001,1	15.933,4	111.885,4	**247.877,0**
2007	26.045,7	105.171,8	14.249,5	111.193,5	**256.660,5**
2008	23.793,0	102.543,4	19.781,0	105.631,6	**251.749,0**
2009	24.915,1	100.039,0	17.333,0	107.079,0	**249.366,1**
2010	22.824,7	101.437,8	14.019,1	102.850,3	**241.131,9**
2011	22.358,0	101.840,0	14.257,0	96.223,0	**234.678,0**
% de variación 2007/11	–14,2	–3,2	0,1	–13,5	**–8,6**

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento, *Anuario estadístico*, varios años.

Tabla 10 – Autopistas de peaje y red de alta capacidad por comunidades autónomas. En kilómetros. 2011

	Autopistas de peaje	Red de alta capacidad	Porcentaje de autopistas de peaje sobre la red de alta capacidad
Andalucía	241	2.704	8,9
Aragón	157	823	19,1
Asturias	22	407	5,4
Baleares (*)		187	0,0
Canarias		307	0,0
Cantabria		219	0,0
Castilla-La Mancha	239	1.798	13,3
Castilla y León	275	2.289	12,0
Cataluña	631	1.381	45,7
C. Valenciana	367	1.456	25,2
Extremadura		750	0,0
Galicia	327	1.085	30,1
Madrid	144	980	14,7
Murcia	115	636	18,1
Navarra	138	396	34,8
País Vasco	270	621	43,5
La Rioja	119	163	73,0
Ceuta y Melilla		3	0,0
Total	**3.045**	**16.205**	**18,8**

(*) Los datos de la red de alta capacidad del Consejo Insular de Mallorca corresponden a 2010 ya que no ha facilitado los de 2011.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento (2012): *Anuario estadístico 2011*.

las autovías, lo que indica que los usuarios quieren reducir costes eligiendo itinerarios sin peaje, con menos calidad y, probablemente, más peligrosos.

Por último, se analizará la distribución de las vías de peaje por comunidades autónomas (tabla 10). En La Rioja, Cataluña y País Vasco más de un 40% de la red de alta capacidad está tarificada, porcentaje que duplica la media española. Por el contrario, en Extremadura, Canarias, Cantabria, Baleares y Ceuta y Melilla no hay autopistas de peaje.

España cuenta con la mayor dotación de autopistas de Europa. Sin embargo, en comparación con otros países europeos, tiene pocos kilómetros de la red tarificados. Esta red de alta calidad necesita un mantenimiento para su adecuada conservación. Hasta ahora el gasto en mantenimiento no se ha reducido significativamente, a pesar de las restricciones presupuestarias que están afectando a casi todas las partidas del gasto, pero se cuestiona la capacidad futura de las Administraciones para seguir conservando este privilegiado patrimonio.

Por otro lado, se está produciendo un cambio en la conciencia general, al menos en parte de la sociedad, que desea un sistema donde se le im-

puten a los usuarios los costes que generan al circular, derivados del propio uso, de la congestión, de la contaminación o de los accidentes. Se desea que los fondos que financian el sector de la carretera provengan más de quienes la usan y menos de todos los ciudadanos.

Todo esto hace que cada vez más se contemple la ampliación de la red tarificada, medida que sin duda traerá consigo la oposición de buena parte de la opinión pública, pero que aseguraría la calidad del servicio en las vías de alta capacidad.

4. En las ciudades, menos viajes al trabajo y más movilidad no obligada

La movilidad cotidiana, que incluye nuestros viajes diarios al trabajo, estudio, ocio, etc., tiene características muy diferentes, tanto en cuanto a la oferta, como en las pautas de elección modal. Por eso se ha considerado importante dedicar un apartado a la movilidad diaria, que se desarrolla fundamentalmente en el ámbito urbano y metropolitano. En primer lugar, se analizarán las magnitudes que la caracterizan (tiempo, modos, motivos…) y después su evolución.

4.1 Caracterización de la movilidad por motivos de viaje

Cada español realiza una media de 2,8 desplazamientos cada día laborable, a los que dedica aproximadamente una hora (61 minutos) según la *Encuesta de movilidad de las personas residentes en España (Movilia 2006/2007)*. Esta inversión de tiempo en el transporte cotidiano es un valor que va en ascenso: los resultados de *Movilia 2000* reflejaban un tiempo medio dedicado a desplazarse de 45 minutos. Aun teniendo en cuenta las diferencias metodológicas de ambas encuestas[6], se observa un aumento apreciable.

La movilidad disminuye ligeramente durante el fin de semana a 2,1 desplazamientos diarios; sin embargo, el tiempo medio destinado al transporte es similar, 57 minutos (tabla 11). La diferencia está en que aumentan los viajes de movilidad no obligada (ocio, compras o visitas) en los que la velocidad es menos determinante.

La mayoría de los desplazamientos (46%) se hacen en modos no motorizados, principalmente andando. Este destacado número de desplaza-

[6] En *Movilia 2000* no se consideran desplazamientos los trayectos de menos de 10 minutos a pie, mientras que en *Movilia 2006/2007* sólo se excluyen los trayectos de menos de 5 minutos a pie.

Tabla 11 – Desplazamientos, tiempo dedicado a desplazarse y duración media de los desplazamientos según el día de la semana. 2006

	Día laborable	Fin de semana
Número medio de desplazamientos por persona y día	2,8	2,1
Tiempo medio diario dedicado a desplazarse (en minutos)	61	57
Duración media de los desplazamientos (en minutos)	22	27

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento: *Encuesta de movilidad de las personas residentes en España (Movilia 2006/2007)*.

mientos a pie es algo característico de las ciudades españolas, incluso en las grandes áreas metropolitanas. El siguiente gran protagonista es el vehículo privado (43%). La cuota de participación del transporte público en la movilidad cotidiana es de tan sólo el 9% en el conjunto de la población española, aunque en las grandes áreas metropolitanas (más de medio millón de habitantes) llega al 30%.

A continuación se analiza cómo afecta el motivo del viaje y el tipo de municipio a estas pautas generales de la movilidad diaria (gráfico 23).

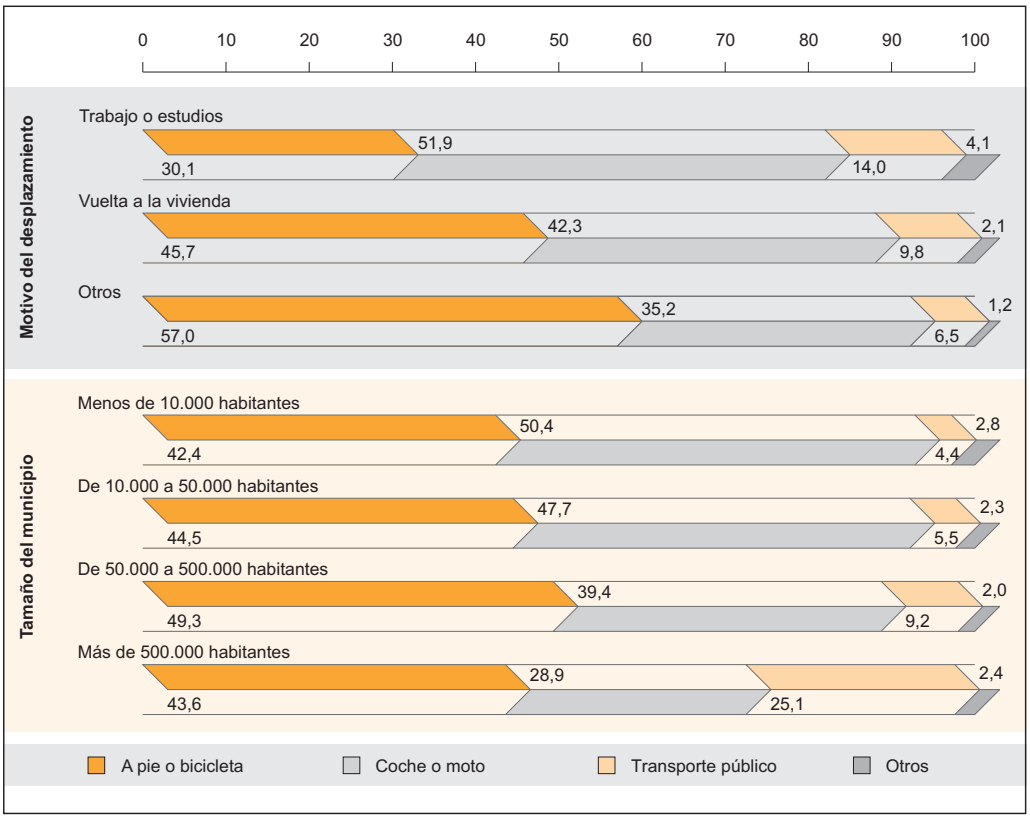
En cuanto al motivo, se observa que en los viajes de trabajo y estudios (movilidad obligada) se utiliza mayoritariamente el coche o la moto, mientras que los de ocio (no obligada) se hacen principalmente caminando. Los viajes al trabajo son los trayectos más largos (24 minutos, cuando la media global es de 22), por lo que se busca el modo más rápido, que sigue siendo el coche.

En los desplazamientos por motivos laborales hay una fuerte preferencia por el coche o la moto, que es más acusada en las áreas metropolitanas medianas, donde la oferta de transporte público es menos competitiva que en las grandes y las distancias no son lo suficientemente pequeñas como para que los viajes a pie o en bicicleta cobren la gran importancia que tienen en las ciudades más pequeñas.

El porcentaje del uso del coche o la moto para ir al trabajo alcanza valores muy altos (casi del 70%) en las ciudades medianas. Por el contrario, en Madrid y Barcelona su uso no llega al 50%, pues el transporte público ofrece una alternativa de más calidad y porque el alto nivel de congestión, sobre todo en hora punta, resulta un elemento disuasorio, según indica el Observatorio de la Movilidad Metropolitana. Se puede decir que el uso del transporte público aumenta con el tamaño de la población, reduciéndose el uso del coche, mientras que los viajes a pie son similares, independientemente del tamaño de la ciudad.

La movilidad cotidiana de los residentes en España se caracteriza fundamentalmente por la gran cantidad de viajes a pie, algo que nos diferencia positivamente de otros países de Europa. Contamos, por tanto, con unas pautas de movilidad relativamente eficientes y saludables, excepto para los viajes de movilidad obligada. En éstos, el coche domina claramente los

Gráfico 23 – Desplazamientos según el motivo, el tamaño del municipio de residencia y el modo principal de transporte utilizado en un día medio laborable. En porcentaje. 2006



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Ministerio de Fomento: *Encuesta de movilidad de las personas residentes en España (Movilia 2006/2007).*

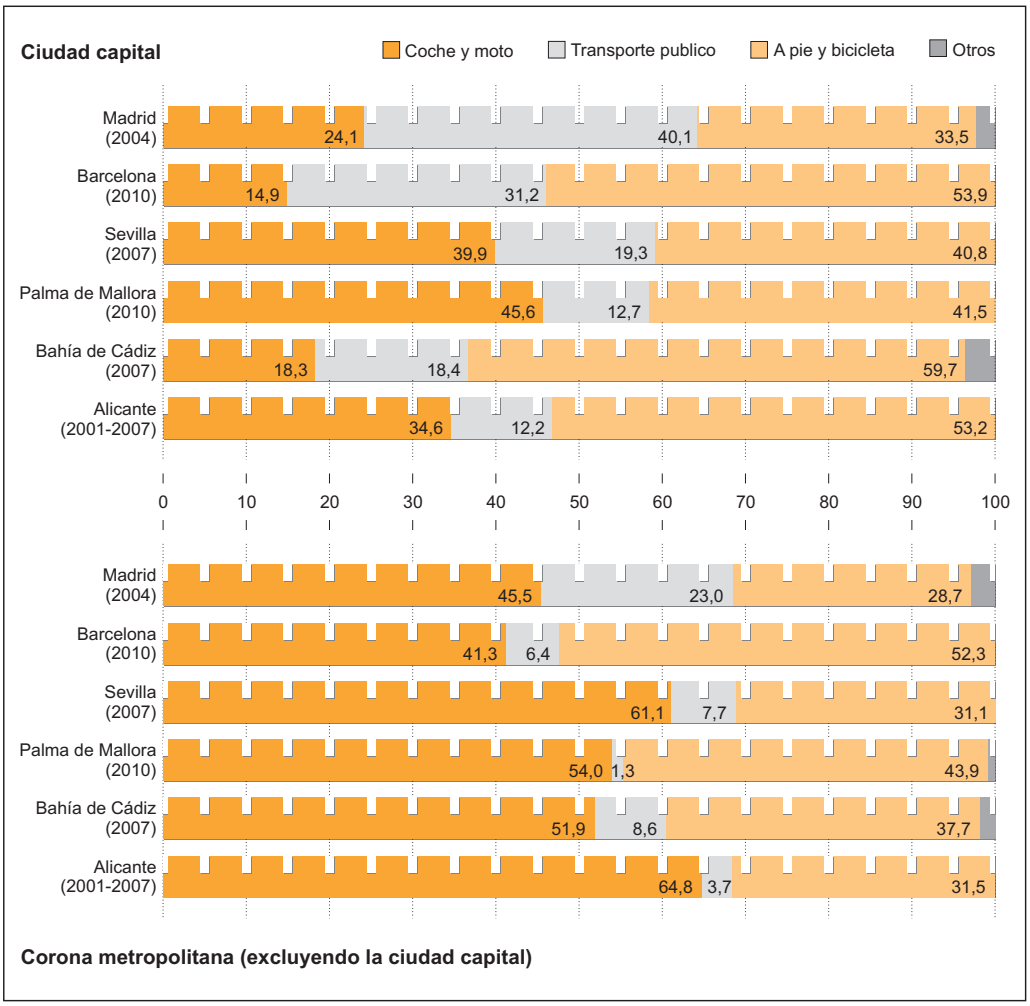
desplazamientos diarios, para ir al centro de trabajo o a estudiar. Por otra parte, el uso del transporte público en nuestras grandes ciudades es relativamente alto, si se compara con otras urbes europeas. Sin embargo, la bicicleta tiene aún poca tradición en nuestro país, aunque en algunas ciudades se está produciendo un claro cambio, con un uso creciente.

4.2 Evolución de la movilidad urbana

En este epígrafe se resumen algunos de los resultados que ofrece el Observatorio de la Movilidad Metropolitana (OMM), que ha ido recopilando desde 2003 indicadores explicativos de la movilidad urbana en las principales áreas metropolitanas españolas. Concretamente, en su último informe[7] se recoge información sobre la movilidad de veinte áreas metropolitanas, en

[7] Monzón, A. *et al.* (2012): *Informe OMM-2010*, en www.observatoriomovilidad.es

Gráfico 24 – Viajes realizados en el interior de la ciudad capital y en la corona metropolitana por áreas metropolitanas. En porcentaje



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Monzón, A. *et al*. (2012): *Informe OMM-2010*, en www.observatoriomovilidad.es

las que residen casi 26 millones de personas, más de la mitad de la población española.

Las áreas metropolitanas que se analizan son muy diferentes en términos de tamaño, estructura y densidad. Se examinan grandes áreas metropolitanas, como Madrid o Barcelona (que suponen entre las dos un 24% de la población española y que son grandes centros de atracción a nivel internacional), junto con otras cuyo número de habitantes es hasta diez veces inferior. Estas diferencias generan una demanda y una oferta de transporte con necesidades específicas en cada ciudad y en cada área metropolitana.

Este análisis de la movilidad en el último decenio se hace en un contexto de dispersión urbana: la población aumenta más en las periferias metropolitanas que en la ciudad central. Esto genera dificultades para una oferta de calidad del trasporte público a costes razonables. El análisis del OMM permite comprobar las claras diferencias entre la ciudad central y su área metropolitana. Tal como se muestra en el gráfico 24, aumenta el uso del coche o la moto en la periferia y descienden claramente los viajes realizados en transporte público. También se reducen bastante los viajes a pie, pues las distancias medias son mayores en la periferia.

En las tablas 12 y 13 se recogen datos desagregados por áreas metropolitanas de la demanda anual en los modos de transporte colectivo y sus costes en dos períodos, 2002-2007 y 2008-2010, para comprobar el efecto de la crisis en los últimos tres años. Lógicamente, hay que considerar las dos tablas conjuntamente, pues en muchos casos la construcción de metros y tranvías ha sustituido líneas de autobús o ha reducido su demanda. Si se analiza la variación de los viajes en el sistema de transporte público en su conjunto (incluyendo autobuses y ferrocarril), se comprueba que, por lo general, hay un aumento de la demanda hasta 2007, con crecimientos más altos en Málaga, Barcelona y Granada. Por el contrario, durante los años de crisis económica (2008-2010) se produce una reducción de la demanda global en casi todas las áreas, siendo muy significativa en Murcia, Sevilla y Alicante. Cabe señalar, sin embargo, que la crisis afecta más al autobús que al metro, que es el modo más vertebrador de la movilidad urbana.

En su conjunto, en las ciudades que analiza el OMM se realizan más de 3.100 millones de viajes en transporte público cada año, que se reparten aproximadamente por igual entre autobús y ferrocarril. En datos de movilidad, suponen 25.854 viajeros por kilómetro: un 60% corresponde al transporte ferroviario y un 40% al autobús. Esto indica claramente que los viajes en autobús son más cortos, cumpliendo en mayor medida funciones de distribución capilar de proximidad y alimentación de los modos más masivos. Para atender esta demanda, las ciudades analizadas ofertan 95.600 kilómetros de líneas de autobús y 2.900 de líneas de metro, tren y tranvía.

La retracción de la demanda durante la crisis se ha producido a pesar de la mejora de la oferta que las autoridades han procurado en cada ciudad, precisamente para que el transporte público no dejara de ser competitivo frente al automóvil. Sólo en el último año se han empezado a producir recortes en los servicios, por el agravamiento de la crisis económica. Hay que tener en cuenta que en 2010 las aportaciones al transporte público en las ciudades estudiadas por el OMM sumaron 2.900 millones de euros, lo que supone una subvención de 140 euros por habitante. Esto se debe a que hay que sufragar unos costes de operación de 3.857 millones de euros, cuando las tarifas sólo cubren el 46% (1.786 millones de euros) y hay que seguir mejorando las infraestructuras y renovar el material móvil.

Tabla 12 – Evolución de los viajes en la red de autobuses por área metropolitana. En millones. 2002-2010

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	% de variación 2002/07	% de variación 2008/10
Madrid	756,20	668,00	749,90	745,80	758,40	729,00	693,70	671,60	659,20	–3,6	–5,0
Barcelona	297,16	320,20	327,40	330,80	340,20	351,30	339,80	338,70	333,70	18,2	–1,8
Valencia	119,45	117,94	115,99	117,98	118,99	116,64	111,50	103,09	101,06	–2,4	–9,4
Murcia							16,50	14,62	14,70	–	–10,9
Sevilla	103,33	101,90	102,10	102,10	98,80	99,37	98,10	93,91	73,66	–3,8	–24,9
Asturias				–	–	14,40	14,90	14,20	14,51	–	–2,6
Málaga	43,68	46,10	–	41,10	56,90	59,40	58,90	58,30	59,50	36,0	1,0
Mallorca							52,70	51,89	52,80	–	0,2
Gran Canaria						61,69	58,18	53,54	53,24	–	–8,5
Zaragoza			115,30	114,10	125,08	–	–	127,78	–	–	–
Bahía de Cádiz		5,21	5,08	5,09	5,50	4,93	4,70	4,65	4,70	–	0,0
Guipúzcoa							45,20	46,60	48,04	–	6,3
Granada	39,27	39,27	42,54	45,14	44,65	46,46	47,24	46,07	45,65	18,3	–3,4
Alicante	30,64	31,85	32,06	32,65	32,94	32,90	32,55	30,05	29,35	7,4	–9,8
Pamplona			33,37	35,20	37,35	38,47	38,50	36,90	36,59	–	–5,0

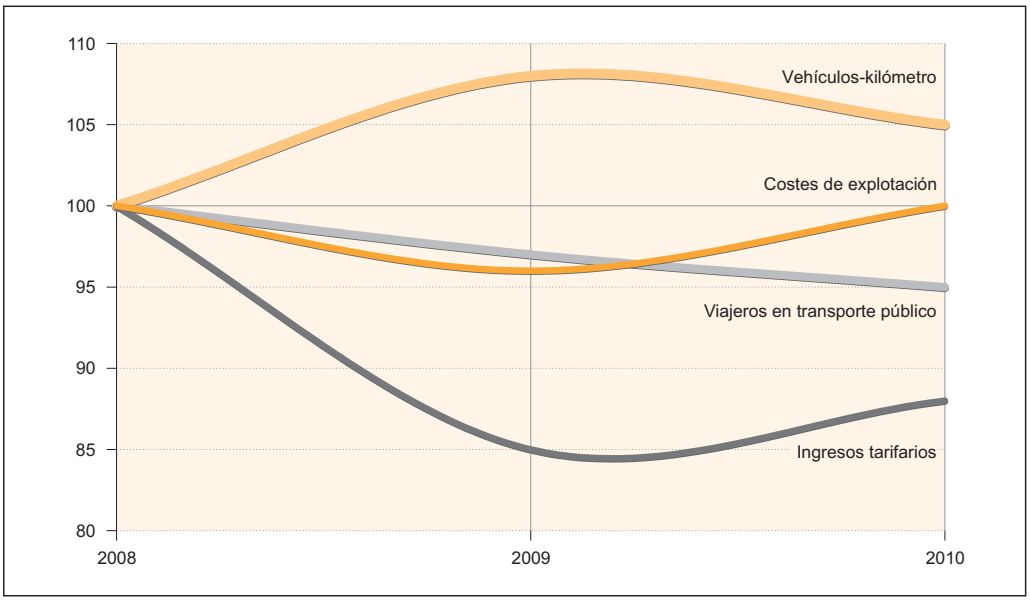
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Monzón, A. *et al.* (2012): *Informe OMM-2010*, en www.observatoriomovilidad.es

Tabla 13 – Evolución de los viajes en la red ferroviaria por área metropolitana. En millones. 2002-2010

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	% de variación 2002/07	% de variación 2008/10
Madrid	758,30	796,40	856,58	895,55	916,09	950,00	948,40	894,40	871,94	25,3	–8,1
Barcelona	502,90	517,14	540,90	554,83	570,39	583,40	595,00	575,60	588,60	16,0	–1,1
Valencia	56,26	61,00	64,81	70,50	73,60	76,60	77,30	75,40	76,80	36,2	–0,6
Murcia							5,00	4,60	4,33	–	–13,4
Sevilla	2,60	4,90	6,06	6,20	7,08	7,30	11,86	18,32	24,42	180,8	105,9
Asturias				8,45	7,91	7,80	8,10	7,50	6,70	–	–17,3
Málaga	8,49	9,73	9,53	–	9,83	10,10	9,50	8,40	8,74	19,0	–8,0
Mallorca							0,51	1,60	1,60	–	213,7
Zaragoza			–	–	–	–	0,22	0,30	0,25	–	13,6
Bahía de Cádiz		3,03	3,50	3,60	–	3,10	3,00	3,00	3,00	–	0,0
Guipúzcoa							18,80	18,60	18,39	–	–2,2
Alicante	0,16	0,25	n.d.	1,12	1,20	1,20	2,10	2,40	2,42	650,0	15,2

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Monzón, A. *et al.* (2012): *Informe OMM-2010*, en www.observatoriomovilidad.es

Gráfico 25 – Evolución de los efectos de la crisis sobre el transporte público. En números índice. Base 2008=100. 2008-2010



Nota: Los datos corresponden a las áreas metropolitanas de Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Asturias, Málaga, Zaragoza, Bahía de Cádiz, Granada, Alicante y Pamplona.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Monzón, A. *et al*. (2012): *Informe OMM-2010*, en www.observatoriomovilidad.es

El resumen general de los efectos de la crisis sobre el transporte colectivo en las ciudades se observa en el gráfico 25, en el que se analiza la variación de los datos agregados del conjunto del transporte público en algunas ciudades[8] sobre la demanda (viajes), la oferta (vehículos-kilómetro) y los aspectos económicos (ingresos tarifarios y costes de explotación). Se puede ver que la demanda de transporte público disminuye de manera casi lineal desde 2008 hasta 2010 en un 5%. La oferta, por el contrario, aumenta un 8% entre 2008 y 2009 y se produce un pequeño descenso en 2010. En cuanto a los indicadores económicos, los ingresos tarifarios sufren una disminución no lineal en el período considerado, de manera que en 2009 hay una reducción del 15% de los ingresos por las tarifas respecto a 2008. Sin embargo, en 2010 se produce un leve aumento, a pesar de la disminución de la demanda, como consecuencia de la subida de las tarifas que se ha ido produciendo en los últimos años para compensar el descenso de viajeros. Por último, los costes de explotación se mantienen. Este aspecto es muy importante, ya que la longitud de la red ferroviaria aumenta, lo que requiere un mayor coste de operación. Las autoridades han conseguido estabilizarlo reduciendo costes, algo meritorio, pero que a largo plazo puede suponer problemas para la calidad del servicio.

[8] Las áreas utilizadas para calcular los valores agregados de los indicadores son Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Asturias, Málaga, Zaragoza, Bahía de Cádiz, Granada, Alicante y Pamplona. Algunos datos no disponibles se han estimado.

5. Transporte y sociedad: una relación menos agresiva

La conciencia ambiental y la superación del *paradigma de la velocidad* han puesto límites no sólo al desarrollo de las redes de transporte sino también a su utilización. Es una relación menos agresiva para la sociedad y el medio ambiente, como se observa claramente al analizar la evolución de los indicadores de las principales externalidades.

5.1 Menos accidentes, pero sobre todo menos graves

España se ha incorporado al grupo de cabeza del control de la accidentalidad en carretera, con reducciones espectaculares en la última década: se ha pasado de 100.393 accidentes y 5.517 víctimas mortales en 2001 a 85.503 accidentes con 2.478 fallecidos en 2010. La Comisión Europea lanzó en 2003 el *Programa de Acción Europeo de Seguridad Vial*, ligado a la estrategia del Libro Blanco de 2001, cuyo objetivo era reducir a la mitad el número de víctimas de accidentes de tráfico en la UE en el horizonte del año 2010. Se puede decir que España ha hecho bien los deberes en esta materia (tabla 14).

Este cambio es consecuencia de una decidida política de control de la velocidad y una persecución más intensa y eficaz de las infracciones peligrosas. Pero también se debe a un cambio de mentalidad y de comportamiento, que supone asumir que lo importante del viaje en carretera es llegar al destino, y no el tiempo de viaje. Por todo ello, el número de fallecidos ha descendido en mayor proporción que el total de accidentes. También tienen

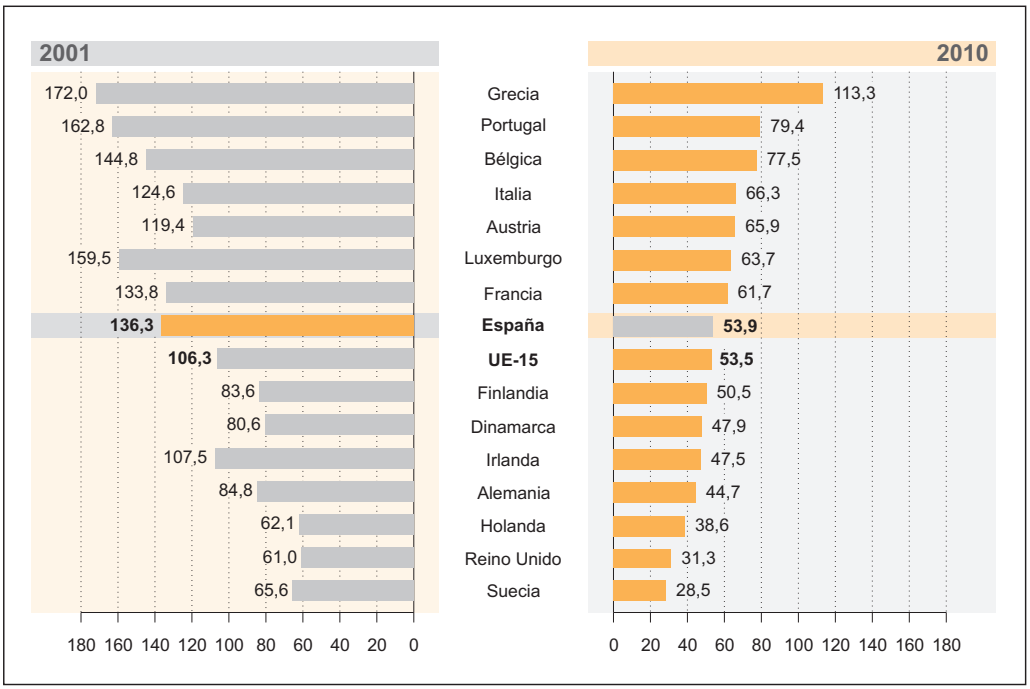
Tabla 14 – Evolución de la accidentalidad. 2001-2010

	Accidentes con víctimas	Fallecidos	Heridos graves	Heridos leves	Fallecidos por 100 accidentes
2001	100.393	5.517	26.566	123.033	5,5
2002	98.433	5.347	26.156	120.761	5,4
2003	99.987	5.399	26.305	124.330	5,4
2004	94.009	4.741	21.805	116.578	5,0
2005	91.187	4.442	21.859	110.950	4,9
2006	99.797	4.104	21.382	122.068	4,1
2007	100.508	3.823	19.295	123.226	3,8
2008	93.161	3.100	16.488	114.459	3,3
2009	88.251	2.714	13.923	111.043	3,1
2010	85.503	2.478	11.995	108.350	2,9
% de variación	**–14,8**	**–55,1**	**–54,8**	**–11,9**	**–47,3**

Nota: Los datos de fallecidos incluyen a los fallecidos en los treinta días posteriores al accidente.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Dirección General de Tráfico (2011): *Las principales cifras de la siniestralidad vial. España 2010*.

Gráfico 26 – Evolución de las víctimas mortales de accidentes de tráfico en la UE-15. Tasa por millón de habitantes. 2001-2010



Nota: Los datos de fallecidos incluyen a los fallecidos en los treinta días posteriores al accidente. Los datos de 2010 son provisionales.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Dirección General de Tráfico (2011): *Las principales cifras de la siniestralidad vial. España 2010*; y datos de Eurostat.

su parte en este éxito los profesionales de la carretera que han acomodado su conducción al objetivo de la seguridad vial.

En la UE-15, como media, los accidentes se han reducido un 47,2%. Hay diferencias importantes entre los Estados miembros: España (–55,1%), Suecia (–54,1%), Luxemburgo (–54,3%) y Francia (–51,1%) son los países que han logrado los mayores descensos.

La tasa de muertos por millón de habitantes (53,9) coloca a España prácticamente en la media de la UE-15 (53,5) y muy próxima a la de países como Finlandia, aunque aún a una distancia considerable de otros como Suecia o Reino Unido (gráfico 26). Esta mejora de la accidentalidad se ha conseguido a pesar de la extensión de nuestro país y de la mayor dependencia de la carretera que otros países de Europa occidental.

Accidentalidad urbana

Estos excelentes resultados considerados globalmente tienen una lectura menos positiva si ponemos la lupa en los accidentes en zonas urbanas y metropolitanas, donde la reducción ha sido menor: mientras que el número

Tabla 15 – Evolución de la accidentalidad en zona urbana. 2001-2010

	Accidentes con víctimas	Fallecidos	Heridos graves	Heridos leves	Fallecidos por 100 accidentes
2001	54.910	974	8.098	66.344	1,8
2002	53.563	912	7.931	64.904	1,7
2003	52.420	919	7.299	63.864	1,8
2004	50.222	900	7.174	60.119	1,8
2005	48.563	790	6.939	57.081	1,6
2006	50.576	737	6.619	59.762	1,5
2007	50.688	741	6.094	59.639	1,5
2008	49.330	634	5.411	58.237	1,3
2009	47.462	584	5.175	56.863	1,2
2010	46.329	550	4.353	56.103	1,2
% de variación	**–15,6**	**–43,5**	**–46,2**	**–15,4**	**–33,1**

Nota: Los datos de fallecidos incluyen a los fallecidos en los treinta días posteriores al accidente.

Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de Dirección General de Tráfico (2011): *Las principales cifras de la siniestralidad vial. España 2010*.

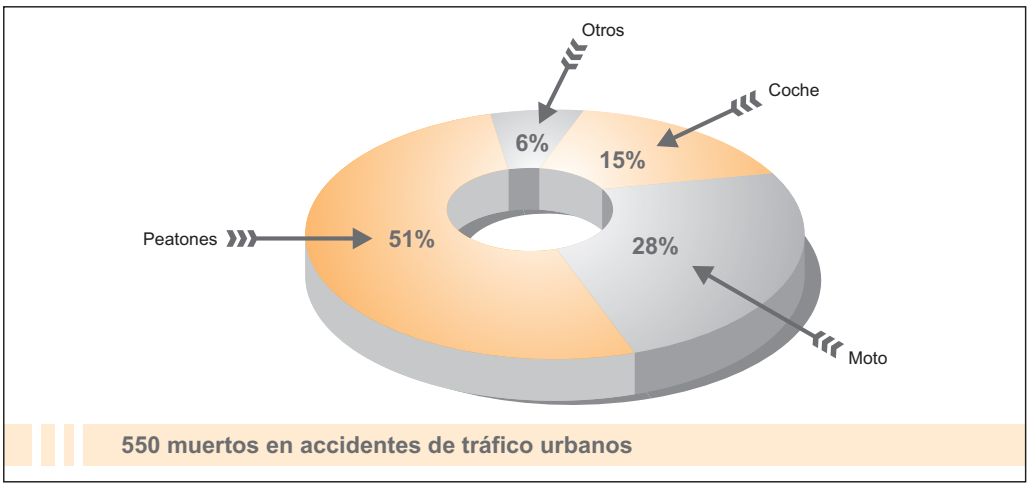
de fallecidos en carretera de 2001 a 2010 ha disminuido un 58%, el descenso ha sido del 44% en las zonas urbanas (tabla 15).

Los accidentes en zona urbana suponen más del 54% de los accidentes con víctimas y del 22% de los fallecidos; por esto, las políticas de seguridad vial en el ámbito urbano cobran especial importancia. En este ámbito, los municipios tienen una gran autonomía de funcionamiento, por lo que la DGT busca una estrecha colaboración con los ayuntamientos para aplicar estrategias específicamente diseñadas para los ámbitos urbano y metropolitano. Se necesitan programas de seguridad vial específicos para estas zonas, donde las pautas de movilidad son más complejas y donde las víctimas potenciales son, en mayor medida, ancianos y niños. Estas actuaciones deben tener en cuenta no sólo la gestión del tráfico, sino también el diseño urbano y la localización de actividades. Se han comenzado a desarrollar los Planes de Seguridad Vial Urbana, que deben ir muy ligados a los Planes de Movilidad Urbana Sostenible (PMUS).

Otro dato que preocupa es la vulnerabilidad del peatón en estos accidentes. La mayor parte de los fallecidos son peatones, como se pone de manifiesto en el gráfico 27. Medidas como la reducción de la velocidad o la prioridad peatonal en zonas centrales con mucho tránsito cobran cada vez más protagonismo. Según datos del Observatorio de Seguridad Vial, los atropellos son la causa de más del 50% de los muertos por accidente de tráfico en zona urbana y del 15% de los lesionados.

Asimismo, es preocupante que muchos municipios estén aplicando medidas de apoyo a la movilidad en moto, lo que ha supuesto un aumento del parque del 80% en la última década, cuando sus tasas de accidentes son

Gráfico 27 – Distribución de los fallecidos en zona urbana según modo de transporte. En porcentaje. 2010



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de datos de la Dirección General de Tráfico.

las más altas. En 2010 fallecieron 486 motoristas, 333 en la carretera y 153 en zona urbana, lo que supone el 28% del total de los fallecidos en zona urbana, cuando representan sólo el 15,2% del parque total de vehículos.

En el lado de las mejoras, cabe resaltar la disminución de la gravedad de los accidentes de los que circulan en coche: en 2010, el 15% de las víctimas mortales en zona urbana iba en turismo, frente al 25% en 2001. A pesar de ser el modo de transporte que más participa en los accidentes (en el 80% está implicado un turismo), sólo el 3% de los lesionados en este tipo de vehículo resultan muertos o heridos graves. Uno de los motivos que explica el descenso de la siniestralidad en turismo en zona urbana es la obligatoriedad del uso del cinturón de seguridad.

5.2 Mejora ambiental acelerada por la crisis económica

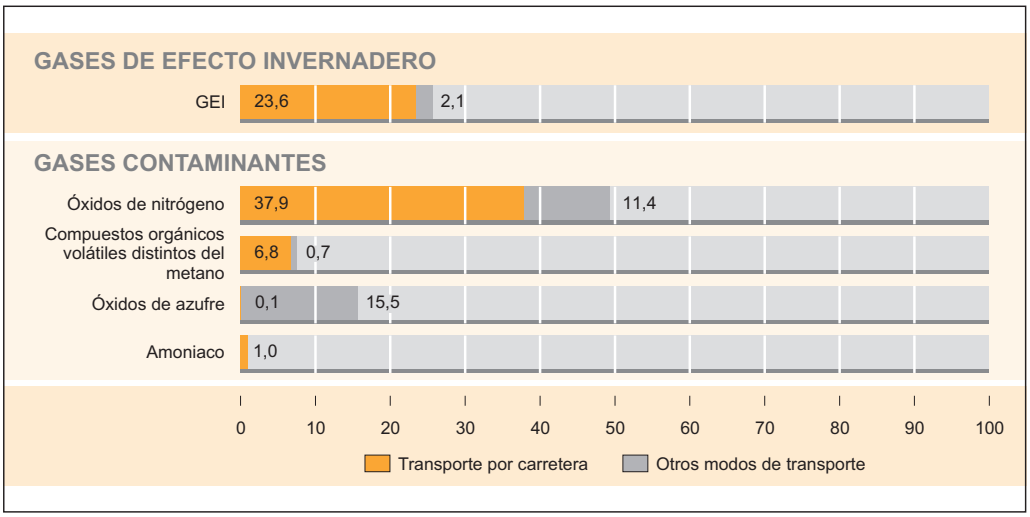
En este apartado se analizan las emisiones de gases de efecto invernadero y las de contaminantes atmosféricos, que siguen pautas diferentes.

En el gráfico 28 se puede apreciar el peso de la actividad del transporte en las emisiones de gases de efecto invernadero, así como en la emisión de los principales contaminantes directos. Destaca la contribución del transporte a las emisiones de óxidos de nitrógeno, que constituyen el principal contaminante atmosférico.

Cambio climático

La acción conjunta de una decidida política ambiental y del impacto de la crisis económica ha producido el esperado efecto de variar la ten-

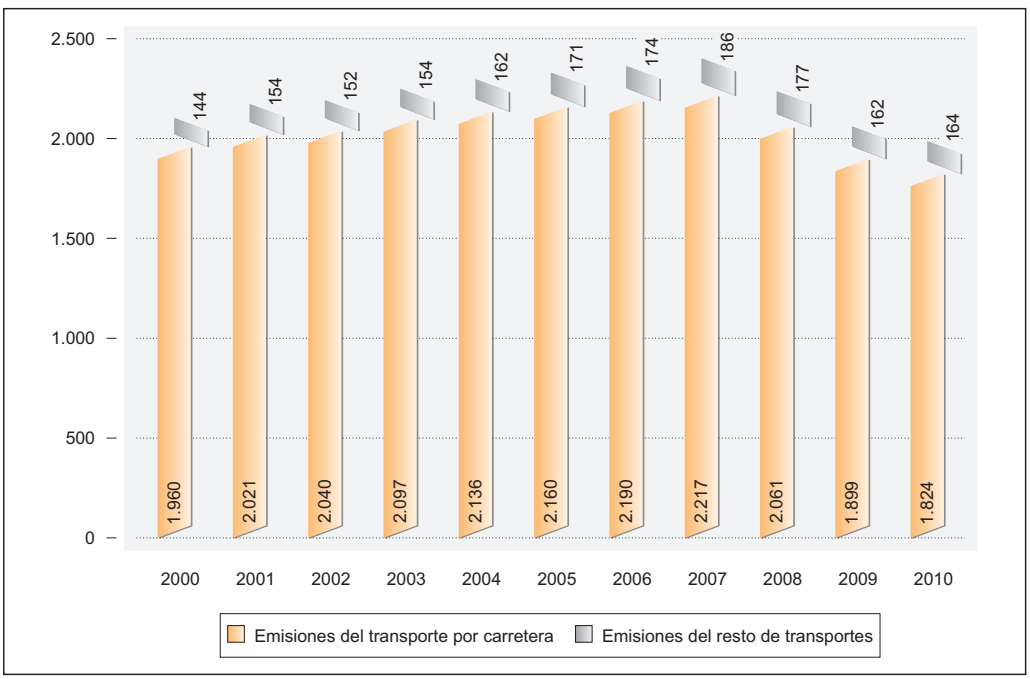
Gráfico 28 – Emisiones de gases de efecto invernadero y de otros gases contaminantes que provienen del sector transporte por modo de transporte. En porcentaje del total de emisiones. 2010



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

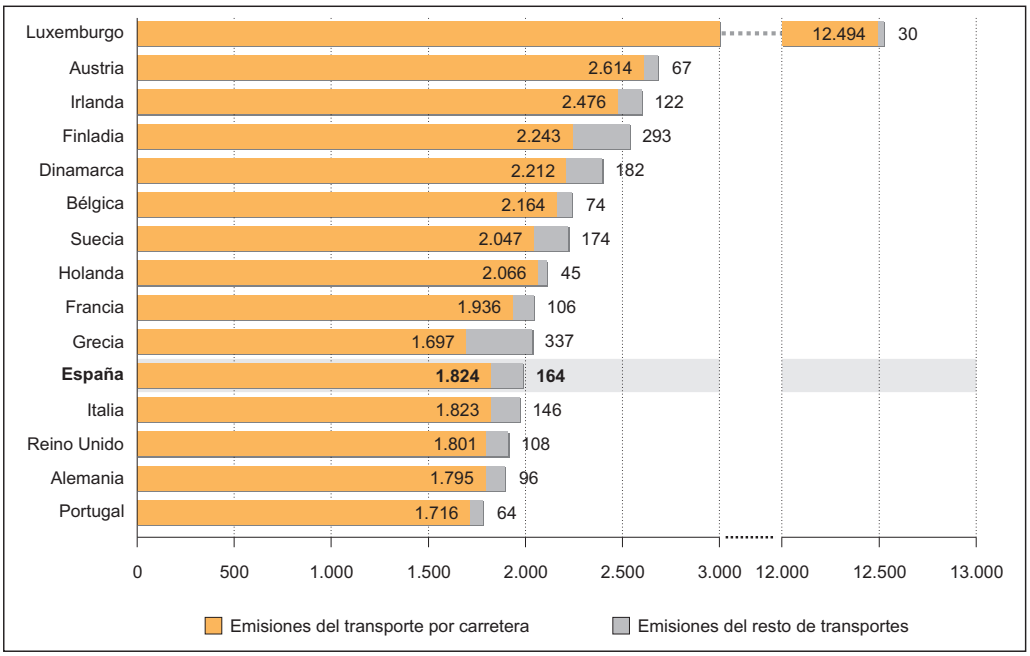
dencia creciente de emisiones de gases de efecto invernadero. El gráfico 29 muestra claramente la evolución de este indicador por habitante, donde se

Gráfico 29 – Evolución de las emisiones de gases de efecto invernadero del sector transporte por tipo de transporte. En toneladas equivalentes de dióxido de carbono por 1.000 habitantes. 2000-2010



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

Gráfico 30 – Emisiones de gases de efecto invernadero del sector transporte por tipo de transporte en la UE-15. En toneladas equivalentes de dióxido de carbono por 1.000 habitantes. 2010



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

pone de manifiesto la importancia de gestionar los flujos viales, pues la carretera aporta el 92% de las emisiones del sector.

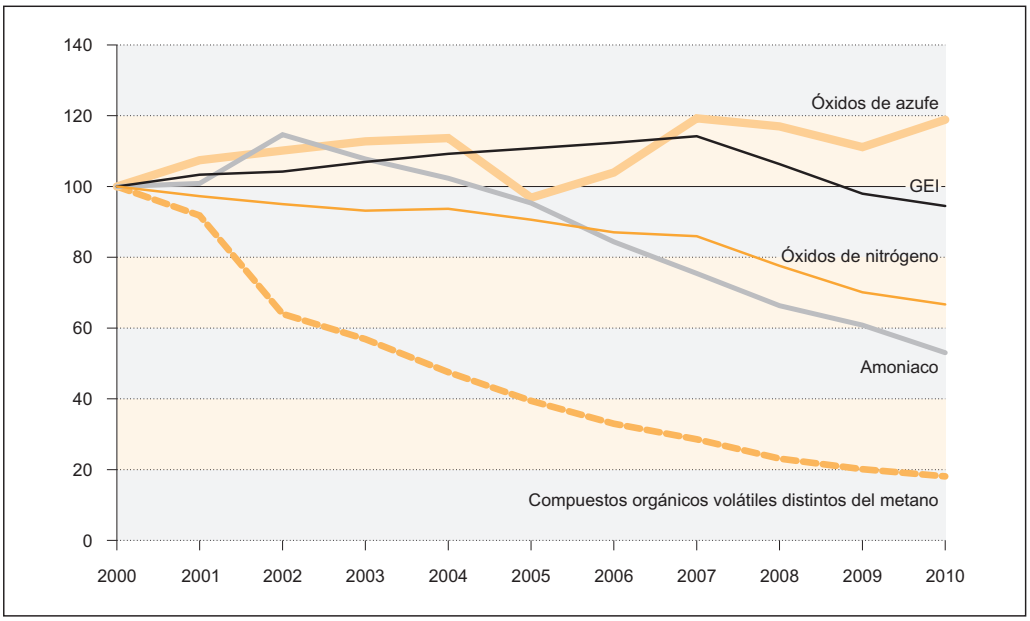
España se sitúa en el quinto lugar entre los países de la UE-15 más eficientes por emisiones de GEI debidas al transporte (gráfico 30), con dos toneladas equivalentes de CO_2 por habitante y año. No obstante, esta cifra debe disminuir de modo drástico si se quieren alcanzar los objetivos globales para 2020.

Contaminantes atmosféricos

En cuanto a los contaminantes atmosféricos, hay que señalar que la senda es claramente positiva, con una continuada reducción de los niveles de concentración de los principales contaminantes (gráfico 31). No obstante, aunque los valores globales sean asumibles, las concentraciones en zonas urbanas superan los niveles de protección de salud en muchas épocas del año. Por ello se están diseñando planes de calidad del aire en las grandes ciudades, que incluyen muchas veces zonas de bajas emisiones, donde se aplican restricciones a determinados tipos de vehículos más contaminantes, de acuerdo con la normativa europea[9].

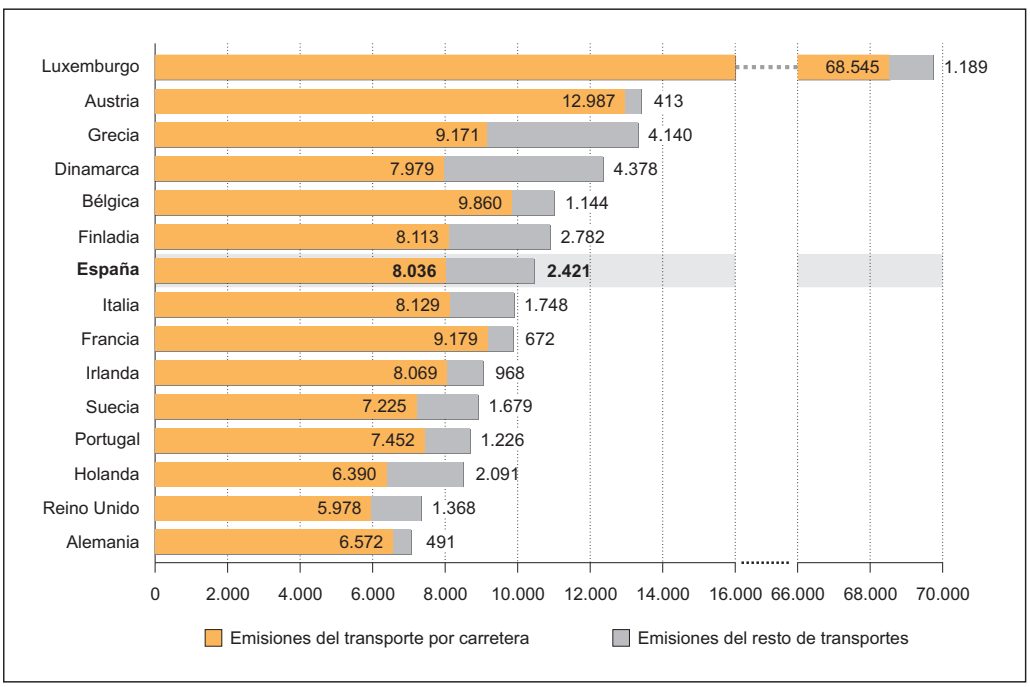
[9] Directiva 2008/50/CE relativa a la calidad del aire ambiente y a una atmósfera más limpia en Europa.

Gráfico 31 – Evolución de las emisiones de gases de efecto invernadero y de otros gases contaminantes del sector transporte por habitante. En números índice. Base 2000=100. 2000-2010



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

Gráfico 32 – Emisiones de óxidos de nitrógeno que provienen del sector transporte por modo de transporte en la UE-15. En toneladas por millón de habitantes. 2010



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

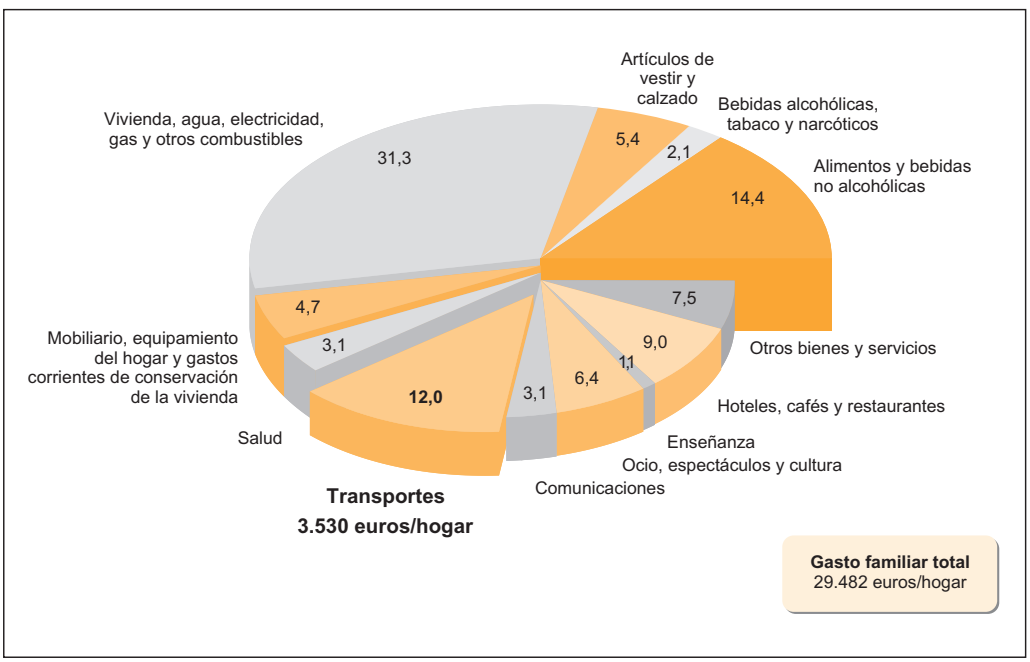
Por otra parte, España se encuentra en el grupo de países que tienen elevadas emisiones relativas de óxidos de nitrógeno, que –como se ha dicho– son en buena parte responsabilidad del transporte (gráfico 32). En este grupo se encuentran los países con un sector industrial más importante, que también contribuye a este tipo de emisiones.

5.3 El gasto en transporte en el presupuesto familiar

Por último, se analizará cómo afecta el gasto en transporte a la economía de las familias españolas. El gasto en transporte supone un 12% del presupuesto familiar medio, casi tanto como la alimentación, ambos superados sólo por el gasto en la vivienda (gráfico 33). La media del gasto en transporte por hogar es de 3.530 euros anuales. Sin embargo, este coste ha ido reduciéndose en los últimos años por efecto de la crisis, del 14,7% al 12%, aunque sólo ha afectado al capítulo de la compra de vehículos. Los gastos por el uso del coche y del transporte público han permanecido constantes (gráfico 34).

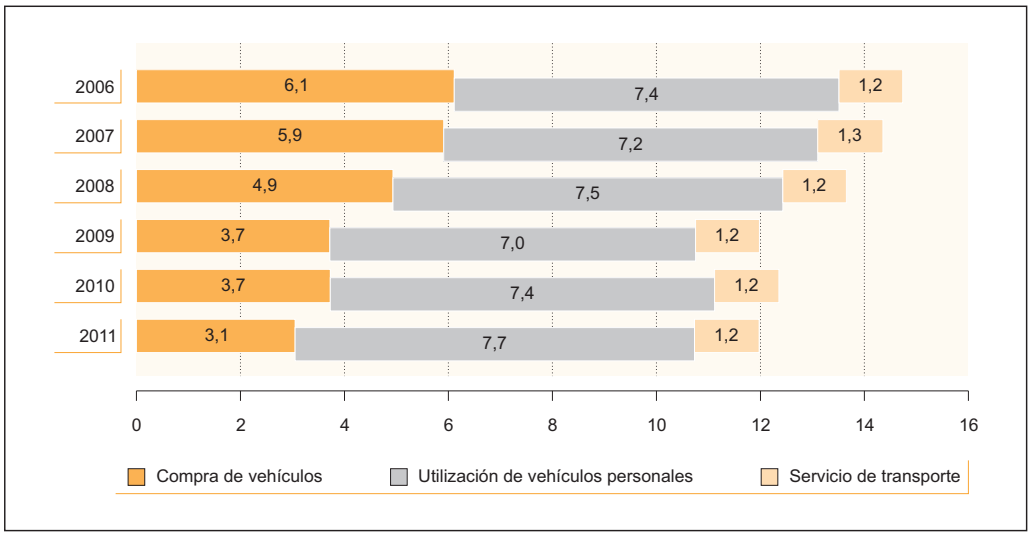
Uno de los factores que determinan el gasto en transporte es el tamaño de la población, ya que en las más grandes el gasto es claramente menor, sobre todo en los gastos por el uso del coche, debido a una mejor oferta de transporte público, como se pone de manifiesto en el gasto en servicios de

Gráfico 33 – Gasto medio por hogar por grupos de gasto. En porcentaje. 2011



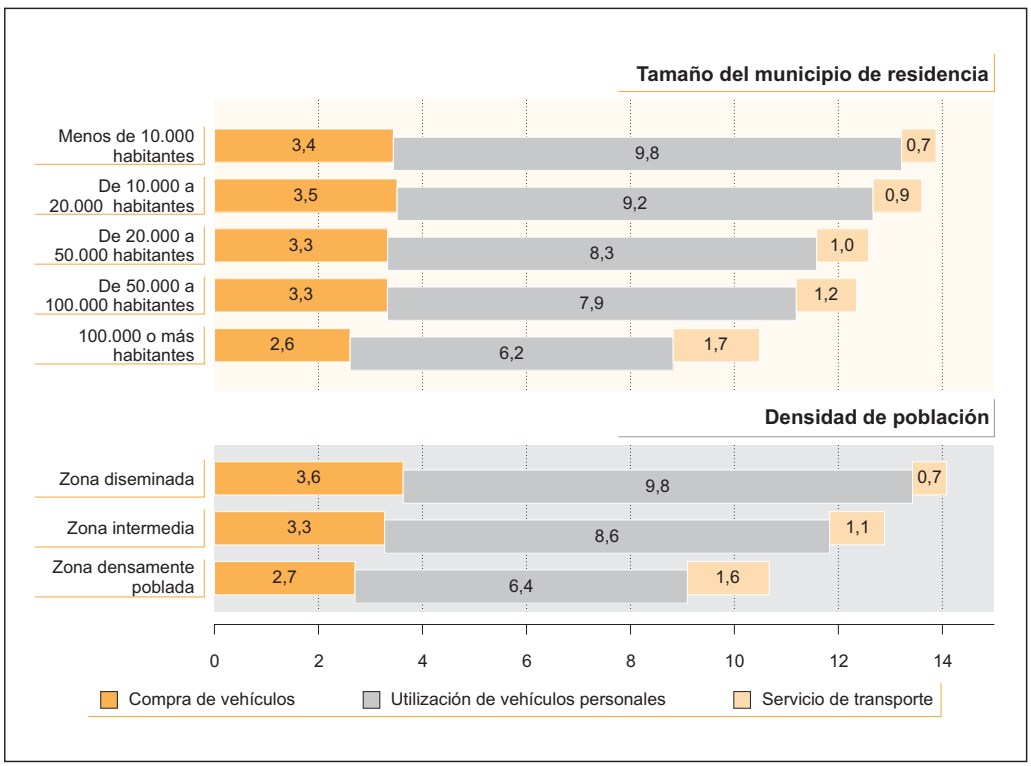
Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE (2012): *Encuesta de presupuestos familiares 2011.*

Gráfico 34 – Evolución del gasto medio por hogar en transporte por subgrupo de gasto. En porcentaje del gasto medio por hogar total. 2006-2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE, *Encuesta de presupuestos familiares*, varios años.

Gráfico 35 – Gasto medio del hogar en transporte según subgrupo de gasto, tamaño del municipio de residencia y densidad de población del municipio de residencia. En porcentaje del gasto total del hogar. 2011



Fuente: Elaboración Fundación Encuentro a partir de INE (2012): *Encuesta de presupuestos familiares 2011*.

transporte. También, por la misma razón, el gasto en la compra de coches es claramente superior. Los habitantes de las ciudades más grandes necesitan en menor medida tanto tener coche como utilizarlo. En este sentido, se puede decir que la sostenibilidad crece con el tamaño de ciudad (gráfico 35).

En el mismo sentido, cabe constatar –según datos del Observatorio de la Movilidad Metropolitana– que en las ciudades con más renta se usan más los modos sostenibles (transporte público, andar y bicicleta) con una menor utilización del coche, contrariamente a lo que cabría suponer. Esto se debe a que estas ciudades tienen una mejor oferta de transporte público y también a que ha aumentado la conciencia de apostar por la calidad del espacio urbano: prioridad peatonal, restricciones al coche, etc.

Por lo tanto, el transporte, además de absorber gran cantidad de fondos públicos para la construcción, el mantenimiento y la operación, también supone una parte fundamental del gasto familiar, detrás del dedicado a la vivienda y la alimentación, dos necesidades básicas. Todo indica que el transporte es otra necesidad para la sociedad.

A pesar de que la actividad de desplazarse resulta fundamental en el desarrollo de nuestra vida, la participación del transporte en el presupuesto de las familias se ha reducido con la crisis, debido a que se compran menos coches, ya que los españoles se siguen gastando lo mismo en el uso de sus vehículos y en transporte regular, aunque cada vez utilizan vehículos más antiguos.

Por otra parte, la asociación entre el uso del coche y el estatus social está cambiando: las ciudades más ricas son las que presentan porcentajes más bajos de uso del vehículo privado, en parte gracias a la calidad de sus sistemas de transporte público, pero también a una nueva cultura de movilidad. Se percibe un cambio, una apuesta por ciudades más vivibles, con menos ruido y contaminación y donde el peatón tiene su espacio. Ciudades que no sólo ofrecen alternativas al coche, sino que también restringen su circulación con medidas como el cobro por aparcar o reservar parte del espacio viario a otros modos más sostenibles.

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

LA CORRUPCIÓN DEL LENGUAJE PÚBLICO

Cuadro 1. Eufemismos empleados 19

LA EMPRESA Y EL EMPRENDEDOR COMO ACTORES CLAVE PARA LA SALIDA DE LA CRISIS

Cuadro 1. Teorías del empresario según su función característica 51
Cuadro 2. Características del empresario tradicional 55
Cuadro 3. Características del primer empresario industrial: el inicio de la disociación entre empresario y capitalista 56
Cuadro 4. Características del empresario profesional: la culminación de la disociación entre capitalista y empresario 57
Cuadro 5. Características del empresario profesional de la gran corporación: la transición desde el empresario individual a la tecnoestructura 59
Cuadro 6. Características del empresario visionario: la consolidación del espíritu emprendedor 61
Cuadro 7. Funciones del empresario actual: su proceso de ganancia de contenido 63
Cuadro 8. Características del empresario ciudadano según la teoría de los *stakeholders* 65
Cuadro 9. Fuerzas del cambio para la empresa en el siglo XXI: las tendencias de los *stakeholders* 66
Cuadro 10. Fuerzas del cambio para la empresa en el siglo XXI: las tendencias empresariales 74
Tabla 1. Evolución de la percepción por parte de la empresa española de los principales retos relacionados con la función social de la firma. 1984-2012 75
Tabla 2. Evolución de las prácticas organizativas implantadas en la empresa española desde la función propietaria. Porcentaje de empresas que las ha implantado y grado de utilización. 1984-2012 78
Tabla 3. Evolución de las prácticas organizativas implantadas en la empresa española desde la función ciudadana. Porcentaje de empresas que las ha implantado y grado de utilización. 1984-2012 79
Tabla 4. Evolución del desempeño de la empresa española. 1984-2012 82
Tabla 5. Actitudes y valores dominantes en la empresa española: fortalezas y debilidades según la percepción del panel de expertos. 2011 85
Tabla 6. Evolución del modelo de empresa española a la luz del vector de funciones incorporadas a su visión. 1984-2012 87
Gráfico 1. Dinámica temporal del modelo de empresa española. 1984-2012 88
Gráfico 2. Evolución del modelo de empresa española y las asignaciones de tiempo directivo y recursos.1984-2012 90
Gráfico 3. Evolución del número de empresas por número de asalariados. 1999-2012 94
Tabla 7. Evolución del número de empresas por número de asalariados. 1999-2012 96
Tabla 8. Evolución del número de empresas por número de asalariados. En porcentaje. 1999-2012 97
Tabla 9. Variación del número de empresas por estrato de asalariados. 1999-2012 98

Gráfico 4. Evolución del número de empresas por estrato de asalariados. En porcentaje. 1999-2012 101
Gráfico 5. Evolución del número de empresas según estrato de asalariados. En porcentaje. 1999-2012 102
Gráfico 6. Evolución del conocimiento de la responsabilidad social en la empresa española según el tamaño. En porcentaje. 2008-2010 103
Gráfico 7. Actitud hacia la responsabilidad social empresarial por tamaño de empresa. Porcentaje de acuerdo con las siguientes frases. 2010 104
Tabla 10. Empresas inscritas en la Seguridad Social y número de trabajadores por tamaño de empresa. 2012 105
Gráfico 8. Evolución del número de trabajadores por tamaño de empresa. En miles. 1999-2012 106
Tabla 11. Evolución de los ocupados por tamaño de empresa. 1999-2012 107
Gráfico 9. Evolución del número de trabajadores por tamaño de empresa. Porcentaje de variación interanual. 1999-2012 108
Tabla 12. Entorno e infraestructura para emprender en España: fortalezas y debilidades según la percepción del panel de expertos 110
Tabla 13. Vectores competitivos: principales fortalezas y debilidades de la pyme española. 2012 112
Gráfico 10. Evolución de las principales fortalezas y debilidades de la pyme española. 2010-2012 113
Anexo. Ficha técnica de las bases de datos primarias 114

EDUCACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL EN ESPAÑA

Cuadro 1. Modelos teóricos de sociedades adscriptivas y móviles 125
Cuadro 2. Tipos de movilidad social 127
Tabla 1. Estratificación de las ocupaciones por ingresos, poder y riesgos. En porcentaje. 2010 130
Cuadro 3. Esquemas de clases sociales EGP-11 y ESeC 131
Tabla 2. Tabla EGP-8 de movilidad intergeneracional. Valores absolutos. 2006 132
Cuadro 4. Matriz de movilidad social EGP-7 133
Cuadro 5. Matriz de movilidad social CASMIN 134
Cuadro 6. Desigualdad social y movilidad de renta entre padres e hijos comparada 136
Gráfico 1. Diferencias en la estructura de clases entre padres e hijos. En puntos porcentuales. 2006 138
Gráfico 2. Evolución de la primera inserción de clase por cohortes de edad. En porcentaje. 2006 139
Gráfico 3. Primera inserción de clase y clase actual por sexo. En porcentaje. 2006 140
Gráfico 4. Movilidad absoluta intrageneracional e intergeneracional según la matriz EGP-7. En porcentaje. 2006 141
Gráfico 5. Movilidad social según las matrices EGP-7 y CASMIN. En porcentaje. 2006 141
Gráfico 6. Evolución de la movilidad ascendente según la matriz CASMIN en algunos países de la UE. En porcentaje. 1970-2000 142
Gráfico 7. Movilidad social según la matriz EGP-7 por sexo. En porcentaje. 2006 144
Gráfico 8. Movilidad social según trayectorias de desplazamiento en la EGP-7. En porcentaje. 2006 145
Tabla 3. Características demográficas según cohortes de edad. En porcentaje. 2006 146

Tabla 4. Tasas de movilidad absoluta por cohortes de edad. En porcentaje. 2006 147
Gráfico 9. Herencia de clase por clase social y cohorte de edad. En porcentaje. 2006 149
Tabla 5. Evolución de la entrada a la clase profesional (I-II) según origen social. En porcentaje. 1991-2006 150
Gráfico 10. Movilidad social fraccionada por orígenes sociales. En porcentaje. 2006 151
Gráfico 11. Movilidad de salida por orígenes en varios países europeos según la matriz CASMIN. En porcentaje. 2006 152
Gráfico 12. Probabilidad de enclasamiento en las clases I-II-V (alta-experta-técnica) de la población de 25 a 65 años según orígenes de clase por países y sexo. En porcentaje. 2005 154
Tabla 6. Movilidad de entrada por orígenes de clase. En porcentaje. 2006 155
Tabla 7. Estructura de orígenes de clase por territorios. En porcentaje. 2006 156
Gráfico 13. Tasas de movilidad absoluta por territorios. En porcentaje. 2006 157
Gráfico 14. Movilidad absoluta y fluidez social según la EGP-7 por territorios. 2006 159
Gráfico 15. Tasas de movilidad absoluta de la población de 30 a 64 años por nivel de estudios según la matriz EGP-7. En porcentaje. 2006 161
Tabla 8. Distribución de la movilidad social de la población de 30 a 64 años por nivel de estudios. En porcentaje. 2006 162
Gráfico 16. Ascenso social de la población de 30 a 64 años por nivel de estudios y grupos de edad. En porcentaje. 2006 162
Cuadro 7. Factores ordinales de la movilidad social según el árbol de clasificación del chi^2 166
Gráfico 17. Motivación familiar y rendimiento académico por destinos de clase. En porcentaje. 2006 167
Gráfico 18. Destinos de clase según origen social y nivel de estudios. En porcentaje. 2006 168
Tabla 9. Resultados del ajuste de modelos de fluidez social (CASMIN) 170
Tabla 10. Parámetros del modelo Unidiff (CASMIN) 170
Tabla 11. Resultados del ajuste de modelos de fluidez social (EGP-7) 170
Tabla 12. Parámetros del modelo Unidiff (EGP-7) 170
Tabla 13. Regresión logística “destino de clase”: selección de variables retenidas por el modelo 171
Tabla 14. Probabilidades del destino de clase según origen social y logro educativo 172

EL IMPACTO DE LA CRISIS EN SANIDAD: RECORTES ESTRUCTURALES ASIMÉTRICOS CON ALTOS COSTES DIFERIDOS

Cuadro 1. Marco conceptual de los determinantes sociales de la salud (DSS) 182
Cuadro 2. Modelos de impacto dinámico en sanidad y salud mental 183
Cuadro 3. Modelo analítico del estudio: impacto dinámico en sanidad y salud 185
Gráfico 1. Aumento de los problemas de salud mental en atención primaria. En porcentaje. 2006-2010 189
Gráfico 2. Evolución del consumo de medicación sensible a la crisis en países de la OCDE. 2000-2009 189
Gráfico 3. Consultas por habitante e incremento en países de la OCDE. 2000-2009 190
Gráfico 4. Ingresos hospitalarios. 2009-2010 191

Gráfico 5. Angioplastias coronarias en algunos países de la OCDE. Porcentaje del total de revascularizaciones. 2000-2009 191
Gráfico 6. Variación del gasto per cápita en sanidad en los países de la OCDE. En porcentaje. 1997-2009 192
Gráfico 7. Gasto sanitario e insatisfacción con las listas de espera en algunos países de la UE. 2007 193
Gráfico 8. Magnitud e impacto distributivo de los recortes en Reino Unido. En porcentaje. 2011-2015 199
Gráfico 9. Impacto distributivo estimado de los recortes en Reino Unido. 2011-2015 200
Cuadro 4. Modelo analítico del impacto de recortes asimétricos en EE.UU. 203
Gráfico 10. Evolución de la cobertura sanitaria, los copagos y la mortalidad prematura en EE.UU. por decila de renta 207
Gráfico 11. Evolución de la esperanza de vida de los nacidos y no nacidos en EE.UU. 1979-2001 208
Gráfico 12. Inmigración en EE.UU. En millones. 1990-2010 210
Gráfico 13. Evolución de la tasa de mortalidad y del gasto sanitario en Reino Unido y EE.UU. 1970-2005 212
Gráfico 14. Gasto sanitario (procíclico y contracíclico) en EE.UU. y Canadá. En porcentaje. 1980-2008 213
Gráfico 15. Evolución de los años potenciales de vida perdidos por cada 100.000 habitantes en la OCDE. 1970-2009 213
Gráfico 16. Evolución de la esperanza de vida de los hombres y las mujeres de 35 años por nivel educativo en Finlandia. 1983-2004 214
Gráfico 17. Variación de los suicidios y la desigualdad de renta en los países de Europa del Este. 1989-1997 214
Gráfico 18. Tendencias estructurales y cíclicas en el empleo en educación y sanidad y ocio y turismo en EE.UU. 1949-2009 215
Gráfico 19. Desequilibrios históricos y mejoras asimétricas en salud. 1960-1970 218
Gráfico 20. Evolución de la satisfación con la sanidad por comunidades autónomas. 2002-2011 218
Gráfico 21. Evolución del gasto sanitario por partidas. En porcentaje del gasto sanitario público total. 1960-2008 220
Gráfico 22. Evolución de las urgencias en España. 1997-2009 220
Gráfico 23. Desempleo y suicidios en Suecia y España. 1980-2005 222

UNA SOCIEDAD HIPERCONECTADA

Tabla 1. Evolución del gasto medio por hogar y año por partidas de gasto. En euros. 2008-2011 246
Tabla 2. Evolución del uso de Internet en los últimos tres meses por grupos de edad. En porcentaje. 2004-2012 247
Tabla 3. Evolución de la frecuencia de acceso a Internet de los que han accedido a Internet en los últimos tres meses por grupos de edad. En porcentaje. 2004-2012 248
Tabla 4. Evolución del promedio de uso de Internet. En porcentaje. 2001-2011 249
Tabla 5. Promedio de uso diario de Internet por grupos de edad. En porcentaje. 2011 250
Tabla 6. Evolución de la utilización de servicios de Internet en los últimos tres meses por motivos particulares, por tipo de servicio y grupos de edad. En porcentaje sobre el total de personas de cada grupo de edad que ha utilizado Internet en los últimos tres meses. 2008-2012 251

Tabla 7. Utilización de servicios de Internet en los últimos tres meses por motivos particulares, por tipo de servicio y grupos de edad. En porcentaje sobre el total de personas de cada grupo de edad que ha utilizado Internet en los últimos tres meses. 2012 252
Tabla 8. Actividades realizadas a través de Internet durante los últimos treinta días. En porcentaje. 2001-2011 254
Gráfico 1. Evolución de las personas que han usado Internet en los últimos tres meses y nunca han comprado a través de Internet según sexo. En porcentaje. 2004-2012 255
Tabla 9. Evolución de las personas que han usado Internet en los últimos tres meses y no han realizado ninguna compra *online* por grupos de edad. En porcentaje. 2004-2012 255
Tabla 10. Evolución de las personas que han accedido el día anterior a Internet por lugar de acceso. En porcentaje. 2001-2011 256
Tabla 11. Evolución de las infraestructuras de red telefónica. 2006-2012 258
Gráfico 2. Penetración de los *smartphones* en algunos países. En porcentaje sobre el total de teléfonos móviles. Diciembre de 2011 260
Gráfico 3. Evolución del acceso a Internet por tipo de equipo. En porcentaje. 2007-2011 261
Gráfico 4. Tiempo de uso diario de Internet. 2011 262
Gráfico 5. Distribución de las páginas visitadas a lo largo del día por dispositivo. Día 7 de diciembre de 2011 263
Gráfico 6. Contribución de Internet en cado uno de los elementos que componen el PIB español. En miles de millones de euros. 2009 265
Cuadro 1. Clasificación del impacto de Internet en la economía española 266
Tabla 12. Evolución del comercio electrónico en España. 2004-2011 267
Tabla 13. Principales ramas de actividad del comercio electrónico. En porcentaje de participación sobre el volumen de negocio total y sobre el número total de transacciones. Tercer trimestre de 2011 268
Gráfico 7. Ingresos de las industrias por ventas digitales a nivel mundial. En porcentaje. 2011 269
Tabla 14. Evolución de los títulos editados, precio medio y facturación en el mercado interior de los libros en papel y de los *ebooks*. 2001-2011 271
Gráfico 8. Lectores en soporte digital por grupos de edad y sexo. En porcentaje. 2011 273
Tabla 15. Actividades que los propietarios adultos de móviles realizan a traves de él, según tipo de móvil en Estados Unidos. En porcentaje. 2011 274
Tabla 16. Situaciones que han vivido los propietarios adultos de móviles por grupos de edad en Estados Unidos. En porcentaje. 2011 275

EL TRANSPORTE EN ESPAÑA

Gráfico 1. Distribución del transporte terrestre de pasajeros de larga distancia según modos de transporte en la UE-15 en viajeros-kilómetro. En porcentaje. 2010 300
Gráfico 2. Evolución de la distribución del transporte terrestre de pasajeros de larga distancia según modos de transporte en España y en la UE-15 en viajeros-kilómetro. En porcentaje. 2000-2010 301
Gráfico 3. Distribución del transporte terrestre de larga distancia de mercancías según modos de transporte en la UE-15 en toneladas-kilómetro. En porcentaje. 2010 303
Gráfico 4. Evolución de la distribución del transporte terrestre de larga distancia de mercancías según modos de transporte en España y en la UE-15 en toneladas-kilómetro. En porcentaje. 2000-2010 304

Gráfico 5. Dotación de autopistas en los países de la UE-15. Tasa por millón de habitantes y por 1.000 kilómetros cuadrados de superficie. 2010 305

Gráfico 6. Dotación de vías férreas en los países de la UE-15. Tasa por millón de habitantes y por 1.000 kilómetros cuadrados de superficie. 2010 306

Gráfico 7. Evolución de la longitud de las infraestructuras terrestres de transporte. En kilómetros. 2000-2010 307

Gráfico 8. Índice de motorización y PIB per cápita en los países de la UE-15. 2010 308

Gráfico 9. Evolución del índice de motorización y del PIB per cápita en España. 2000-2010 309

Gráfico 10. Evolución de la matriculación de vehículos y del PIB per cápita en España. 2000-2011 309

Gráfico 11. Evolución del parque de vehículos por antigüedad. En millones. 2000-2011 310

Gráfico 12. Evolución de la movilidad de viajeros en modos terrestres según modo y del PIB per cápita. En millones de viajeros-kilómetro y en euros por habitante. 1998-2011 312

Gráfico 13. Evolución del tráfico en autopistas de peaje por tipo de vehículo y del PIB per cápita. En números índice. Base 1998=100. 1998-2011 313

Tabla 1. Evolución del tráfico aeroportuario español. En millones de viajeros y números índice. Base 1998=100. 1998-2011 313

Gráfico 14. Evolución de la movilidad de mercancías en modos terrestres según modo y del PIB per cápita. En millones de toneladas-kilómetro y euros por habitante. 1998-2011 315

Tabla 2. Evolución del transporte de mercancías en los puertos del Estado. En millones de toneladas. 1998-2011 316

Gráfico 15. Evolución del índice de motorización, de la población, del PIB per cápita, del transporte de viajeros y mercancías y de las emisiones de gases de efecto invernadero en España y en la UE-15. En números índice. Base 2000=100. 2000-2010 317

Tabla 3. Gasto en infraestructuras de transporte por modo en la UE-15. En euros por habitante. 2010 318

Gráfico 16. Inversión pública total e inversión pública en infraestructuras de transporte en la UE-15. En porcentaje del PIB. 2010 319

Tabla 4. Evolución de las inversiones realizadas en los distintos modos de transporte y en infraestructuras. En millones de euros. 2005-2010 320

Tabla 5. Evolución de las inversiones en transporte ferroviario. En millones de euros. 2005-2010 321

Gráfico 17. Distribución de la inversión en infraestructura ferroviaria. En porcentaje. 2005-2010 322

Gráfico 18. Evolución de los kilómetros de la red de ferrocarriles por tipo de red en España. 2005-2010 322

Tabla 6. Evolución del tráfico de pasajeros de ferrocarril por recorrido. Valor absoluto en millones de viajeros-kilómetro y porcentaje. 2005-2011 323

Tabla 7. Evolución del tráfico de mercancías por ferrocarril. En millones de toneladas-kilómetro. 2005-2011 324

Tabla 8. Evolución de las inversiones realizadas en la red de carreteras por comunidades autónomas. En miles de euros. 2003-2011 325

Gráfico 19. Inversión media anual en carreteras por habitante y por kilómetro cuadrado por comunidades autónomas. En euros. 2005-2011 326

Gráfico 20. Evolución de la dotación de vías de alta capacidad por comunidades autónomas. En kilómetros por millón de habitantes y por 1.000 kilómetros cuadrados. 2005-2011 327

Gráfico 21. Tráfico en la red de carreteras por tipo de carretera. 2011 330

Gráfico 22. Red de carreteras por tipo de carretera. 2011 331

Tabla 9. Evolución del tráfico en las carreteras españolas. En millones de vehículos-kilómetro. 2003-2011 331
Tabla 10. Autopistas de peaje y red de alta capacidad por comunidades autónomas. En kilómetros. 2011 332
Tabla 11. Desplazamientos, tiempo dedicado a desplazarse y duración media de los desplazamientos según el día de la semana. 2006 334
Gráfico 23. Desplazamientos según el motivo, el tamaño del municipio de residencia y el modo principal de transporte utilizado en un día medio laborable. En porcentaje. 2006 335
Gráfico 24. Viajes realizados en el interior de la ciudad capital y en la corona metropolitana por áreas metropolitanas. En porcentaje 336
Tabla 12. Evolución de los viajes en la red de autobuses por área metropolitana. En millones. 2002-2010 338
Tabla 13. Evolución de los viajes en la red ferroviaria por área metropolitana. En millones. 2002-2010 339
Gráfico 25. Evolución de los efectos de la crisis sobre el transporte público. En números índice. Base 2008=100. 2008-2010 340
Tabla 14. Evolución de la accidentalidad. 2001-2010 341
Gráfico 26. Evolución de las víctimas mortales de accidentes de tráfico en la UE-15. Tasa por millón de habitantes. 2001-2010 342
Tabla 15. Evolución de la accidentalidad en zona urbana. 2001-2010 343
Gráfico 27. Distribución de los fallecidos en zona urbana según modo de transporte. En porcentaje. 2010 344
Gráfico 28. Emisiones de gases de efecto invernadero y de otros gases contaminantes que provienen del sector transporte por modo de transporte. En porcentaje del total de emisiones. 2010 345
Gráfico 29. Evolución de las emisiones de gases de efecto invernadero del sector transporte por tipo de transporte. En toneladas equivalentes de dióxido de carbono por 1.000 habitantes. 2000-2010 345
Gráfico 30. Emisiones de gases de efecto invernadero del sector transporte por tipo de transporte en la UE-15. En toneladas equivalentes de dióxido de carbono por 1.000 habitantes. 2010 346
Gráfico 31. Evolución de las emisiones de gases de efecto invernadero y de otros gases contaminantes del sector transporte por habitante. En números índice. Base 2000=100. 2000-2010 347
Gráfico 32. Emisiones de óxidos de nitrógeno que provienen del sector transporte por modo de transporte en la UE-15. En toneladas por millón de habitantes. 2010 347
Gráfico 33. Gasto medio por hogar por grupos de gasto. En porcentaje. 2011 348
Gráfico 34. Evolución del gasto medio por hogar en transporte por subgrupo de gasto. En porcentaje del gasto medio por hogar total. 2006-2011 349
Gráfico 35. Gasto medio por hogar en transporte según subgrupo de gasto, tamaño del municipio de residencia y densidad de población del municipio de residencia. En porcentaje del gasto total del hogar. 2011 349

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. Kilómetros cuadrados. Desde 1990

1.2 PRODUCCIÓN Y DESARROLLO

1.2.1 Producción

1.2.1.01 Evolución del PIB a precios corrientes en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.02 Evolución del PIB a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. En millones. Desde 1990

1.2.1.03 Evolución del PIB en medidas de volumen encadenadas en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.04 Evolución del PIB en medidas de volumen encadenadas en números índice en la UE. En números índice. Desde 1990

1.2.1.05 Evolución de la tasa de variación interanual del PIB en medidas de volumen encadenadas en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.1.06 Evolución del PIB por habitante a precios corrientes en la UE. Euros. Desde 1990

1.2.1.07 Evolución del PIB por ocupado a precios corrientes en la UE. Euros. Desde 1990

1.2.1.08 Evolución del PIB por habitante a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. Desde 1990

1.2.1.09 Evolución del PIB por ocupado a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. Desde 1990

1.2.1.10 Evolución del gasto en consumo final a precios corrientes en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.11 Evolución del gasto en consumo final a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. En millones. Desde 1990

1.2.1.12 Evolución del gasto en consumo final en medidas de volumen encadenadas en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.13 Evolución del gasto en consumo final en medidas de volumen encadenadas en números índice en la UE. Desde 1990

1.2.1.14 Evolución de la tasa de variación interanual del gasto en consumo final en medidas de volumen encadenadas en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.1.15 Evolución del gasto en consumo final a precios corrientes en porcentaje del PIB en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.1.16 Evolución de la demanda interna a precios corrientes en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.17 Evolución de la demanda interna a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. En millones. Desde 1990

1.2.1.18 Evolución de la demanda interna en medidas de volumen encadenadas en la UE. En millones. Desde 1990

1.2.1.19 Evolución de la demanda interna en medidas de volumen encadenadas en números índice en la UE. Desde 1990

1.2.1.20 Evolución de la tasa de variación interanual de la demanda interna en medidas de volumen encadenadas en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.1.21 Evolución de la demanda interna a precios corrientes en porcentaje del PIB en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.1.22 Evolución de la demanda interna a precios corrientes en porcentaje del gasto en consumo final en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.1.23 Evolución del gasto en consumo final de los hogares e Instituciones Privadas Sin Fin de Lucro a precios corrientes en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.24 Evolución del gasto en consumo final de los hogares e Instituciones Privadas Sin Fin de Lucro a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. En millones. Desde 1990

1.2.1.25 Evolución del gasto en consumo final de los hogares e Instituciones Privadas Sin Fin de Lucro en medidas de volumen encadenadas en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.26 Evolución del gasto en consumo final de los hogares e Instituciones Privadas Sin Fin de Lucro en medidas de volumen encadenadas en números índice en la UE. En números índice. Desde 1990

1.2.1.27 Evolución de la tasa de variación interanual del gasto en consumo final de los hogares e Instituciones Privadas Sin Fin de Lucro en medidas de volumen encadenadas en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.1.28 Evolución del gasto en consumo final de los hogares e Instituciones Privadas Sin Fin de Lucro a precios corrientes en porcentaje del PIB en la UE. Desde 1990

1.2.1.29 Evolución del gasto en consumo final de los hogares e Instituciones Privadas Sin Fin de Lucro a precios corrientes en porcentaje del gasto en consumo final en la UE. Desde 1990

1.2.1.30 Evolución del gasto en consumo final de las Administraciones Públicas a precios corrientes en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.31 Evolución del gasto en consumo final de las Administraciones Públicas a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. En millones de paridades de poder de compra. Desde 1990

1.2.1.32 Evolución del gasto en consumo final de las Administraciones Públicas en medidas de volumen encadenadas en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.33 Evolución del gasto en consumo final de las Administraciones Públicas en medidas de volumen encadenadas en números índice en la UE. Desde 1990

1.2.1.34 Evolución de la tasa de variación del gasto en consumo final de las Administraciones Públicas en medidas de volumen encadenadas en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.1.35 Evolución del gasto en consumo final de las Administraciones Públicas a precios corrientes en porcentaje del PIB en la UE. Desde 1990

1.2.1.36 Evolución del gasto en consumo final de las Administraciones Públicas a precios corrientes en porcentaje del gasto en consumo final en la UE. Desde 1990

1.2.1.37 Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo a precios corrientes en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.38 Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. En millones. Desde 1990

1.2.1.39 Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo en medidas de volumen encadenadas en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.40 Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo en medidas de volumen encadenadas en números índice en la UE. En números índice. Desde 1990

1.2.1.41 Evolución de la tasa de variación de la Formación Bruta de Capital Fijo en medidas de volumen encadenadas en la UE. Desde 1990

1.2.1.42 Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo a precios corrientes en porcentaje del PIB en la UE. Desde 1990

1.2.1.43 Evolución de las exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.44 Evolución de las exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. En millones. Desde 1990

1.2.1.45 Evolución de las exportaciones de bienes y servicios en medidas de volumen encadenadas en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.46 Evolución de las exportaciones de bienes y servicios en medidas de volumen encadenadas en números índice en la UE. En números índice. Desde 1990

1.2.1.47 Evolución de la tasa de variación interanual de las exportaciones de bienes y servicios en medidas de volumen encadenadas en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.1.48 Evolución de las exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes en porcentaje del PIB en la UE. Desde 1990

1.2.1.49 Evolución de las importaciones de bienes y servicios a precios corrientes en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.50 Evolución de las importaciones de bienes y servicios a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. En millones. Desde 1990

1.2.1.51 Evolución de las importaciones de bienes y servicios en medidas de volumen encadenadas en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.52 Evolución de las importaciones de bienes y servicios en medidas de volumen encadenadas en números índice en la UE. En números índice. Desde 1990

1.2.1.53 Evolución de la tasa de variación interanual de las importaciones de bienes y servicios en medidas de volumen encadenadas en la UE. En porcentaje de variación interanual. Desde 1990

1.2.1.54 Evolución de las importaciones de bienes y servicios a precios corrientes en porcentaje del PIB en la UE. Desde 1990

1.2.1.55 Evolución del saldo exterior de bienes y servicios a precios corrientes en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.56 Evolución del saldo exterior de bienes y servicios a precios corrientes en paridades de poder de compra en la UE. En millones. Desde 1990

1.2.1.57 Evolución del saldo exterior de bienes y servicios en medidas de volumen encadenadas en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.58 Evolución del saldo exterior de bienes y servicios en medidas de volumen encadenadas en números índice en la UE. En números índice. Desde 1990

1.2.1.59 Evolución del Valor Añadido Bruto a precios corrientes por sectores económicos en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.60 Evolución del Valor Añadido Bruto a precios corrientes en paridades de poder de compra por sectores económicos en la UE. En millones. Desde 1990

1.2.1.61 Evolución del Valor Añadido Bruto a precios corrientes en porcentaje por sectores económicos en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.1.62 Evolución del Valor Añadido Bruto en medidas de volumen encadenadas por sectores económicos en la UE. En millones de euros. Desde 1990

1.2.1.63 Evolución del Valor Añadido Bruto en medidas de volumen encadenadas por sectores económicos en números índice en la UE. En números índice. Desde 1990

1.2.1.64 Evolución de la tasa de variación del Valor Añadido Bruto en medidas de volumen encadenadas por sectores económicos en la UE. En porcentaje. 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. En miles. Desde 1990

1.2.5.02 Evolución de la población de 15 a 64 años por sexo y nivel de estudios en la UE. En miles. Desde 1990

1.2.5.03 Evolución de la población de 15 a 64 años por grupos de edad y nivel de estudios en la UE. En miles. Desde 1990

1.2.5.04 Evolución de la población activa de 15 y más años por sexo y grupos de edad en la UE. En miles. Desde 1990

1.2.5.05 Evolución de la población activa de 15 a 64 años por sexo y nivel de estudios en la UE. En miles. Desde 1990

1.2.5.06 Evolución de la población activa de 15 a 64 años por grupos de edad y nivel de estudios en la UE. En miles. Desde 1990

1.2.5.07 Evolución de la tasa de actividad de la población activa de 15 y más años por sexo y grupos de edad en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.5.08 Evolución de la tasa de actividad de la población activa de 15 y más años por sexo y nivel de estudios en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.5.09 Evolución de la tasa de actividad de la población activa de 15 y más años por grupos de edad y nivel de estudios en la UE. En porcentaje. Desde 1990

1.2.5.10 Evolución de la población ocupada de 15 a 64 años por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1990

1.2.5.11 Evolución de la población parada de 15 a 64 años por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1993

1.2.5.12 Evolución de la tasa de ocupación por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1993

1.2.5.13 Evolución de la tasa de paro por sexo y grupos de edad en la UE. Desde 1993

1.2.5.14 Evolución de los ocupados por sectores en la UE. Desde 1991

1.2.5.15 Evolución de los ocupados por profesión en la UE. Desde 1993

1.2.5.16 Evolución de los asalariados y de la tasa de salarización en la UE. Desde 1993

1.2.5.17 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

1.2.5.18 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. Desde 1990

1.2.11.03 Evolución de las emisiones de óxidos de nitrógeno en la UE. Desde 1990

1.2.11.04 Evolución de la producción de residuos sólidos urbanos en la UE. Desde 1995

1.2.11.05 Evolución de la tasa de recuperación de papel y cartón en la UE. Desde 1990

1.2.11.06 Evolución de la tasa de recuperación de vidrio en la UE. Desde 1990

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. En habitantes por kilómetro cuadrado. 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. Tasa por 1.000 habitantes. Desde 1990

1.3.1.17 Evolución de la Tasa Bruta de Fecundidad en la UE. Tasa por 1.000. Desde 1990

1.3.1.18 Evolución de la Tasa de Maternidad en la UE. Tasa por 1.000. Desde 1990
1.3.1.19 Evolución de la Tasa Bruta de Reproducción en la UE. Tasa por 1.000. 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. En porcentaje. 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. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. Desde 1990
1.3.1.28 Evolución de la Tasa de Mortalidad Postneonatal en la UE. Tasa por 1.000. Desde 1990
1.3.1.29 Evolución de la Tasa de Mortalidad Neonatal en la UE. Tasa por 1.000. Desde 1990
1.3.1.30 Evolución de la Tasa de Mortalidad Perinatal en la UE. Tasa por 1.000. Desde 1990
1.3.1.31 Evolución de la Tasa de Mortalidad Fetal tardía en la UE. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. 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. Kilómetros cuadrados. 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. En habitantes por kilómetro cuadrado. 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. Tasa por 1.000. Desde 1990

3. ESPAÑA

3.2 PRODUCCIÓN Y DESARROLLO

3.2.1 Producción

3.2.1.01 Evolución del PIB a precios de mercado y sus componentes en precios corrientes. En millones de euros. Desde 1990

3.2.1.02 Evolución del PIB por sectores de actividad. Desde 1995

3.2.1.03 Evolución de la productividad por sectores de actividad. Desde 1990

3.2.2 Finanzas

3.2.2.01 Evolución del activo de las instituciones financieras monetarias por residencia y entidad. En millones de euros. Desde 1990

3.2.2.02 Evolución de los tipos de interés oficial y de referencia en créditos hipotecarios. Desde 1990

3.2.2.03 Evolución de los depósitos y de los créditos al sector privado por tipo de entidad. Desde 1990

3.2.2.04 Evolución del patrimonio y los partícipes de los fondos de inversión. Desde 1990

3.2.2.05 Evolución de las inversiones extranjeras en España y de las inversiones españolas en el exterior. Desde 1990

3.2.3 Comercio exterior

3.2.3.01 Evolución de las importaciones por tipo de producto. En millones de euros. Desde 1990

3.2.3.02 Evolución del comercio exterior español por áreas de destino y origen. Desde 1990

3.2.3.03 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 grupos. En números índice. Desde 1990

3.2.4.02 Evolución del gasto total en consumo de los hogares por grandes grupos de gasto. Desde 1990

3.2.4.03 Evolución de los hogares por grado de dificultad para llegar a fin de mes. Desde 1990

3.2.4.04 Evolución de los hogares según la posibilidad de ahorrar. Desde 1990

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. En miles. Desde 1990

3.2.5.02 Evolución de la población de 16 y más años por sexo y estado civil. En miles. Desde 1990

3.2.5.03 Evolución de la población de 16 y más años por nivel de estudios. En miles. Desde 1990

3.2.5.04 Evolución de la población de 16 y más años por sexo y relación de parentesco con la persona de referencia. En miles. Desde 1990

3.2.5.05 Evolución de la población de 16 y más años por sexo y nacionalidad. En miles. Desde 1990

3.2.5.06 Evolución de la población de 16 y más años por grupos de edad y nivel de estudios. En miles. Desde 1990

3.2.5.07 Evolución de la población de 16 y más años por grupos de edad y relación de parentesco con la persona de referencia. En miles. Desde 1990

3.2.5.08 Evolución de la población activa por sexo y grupos de edad. En miles. Desde 1990

3.2.5.09 Evolución de la población activa por sexo y estado civil. En miles. Desde 1990

3.2.5.10 Evolución de la población activa por sexo y nivel de estudios. En miles. Desde 1990

3.2.5.11 Evolución de la población activa por sexo y relación de parentesco con la persona de referencia. En miles. Desde 1990

3.2.5.12 Evolución de la población activa por sexo y nacionalidad. En miles. Desde 1990

3.2.5.13 Evolución de la población activa por sexo y sectores de actividad. En miles. Desde 1990

3.2.5.14 Evolución de la población activa por sexo y ocupación. En miles. Desde 1990

3.2.5.15 Evolución de la población activa por sexo y situación profesional. En miles. Desde 1990

3.2.5.16 Evolución de la población activa por grupos de edad y nivel de estudios. En miles. Desde 1990

3.2.5.17 Evolución de la población activa por grupos de edad y relación de parentesco con la persona de referencia. En miles. Desde 1990

3.2.5.18 Evolución de la población activa por grupos de edad y sectores de actividad. En miles. Desde 1990

3.2.5.19 Evolución de la población activa por grupos de edad y ocupación. En miles. Desde 1990

3.2.5.20 Evolución de la población activa por grupos de edad y situación profesional. En miles. Desde 1990

3.2.5.21 Evolución de la tasa de actividad por sexo y grupos de edad. Tasa por 100. Desde 1990

3.2.5.22 Evolución de la tasa de actividad por sexo y estado civil. Tasa por 100. Desde 1990

3.2.5.23 Evolución de la tasa de actividad por sexo y nivel de estudios. Tasa por 100. Desde 1990

3.2.5.24 Evolución de la tasa de actividad por sexo y relación de parentesco con la persona de referencia. Tasa por 100. Desde 1990

3.2.5.25 Evolución de la tasa de actividad por sexo y nacionalidad. Tasa por 100. Desde 1990

3.2.5.26 Evolución de la tasa de actividad por grupos de edad y nivel de estudios. En porcentaje. Desde 1990

3.2.5.27 Evolución de la tasa de actividad por grupos de edad y relación de parentesco con la persona de referencia. Tasa por 100. Desde 1990

3.2.5.28 Evolución de la población ocupada por sexo y grupos de edad. En miles. Desde 1990

3.2.5.29 Evolución de la población ocupada por sexo y estado civil. En miles. Desde 1990

3.2.5.30 Evolución de la población ocupada por sexo y nivel de estudios. En miles. Desde 1990

3.2.5.31 Evolución de la población ocupada por sexo y relación de parentesco con la persona de referencia. En miles. Desde 1990

3.2.5.32 Evolución de la población ocupada por sexo y nacionalidad. En miles. Desde 1990

3.2.5.33 Evolución de la población ocupada por sexo y sectores de actividad. En miles. Desde 1990

3.2.5.34 Evolución de la población ocupada por sexo y ocupación. En miles. Desde 1990

3.2.5.35 Evolución de la población ocupada por sexo y situación profesional. En miles. Desde 1990

3.2.5.36 Evolución de la población ocupada por sexo y tipo de jornada. En miles. Desde 1990

3.2.5.37 Evolución de la población ocupada por sexo y tiempo en el empleo actual. En miles. Desde 1990

3.2.5.38 Evolución de la población ocupada por grupos de edad y nivel de estudios. En miles. Desde 1990

3.2.5.39 Evolución de la población parada por sexo y grupos de edad. En miles. Desde 1990

3.2.5.40 Evolución de la población inactiva por sexo y grupos de edad. En miles. Desde 1990

3.2.5.41 Evolución de la tasa de ocupación por sexo y grupos de edad. Tasa por 100. Desde 1990

3.2.5.42 Evolución de la tasa de paro por sexo y grupos de edad. Tasa por 100. Desde 1990

3.2.5.43 Evolución de la población parada por nacionalidad, sexo y grupos de edad. En miles. Desde 1990

3.2.5.44 Evolución de la tasa de ocupación por nacionalidad, sexo y grupos de edad. Tasa por 100. Desde 1990

3.2.5.45 Evolución de la tasa de paro por nacionalidad, sexo y grupos de edad. Tasa por 100. Desde 1990

3.2.5.46 Evolución de los parados por nivel de estudios. Desde 1994

3.2.5.47 Evolución de la tasa de ocupación por nivel de estudios. Desde 1994

3.2.5.48 Evolución de la tasa de paro por nivel de estudios. Desde 1994

3.2.5.49 Evolución de los ocupados por nivel de cualificación. Desde 1994

3.2.5.50 Evolución de los ocupados según los motivos por los que trabaja a tiempo parcial por sexo. Desde 1994

3.2.5.51 Evolución de los asalariados por tipo de contrato y sectores. Desde 1994

3.2.5.52 Evolución de los parados por sectores. Desde 1994

3.2.5.53 Evolución de la tasa de paro por sectores. Desde 1994

3.2.5.54 Evolución de los parados por tiempo de búsqueda de empleo. Desde 1994

3.2.5.55 Evolución de los parados según su relación con la persona de referencia. Desde 1994

3.2.5.56 Evolución de la tasa de paro según la relación con la persona de referencia. Desde 1994

3.2.5.57 Evolución del número de contratos registrados por tipos. Desde 1990

3.2.5.58 Evolución del número de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Desde 1994

3.2.5.59 Evolución de los convenios colectivos, el aumento salarial pactado y la jornada media. Desde 1990

3.2.5.60 Evolución del número de huelgas y horas perdidas por huelga. Desde 1994

3.2.5.61 Evolución de los expedientes de regulación de empleo. Desde 1994

3.2.5.62 Evolución del coste salarial según el tipo de jornada y los sectores de actividad. Desde 1990

3.2.6 Relaciones laborales

3.2.6.01 Evolución de los contratos registrados por sexo y edad. Desde 1990

3.2.7 Financiación pública

3.2.7.01 Evolución del presupuesto de ingresos consolidados del Estado por capítulos. En millones de euros. Desde 1990

3.2.7.02 Evolución de los ingresos no financieros del Estado. Desde 1990

3.2.7.03 Evolución de los presupuestos consolidados del gasto del Estado, organismos autónomos, Seguridad Social y entes públicos. Clasificación por política de gastos. Desde 1994

3.2.7.04 Evolución de los presupuestos consolidados del gasto de las comunidades autónomas. Clasificación funcional del gasto. Desde 1990

3.2.7.05 Evolución de los presupuestos consolidados del gasto de los ayuntamientos y diputaciones. Clasificación funcional del gasto. Desde 1990

3.2.7.06 Evolución de los ingresos de la UE y de los pagos a la UE. Desde 1990

3.2.7.07 Evolución del índice de dependencia del sector público. Desde 1990

3.2.8 Empresa

3.2.8.01 Evolución del número de empresas por estrato de asalariados. Desde 1990

3.2.8.02 Evolución del número de empresas por condición jurídica. Desde 1990

3.2.8.03 Evolución del número de empresas por sectores de actividad. Desde 1990

3.2.8.04 Evolución del número de empresas por estrato de asalariados y condición jurídica. Desde 1990

3.2.8.05 Evolución del número de empresas por estrato de asalariados y sector de actividad. Desde 1990

3.2.8.06 Evolución de las altas de empresas por estrato de asalariados. Desde 1990
3.2.8.07 Evolución de las altas de empresas por condición jurídica. Desde 1990
3.2.8.08 Evolución de las altas de empresas por sector de actividad. Desde 1990
3.2.8.09 Evolución de las empresas según el número de trabajadores, por sectores de actividad. Desde 1990
3.2.8.10 Evolución de las empresas creadas y disueltas y saldo de empresas. Declaraciones de quiebra y suspensión de pagos. Desde 1990

3.2.9 Investigación y desarrollo

3.2.9.01 Evolución de los gastos internos totales en actividades de I+D por sectores de ejecución. En miles de euros. Desde 1990

3.2.10 Energía

3.2.10.01 Evolución del consumo de energía final por fuentes. Kilotoneladas equivalentes de petróleo. Desde 1990

3.2.11 Medio ambiente

3.2.11.01 Evolución de las emisiones de gases de efecto invernadero por gas. En kilotoneladas equivalentes de CO_2. Desde 1990
3.2.11.02 Evolución del destino y tratamiento de los residuos sólidos urbanos. Desde 1991
3.2.11.03 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. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. Desde 1990
3.3.1.17 Evolución de la Esperanza de Vida al Nacer y a los 65 años por sexo. 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. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. Desde 1990

3.3.1.23 Evolución de los divorcios de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Desde 1990

3.3.1.24 Evolución de las separaciones de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Desde 1990

3.3.1.25 Evolución de las nulidades matrimoniales de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Desde 1990

3.3.1.26 Evolución de las disoluciones matrimoniales de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Desde 1990

3.3.1.27 Evolución de la Tasa de Disoluciones Matrimoniales de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Tasa por 1.000. Desde 1990

3.3.1.28 Evolución de las disoluciones matrimoniales por cada 100 matrimonios de personas de distinto sexo por grupos de edad y sexo. Tasa por 100. Desde 1990

3.3.1.29 Evolución de la población extranjera por sexo y grupos de edad. Desde 1990

3.3.2 Procesos formativos

3.3.2.01 Evolución de los centros educativos de enseñanzas generales no universitarias por tipo y titularidad. Desde 1990

3.3.2.02 Evolución del alumnado matriculado por nivel educativo. Desde 1990

3.3.2.03 Evolución de las tasas de escolarización de la población de 14 a 18 años. Desde 1990

3.3.2.04 Evolución del número de becas, del importe total de las becas y de la cuantía media de las becas. Desde 1990

3.3.3 Salud

3.3.3.01 Evolución del número de hospitales en funcionamiento por entidad jurídica de la que dependen y finalidad asistencial. Desde 1990

3.3.3.02 Evolución de los hospitales, de las camas hospitalarias instaladas y del personal que trabaja en los hospitales. Desde 1990

3.3.3.03 Evolución de los equipos de alta tecnología en los hospitales. Desde 1990

3.3.3.04 Evolución del gasto farmacéutico público. Desde 1990

3.3.3.05 Evolución del número de oficinas de farmacia y de colegiados en farmacia. Desde 1990

3.3.3.06 Evolución de la estancia media en los hospitales, del índice de rotación y del porcentaje de ocupación. Desde 1990

3.3.3.07 Evolución de los índices de técnicas de diagnóstico realizadas en los hospitales. Desde 1990

3.3.3.08 Evolución del número de fallecimientos según la causa de la muerte. Desde 1990

3.3.4 Protección social

3.3.4.01 Evolución de los ingresos de las cuentas integradas de protección social por tipo y sector de procedencia. En miles de euros. Desde 1990

3.3.4.02 Evolución del número de pensiones en vigor según clase y del número de cotizantes por pensionista. Desde 1990

3.3.4.03 Evolución del importe medio de las pensiones en vigor según clase. Desde 1990

3.3.4.04 Evolución de los beneficiarios de las pensiones no contributivas de la Seguridad Social según clase. Desde 1990

3.3.4.05 Evolución del importe medio de las pensiones no contributivas de la Seguridad Social según clase. Desde 1990

3.3.4.06 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 1990

3.3.4.07 Evolución de las medidas y de las tasas de incidencia de protección a la infancia. Desde 1990

3.3.4.08 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones por desempleo por clase de prestación. Desde 1990

3.3.4.09 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones por desempleo por sexo y edad. Desde 1994

3.3.4.10 Evolución de los beneficiarios de las prestaciones por desempleo por causa del derecho. Desde 1990

3.3.4.11 Evolución de los beneficiarios de prestaciones por desempleo de nivel contributivo según período del derecho reconocido. Desde 1990

3.3.4.12 Evolución del importe medio de las prestaciones por desempleo. Desde 1990

3.3.4.13 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 juzgados por tipo y jurisdicción. Desde 1990

3.3.5.02 Evolución de los delitos y faltas conocidos y esclarecidos según tipo. Desde 1990

3.3.5.03 Evolución de los detenidos según los motivos, de los detenidos extranjeros, de los detenidos menores de edad y de la población reclusa. Desde 1990

3.3.5.04 Evolución de las víctimas de malos tratos en el ámbito familiar según sexo. Desde 1990

3.3.5.05 Evolución de los detenidos por tráfico de drogas y de los decomisos de algunos tipos de drogas. Desde 1991

3.3.5.06 Evolución de las manifestaciones y de los participantes. Desde 1994

3.3.5.07 Evolución de las asociaciones creadas por tipo. Desde 1990

3.3.5.08 Evolución de los partidos políticos. Desde 1990

3.3.5.09 Evolución de las solicitudes de asilo y de resoluciones por tipo. Desde 1990

3.3.5.10 Evolución de las quejas ante el Defensor del Pueblo. Desde 1990

3.3.5.11 Evolución de las consultas y reclamaciones atendidas en las asociaciones de consumidores de ámbito nacional. Desde 1990

3.3.6 Cultura

3.3.6.01 Evolución de los libros y folletos editados por tema. Desde 1990

3.3.7 Turismo, ocio y tiempo libre

3.3.7.01 Evolución del número de establecimientos hoteleros abiertos por categorías. Desde 1990

3.3.7.02 Evolución de la producción editorial de libros y folletos por idioma de publicación. Desde 1990

3.3.7.03 Evolución de la facturación del comercio interior del libro por tamaño de la empresa. Desde 1990

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 1990

3.3.7.06 Evolución de los espectadores y de la recaudación de cine. Desde 1990

3.3.7.07 Evolución de la cuota de pantalla del cine español. Desde 1990

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 1990

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 1990

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

3.3.8 Mujer

3.3.8.01 Evolución de la diferencia en el nivel de estudios entre hombres y mujeres por grupos de edad. En porcentaje. Desde 1990

3.4 TERRITORIO

3.4.1 Transporte

3.4.1.01 Evolución de la red de carreteras por tipología y competencia. Kilómetros. Desde 1990

3.4.1.02 Evolución de los kilómetros de carreteras, de vías férreas y de oleoductos y gasoductos. Desde 1990

3.4.1.03 Evolución del transporte interior de viajeros por tipo. Desde 1990

3.4.1.04 Evolución del transporte interior de mercancías por tipo. Desde 1990

3.4.1.05 Evolución de la explotación de carreteras de la Red de Interés General del Estado. Desde 1991

3.4.1.06 Indicadores de tráfico. Desde 1990

3.4.1.07 Evolución de la inversión en infraestructuras, licitación oficial en edificación e ingeniería civil. Desde 1990

3.4.1.08 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 de los accesos a servicios de comunicaciones fijas instalados y en servicio por tipo de soporte. Desde 1990

3.4.2.02 Evolución del acceso y uso de Internet. Desde 1990

3.4.2.03 Evolución del lugar de acceso a Internet y de los servicios utilizados. Desde 1990

3.4.2.04 Evolución de los usuarios de Internet según sexo, edad y clase social. Desde 1990

3.4.2.05 Evolución de la audiencia de los medios de comunicación. Desde 1990

3.4.3 Urbanismo y vivienda

3.4.3.01 Evolución de la licitación oficial en construcción por agente contratante y tipo de obra. En miles de euros. Desde 1990

3.4.3.02 Evolución del precio del metro cuadrado de la vivienda, del IPC general y del IPC de la vivienda en España. Desde 1990

3.4.3.03 Evolución de las viviendas iniciadas y terminadas por tipo. Desde 1990

3.4.3.04 Evolución del número de viviendas hipotecadas y del importe de las hipotecas. Desde 1990

3.4.3.05 Evolución de los municipios con planeamiento urbanístico, de la superficie afectada y del suelo urbano. Desde 1990

3.4.3.06 Evolución de la población afectada por el planeamiento urbanístico. Desde 1990

3.4.3.07 Evolución de los visados de dirección de obra de los edificios de obra nueva destinados a vivienda por tipo. Desde 1990

3.4.3.08 Evolución de los viajeros en transportes urbanos por tipo de transporte. Desde 1991

3.4.4 Recursos hidrológicos

3.4.4.01 Evolución de la precipitación anual por cuencas hidrográficas. Litros por metro cuadrado. Desde 1990

3.4.4.02 Evolución del agua embalsada, de la capacidad de los embalses por cuencas hidrográficas. Desde 1994

3.4.4.03 Evolución de los indicadores de consumo de agua. Desde 1990

4. COMUNIDADES AUTÓNOMAS

4.1 ENTORNO FÍSICO

4.1.1 Superficie

4.1.1.01 Evolución de la superficie de las comunidades autónomas. Kilómetros cuadrados. Desde 1990

4.2 PRODUCCIÓN Y DESARROLLO

4.2.1 Producción

4.2.1.01 Evolución del PIB a precios de mercado por comunidades autónomas y sectores de actividad. En miles de euros. Desde 1990

4.2.1.02 Evolución del PIB a precios corrientes. En miles de euros. Desde 1990

4.2.1.03 Evolución del PIB en índices de volumen encadenados por comunidades autónomas. 2000

4.2.1.04 Evolución del PIB por sectores por comunidades autónomas. En porcentaje. 2000

4.2.1.05 Evolución de la productividad por comunidades autónomas. 2000

4.2.2 Finanzas

4.2.2.01 Evolución de las oficinas bancarias operativas 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 1990

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. Tasa por 100. Desde 1990

4.2.5.07 Evolución de la tasa de ocupación por comunidades autónomas y sexo. Tasa por 100. Desde 1990

4.2.5.08 Evolución de la tasa de paro por comunidades autónomas y sexo. Tasa por 100. 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 1990

4.2.7 Financiación pública

4.2.7.01 Evolución de la deuda de las Administraciones autonómicas por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.8 Empresa

4.2.8.01 Evolución del número de empresas por sectores por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.8.02 Evolución del número de empresas por sectores por comunidades autónomas. En porcentaje. Desde 1990

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 1990

4.2.11.05 Evolución del número de contenedores de vidrio por comunidades autónomas. Desde 1990

4.2.11.06 Evolución del reciclado de papel por comunidades autónomas. Desde 1990

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. Tasa por 1.000. Desde 1990

4.3.1.17 Evolución de la Tasa Bruta de Fecundidad por comunidades autónomas. Tasa por 1.000. Desde 1990

4.3.1.18 Evolución de la Tasa de Maternidad por comunidades autónomas. Tasa por 1.000. Desde 1990

4.3.1.19 Evolución de la Tasa Bruta de Reproducción por comunidades autónomas. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. Desde 1990

4.3.1.31 Evolución de la Tasa de Mortalidad Postneonatal por comunidades autónomas. Tasa por 1.000. Desde 1990

4.3.1.32 Evolución de la Tasa de Mortalidad Neonatal por comunidades autónomas. Tasa por 1.000. Desde 1990

4.3.1.33 Evolución de la Tasa de Mortalidad Perinatal por comunidades autónomas. Tasa por 1.000. Desde 1990

4.3.1.34 Evolución de la Tasa de Mortalidad Fetal Tardía por comunidades autónomas. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. Desde 1990

4.3.1.43 Evolución de la Tasa de Nupcialidad por comunidades autónomas y sexo. Tasa por 1.000. Desde 1990

4.3.1.44 Evolución de los divorcios entre personas de distinto sexo por comunidades autónomas, sexo y grupos de edad. Desde 1990

4.3.1.45 Evolución de las separaciones entre personas de distinto sexo por comunidades autónomas, sexo y grupos de edad. Desde 1990

4.3.1.46 Evolución de las nulidades matrimoniales entre personas de distinto sexo por comunidades autónomas, sexo y grupos de edad. Desde 1990

4.3.1.47 Evolución de las disoluciones matrimoniales entre personas de distinto sexo por comunidades autónomas, sexo y grupos de edad. Desde 1990

4.3.1.48 Evolución de la Tasa de Disoluciones Matrimoniales de personas de distinto sexo por comunidades autónomas y sexo. Tasa por 1.000. Desde 1990

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 1990

4.3.2.06 Evolución del número de becarios por tipo de enseñanza por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.2.07 Evolución del porcentaje de becarios sobre los alumnos matriculados por tipo de enseñanza por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.2.08 Evolución del importe de las becas por tipo de enseñanza por comunidades autónomas. Desde 1990

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 1990

4.3.3.08 Evolución del número de equipos de alta tecnología por tipo por comunidades autónomas. Tasa por millón de habitantes. Desde 1990

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. Tasa por 1.000 habitantes. Desde 1990

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. Tasa por 100.000 habitantes. 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 1990

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 1990

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 1990

4.3.4.09 Evolución del importe total de las prestaciones familiares por hijo a cargo por comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.4.10 Evolución de las medidas de protección a la infancia por tipo y comunidades autónomas. Desde 1990

4.3.4.11 Evolución de la tasa de incidencia de las medidas de protección a la infancia por tipo y comunidades autónomas. Desde 1990

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 1990

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 1990

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 1990

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 1990

4.4.3.05 Evolución del importe de las hipotecas de las viviendas por comunidades autónomas. Desde 1990

4.4.3.06 Evolución del importe medio de las hipotecas de las viviendas por comunidades autónomas. Desde 1990

4.4.3.07 Evolución de la superficie de las viviendas rehabilitadas y construidas por comunidades autónomas. Desde 1990

4.4.3.08 Evolución de la licitación oficial en construcción por comunidades autónomas. Desde 1990

5. 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. Tasa por 1.000. Desde 1990

5.3.1.17 Evolución de la Tasa Bruta de Fecundidad por provincias. Tasa por 1.000. Desde 1990

5.3.1.18 Evolución de la Tasa de Maternidad por provincias. Tasa por 1.000. Desde 1990

5.3.1.19 Evolución de la Tasa Bruta de Reproducción por provincias. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. Desde 1990

5.3.1.28 Evolución de la Tasa Bruta de Mortalidad por provincias y grupos de edad. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. Desde 1990

5.3.1.31 Evolución de la Tasa de Mortalidad Postneonatal por provincias. Tasa por 1.000. Desde 1990

5.3.1.32 Evolución de la Tasa de Mortalidad Neonatal por provincias. Tasa por 1.000. Desde 1990

5.3.1.33 Evolución de la Tasa de Mortalidad Perinatal por provincias. Tasa por 1.000. Desde 1990

5.3.1.34 Evolución de la Tasa de Mortalidad Fetal Tardía por provincias. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. 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. Tasa por 1.000. Desde 1990

5.3.1.43 Evolución de la Tasa de Nupcialidad por provincias y sexo. Tasa por 1.000. Desde 1990

5.3.1.44 Evolución de los divorcios de personas de distinto sexo por provincias, sexo y grupos de edad. Desde 1990

5.3.1.45 Evolución de las separaciones entre personas de distinto sexo por provincias, sexo y grupos de edad. Desde 1990

5.3.1.46 Evolución de las nulidades matrimoniales entre personas de distinto sexo por provincias, sexo y grupos de edad. Desde 1990

5.3.1.47 Evolución de las disoluciones matrimoniales entre personas de distinto sexo por provincias, sexo y grupos de edad. Desde 1990

La situación que estamos viviendo en España pone de manifiesto que no estamos atravesando simplemente una crisis, sino un verdadero cambio de época. Los impactos del gran cambio tecnológico que significa Internet han modificado ya el funcionamiento del sistema económico, está implicando grandes cambios en la vida de las personas y está generando una profundización de la crisis de legitimidad de las instituciones políticas y representativas de la democracia.

Asistimos a una notable degradación del lenguaje público en nuestro país. El lenguaje de los políticos y de los medios de comunicación se ve cada vez más invadido por el insulto y el exabrupto. El debate de ideas, de contenido, va siendo desplazado por la descalificación personal o el juicio de intenciones. Todo ello constituye un claro debilitamiento de la vida democrática, que exige un uso respetuoso de la palabra.

Sin empresas y sin emprendedores no saldremos de esta crisis. ¿Están preparados para ello nuestras empresas y nuestros empresarios? Analizamos la iniciativa empresarial, las diferencias por sectores económicos, los factores de éxito y fracaso en el emprendimiento, la situación de las PYMES españolas, sus características, sus estrategias de competitividad y sostenibilidad en un contexto necesariamente global o internacionalizado.

Durante décadas la educación ha actuado en nuestro país como el gran ascensor que facilitaba la igualdad de oportunidades y la mejora de los individuos en la escala social. Esa capacidad sigue manifestándose en la actualidad, pero con mucha menor intensidad. La actual crisis iniciada en la segunda mitad de 2008 pone de actualidad el debate en torno a la desigualdad de oportunidades educativas y la continuidad o no de la educación como principal canal abierto de movilidad social.

Los españoles ven con preocupación creciente el futuro del sistema sanitario. La crisis impacta en la sanidad por dos vías: por el aumento de las necesidades y por la reducción de los recursos del Sistema Nacional de Salud. Los recortes estructurales en sanidad ponen en riesgo uno de los pilares básicos de nuestro Estado de bienestar y nos alejan de Europa. Hay alternativas a unas medidas que afectan más a los más débiles y con previsibles altos costes diferidos en salud y gasto sanitario.

Las TIC, con su desarrollo acelerado y omniabarcante gracias a las nuevas redes y dispositivos, están redefiniendo nuestra vida en todos los ámbitos. Avanzamos hacia la sociedad de la hiperconectividad. Las tremendas oportunidades sociales, económicas, educativas y políticas que este contexto tecnológico nos ofrece sólo se realizarán si desde dentro son permanentemente interpeladas respecto a su impacto en la vida de las personas y de la sociedad.

El avance en las infraestructuras de transporte en nuestro país en las últimas décadas ha sido espectacular. Precisamos ahora apostar por modos sostenibles al servicio de las necesidades de los ciudadanos, más integrados y competitivos, con menos costes económicos y ambientales. En las ciudades el paradigma de la velocidad, cuyo objetivo era la fluidez del tráfico, empieza a ser sustituido por un modelo de ciudad vivible, donde la movilidad motorizada pierde su protagonismo.

9 788489 019393