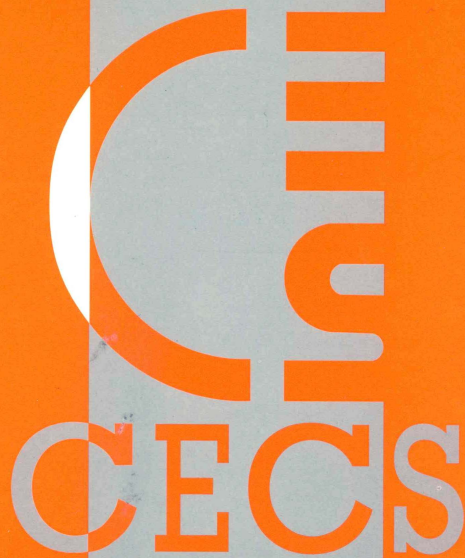


3

ESPAÑA  
1995

una interpretación  
de su realidad social



Fundación Encuentro



©  
Edita: **Fundación Encuentro**  
Alvarez de Baena, 7, bajo  
28006 Madrid

ISBN: 84-89019-03-7  
ISSN: 1134-8178  
Depósito Legal: M-15822-1996

Fotocomposición e Impresión: Albadalejo, S.L.  
Albadalejo, 6 - 28037 Madrid

# ÍNDICE

---

## PARTE TERCERA

### PRODUCCIÓN Y COMPETITIVIDAD

#### Capítulo I

#### CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESARROLLO SOCIAL

61

#### I. Tesis interpretativas

63

1.—Crecimiento de baja intensidad social

63

2.—Desafiados por la competitividad

72

#### II. Red de los fenómenos

82

1.—La pesada carga del desempleo acumulado

82

2.—Educación y desarrollo

110

3.—El «déficit» de la «gran empresa» en España

155

#### III. Indicadores

191

1.—Mercado de trabajo

191

2.—«Estructura cultural de la mano de obra»

192

3.—El tejido empresarial español

193

## Capítulo I

---

# CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESARROLLO SOCIAL

## **I. TESIS INTERPRETATIVAS**

### **1. Crecimiento de baja intensidad social**

Cuando se habla de «crecimiento» se suelen manejar casi exclusivamente indicadores económicos. Los economistas no acostumbran a prestar mucha atención a las dimensiones sociales. El concepto «desarrollo social», sin embargo, es mucho más complejo. El «capital social», en su sentido más auténtico, incluye el número y calidad de las relaciones sociales. Se mide por el nivel de formación, por la capacidad de responsabilidad, por la profesionalidad y por la sensibilidad a los contactos e interdependencias en una sociedad cada vez más compleja, es decir, con más interrelaciones. El desempleo, la exclusión social, las prestaciones sociales condicionan esencialmente el «crecimiento». El gran reto europeo es enfrentarse con una economía competitiva sin recortar los gastos sociales, sin ceder en el modelo de sociedad, reconciliando crecimiento económico y desarrollo social. Hay que aumentar la riqueza en términos económicos, pero es mucho más importante enriquecer los recursos humanos.

Los indicadores de desarrollo o de receso social no logran expresarse en unidades monetarias. Nos cuesta medir de manera fiable la calidad de la educación, de la salud, de la cultura, del ocio y del medio ambiente. Y, sin embargo, es la riqueza social, condicionada sin duda por la económica, la que contiene mayor potencial de bienestar. El crecimiento interanual del PIB no se empareja necesariamente con la generación de empleo.

El mayor conflicto de la sociedad posindustrial no se plantea ya entre los que «tienen más» y los que «tienen menos», sino entre los «integrados» y los que no logran «integrarse» en el sistema socioeconómico. Crecemos, evidentemente, cuando logramos que se reconozcan los derechos de todos. El grado de bienestar depende más del nivel de desarrollo de la convivencia civil, ya que caminamos hacia una sociedad cada vez más densa de relaciones personales y de interdependencias sistémicas.

## 1.1 Crecer en Europa

Los países europeos de la OCDE han demostrado tener un modelo propio de crecimiento. La producción de riqueza y el desarrollo social, como ruedas del verdadero progreso, tendrán que sincronizarse. Ninguna de ellas puede prescindir de la otra. Los ritmos de estas dos fuerzas son diferentes y sus sentidos tienden a ser divergentes. Resulta inútil negar la ruptura con el anterior funcionamiento casi mecánico del compromiso fordiano y keynesiano, desarrollado tras la Segunda Guerra Mundial, en el período que a los franceses les gusta llamar de los «treinta glorieuses». Asistíamos entonces a lo que se denominó «círculo virtuoso del crecimiento». Los aumentos constantes en la productividad incrementaban la riqueza económica, elevaban el nivel de vida, permitían aspirar al pleno empleo, aumentar la equidad en la distribución de la renta y estimular la demanda de bienes de consumo. El Estado protector, regulador y distribuidor, aseguraba la educación, la salud y la jubilación. Europa se caracterizó –frente a economías como la norteamericana y la japonesa– por un gran sentido de la cohesión social que permitía, al mismo tiempo, aumentar su eficiencia económica.

Ahora se ha roto aquel «círculo virtuoso». Ha entrado en crisis la convergencia keynesiana de la economía y la sociedad. Hemos empezado a sentir la sombra del desempleo y la imposibilidad de reducir el déficit público sin recortar el gasto social<sup>1</sup>. El *Libro Blanco* de la Comisión Europea sobre la competitividad y el empleo advierte que la tasa de empleo –es decir, la proporción de población en edad activa que trabaja– en la Unión Europea es la más baja de los países industrializados. Esta característica «europea» –una tasa de empleo del 60% a finales de los ochenta– no parecía afectar a Escandinavia, cuya tasa correspondiente se mantenía en el 70%, similar a la de Japón y Estados Unidos.

### Tres paradojas del crecimiento en Europa

Por paradoja entendemos una idea extraña, opuesta al sentir común, algo que sorprende y no acabamos de entender. Lo paradójico

---

<sup>1</sup> En los años 1991-1993 el desempleo registrado en la Unión Europea aumentó de manera alarmante. Véase Comisión Europea, *Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI. Libro Blanco*, Boletín de las Comunidades Europeas, Suplemento 6/93, Luxemburgo, 1993, p. 136.

utiliza expresiones en apariencia contradictorias. El crecimiento no puede ser irreconciliable con el pleno empleo, con la cohesión social y, menos aún, con las libertades cívicas. Tres libertades tienen que ser defendidas como fundamentales:

- La libertad de participar en el proceso de producción y generación de riqueza.
- La libertad de ser ciudadano, de integrarse en la vida social y participar en la vida política.
- La libertad de elegir un estilo propio de vida.

Cuando se habla de un nuevo modelo de crecimiento, no siempre se tiene una idea clara de las reformas estructurales deseables. En modo alguno podemos ser tan incoherentes que nos opongamos al crecimiento mismo. La economía carecería de sentido si pierde de vista su objetivo natural: el crecimiento. Ahora bien, un crecimiento económico que no se traduce en desarrollo social lleva dentro el germen de su propia debilidad.

a) *Un crecimiento que no genera empleo resulta, por lo menos, paradójico.* El problema del trabajo y de la centralidad de éste no se reduce a la capacidad de compra. Si se parte de la situación actual, según la cual la actividad laboral es, hoy por hoy, condición de la identidad social de la persona, no merece el nombre de sociedad aquella que admite como fenómeno permanente que amplios colectivos de ciudadanos estén condenados a vivir de la distribución de la renta y de la caridad.

No se puede decir que nuestros pensionistas están integrados plenamente en nuestra sociedad. La reducción del número de personas que participan plenamente en las tareas fundamentales de la comunidad será siempre lamentable y empobrecedora.

No basta proporcionar una pensión, un sueldo mínimo vital que sólo resuelve el problema de la subsistencia. No es cierto que la integración y la participación sean proporcionales al poder adquisitivo. La novedad de esta fase del desarrollo consiste en que amplios colectivos, incluso con un poder adquisitivo medio o medio-alto, se sienten excluidos. Podemos considerar como marginados a todos los que no participan ni en la creación de riqueza ni, especialmente, en el desarrollo social: los parados, los pensionistas y una buena parte de la población femenina y juvenil que busca un empleo no sólo para conquistar su autonomía económica, sino muy especialmente para salir de la exclusión a la que los condena un orden social fundado sobre el principio del empleo.

**La lucha contra toda forma de exclusión es el nuevo frente de la cuestión social.** El desarrollo del trabajo asalariado ha llegado a controlar las franquicias para circular y participar en la vida pública:

— La primera es la propia mediación monetaria entre el empleador y el trabajador. El trabajo asalariado adquiere franquicia universal, porque su producto es intercambiable y confiere a su dueño el estatuto de miembro de la sociedad.

— La segunda está sellada por la identidad misma del trabajo. Tiene lugar en el marco de una colaboración productiva que genera un proceso de reconocimiento en el juego de las fuerzas sociales. Representa una socialización secundaria de los individuos por la inmersión en un grupo que comparte un gran campo de prácticas y de influencias (C. Dubar, 1991). La autoproducción doméstica no puede dar ese salto cualitativo.

— Una tercera franquicia del trabajo asalariado es la pertenencia a un colectivo con unos derechos específicos. Tiene un poder de negociación en la vida política gracias al sistema de representación de los ocupados o de los que se sienten «colocados».

Los excluidos se caracterizan por su débil relación social. La heterogeneidad de los excluidos genera multitud, pero no sociedad. Difícilmente podrán organizarse y tener conciencia de clase quienes se avergüenzan de su condición. Como colectivo sólo llegan a constituir una suma de proyectos individuales.

Solemos invocar la cohesión familiar para explicar la tolerancia de una sociedad como la española, sobrecargada con altísimas tasas de desempleo. Sin negar que la solidaridad familiar contribuya a amortiguar la estridencia social, podemos explicarnos la resignación del parado por su propia condición: lo que evita la explosión exterior es esa «violencia bloqueada» que se recluye avergonzada en el interior de cada uno de los excluidos. Esta amargura interior resulta mucho más peligrosa a la hora de la participación en los proyectos de interés general. Con mujeres y hombres desmoralizados, incluso destruidos, es natural que se organice un combate latente contra los instalados en la sociedad. El mismo que lleva dentro cada excluido contra sí mismo, en un proceso de desesperanza y autodestrucción. El integrado huye espontáneamente del excluido para esconder la parte maldecida por el otro que él lleva dentro.

Más que esperar a que llegue el pleno empleo, conviene reflexionar sobre las posibilidades de la plena actividad, de su reconocimiento social y, lógicamente, de la financiación de los servicios personalizados

de proximidad. Las sociedades avanzadas se han ido acorazando contra la explotación, pero están prácticamente desarmadas frente a la exclusión. El Estado-providente nunca podrá llegar a personalizar sus servicios, que son públicos y burocráticos por definición. La solución tendrá que venir de la sociedad misma. ¿No habrá llegado el momento de empezar a pensar en la «sociedad-providente»?

b) *El crecimiento económico y el gasto social no deberían presentarse como antagónicos.* Esta segunda paradoja es tan hiriente como la anterior y más difícil de formular. Los impuestos y cotizaciones se han elevado sensiblemente en Europa durante las últimas décadas. «Las exacciones aplicadas directamente al trabajo representan el 23,5% del PIB comunitario, esto es, **más de la mitad del conjunto de exacciones obligatorias** y, desde 1970, han aumentado un 40% en términos reales, es decir, a un ritmo dos veces superior al de Estados Unidos»<sup>2</sup>. La Seguridad Social es una pesada hipoteca para el aparato productivo de los países de la Unión Europea. Las dos terceras partes de las cotizaciones sociales obligatorias recaen sobre las empresas y, en consecuencia, sobre la competitividad de éstas en los mercados mundiales.

No se soluciona un dilema con la supresión o ignorancia de uno de sus términos. El estatuto de la economía no es insensible a la historia. Y los que la hacen pertenecen a una determinada sociedad. Es algo generalmente admitido que los europeos estamos habituados a un elevado nivel de protección social. La indignación moral ante la desigualdad social aumenta con el progreso. La «cohesión social», en tanto que antídoto contra la «fractura social», suele asumirse como un principio intocable. No se puede legitimar un aumento de la renta nacional sin una distribución equitativa de la misma. Crecimiento económico y desarrollo social tienen que ir a la par. Esto no significa que no deban revisarse muchos de los criterios de la Seguridad Social, incluso plantear reformas estructurales del sistema. Así lo hizo Alemania en 1989, Bélgica en 1991 e Italia en 1992. El reformismo caracteriza a las diversas organizaciones de la Seguridad Social en Europa. En nuestro segundo informe, *España 1994*, dábamos cuenta del debate sobre las pensiones<sup>3</sup>. En este mismo informe, *España 1995*, dedica-

---

<sup>2</sup> *Ibid.*, p. 150-151.

<sup>3</sup> CECS, *España 1994*, Fundación Encuentro, Madrid, 1995, cap. VI, «Crisis financiera en el sistema de pensiones», p. 383-432.

mos el capítulo III a la cuestión de los tributos y cotizaciones. Francia y España se hallan ahora inmersas en esta misma controversia.

c) *No parece lógico que el crecimiento económico dé preferencia al consumo de bienes menos necesarios en detrimento de otros mucho más básicos o primarios.* Esta observación, por sutil que parezca, tiene a la larga graves consecuencias. Hay que evitar en lo posible las decepciones en la adquisición de los bienes de consumo, en particular de aquellos que son más duraderos. El consumidor de la sociedad posindustrial, con los sistemas de *marketing* y publicidad, es mucho menos poderoso: no puede enviar señales verdaderamente eficaces al productor como en la pasada sociedad industrial. Llegamos, sin embargo, a confundir la libertad de elegir entre un creciente abanico de productos con la libertad de exigir aquellos productos más ricos en bienestar. Lo que propiamente mejora nuestra vida no son los artículos de consumo dictados por la publicidad, ni siquiera en el campo de la cultura. Nunca se conquistó la libertad a costa de nuestra capacidad de elegir. El consumidor actual es menos dueño de la situación que en el pasado. Se ha puesto en cuestión el principio del pensamiento liberal: la soberanía del consumidor. Nos hacemos la ilusión de ser más libres, pero en realidad no somos capaces de crear nuestro propio estilo de vida.

## 1.2 *Creecer en España*

Hasta 1995, economistas, políticos y periodistas se han resistido a reconocer la superación del ciclo de recesión económica. Los desajustes estructurales, sin duda, constituyen un freno al crecimiento. El pesimismo es más profundo respecto a la generación de empleo estable y remunerado, hasta el punto de creer en nuestra incapacidad radical.

Hasta el *Libro Blanco* se refiere a la economía española como un «ejemplo sorprendente»<sup>4</sup> de desempleo. Trataremos de explicar este fenómeno, que no consideramos típicamente español, sino más bien propio del modelo de crecimiento que hemos llamado «europeo», aunque indudablemente el nuestro muestra sus propias características. En buena parte, nuestra tasa de paro se debe a las circunstancias

---

<sup>4</sup> «La economía española constituye el ejemplo más sorprendente. Entre 1970 y 1992 la economía española creció un 103%. Pero en 1992, la tasa de empleo era de hecho un 0,3% inferior a la de 1970». Comisión Europea, *op. cit.*, p. 137.

singulares que atravesó nuestra economía durante los últimos 30 años. Más aún, la fractura del círculo virtuoso «crecimiento-empleo-crecimiento» se debe en gran medida a nuestra forma europea y castiza de entender y defender la cohesión social.

La tasa media anual de crecimiento del PIB español, durante los 25 últimos años, se mantiene en torno al 3%. Por encima de Reino Unido (1,9%), levemente superior a las tasas interanuales de Austria (2,6%), Francia (2,5%), República Federal de Alemania (2,4%) e Italia (2,7%). Este indicador tampoco nos aleja de otros países de la OCDE: Japón (3,8%), Noruega (3,5%), Canadá (3,3%) y Australia (2,6%). En la expansión de la segunda mitad de los ochenta, llegamos a tasas interanuales del 5,64% (1987), 5,16% (1988), 4,74% (1989) y 3,74% (1990). Durante la recesión de 1991-1994 bajamos, en cambio, a 2,24% (1991), 0,69% (1992), -1,11% (1993) y 2,05% (1994). En 1995, según los datos de la *Contabilidad Nacional*, recuperamos una tasa del 3%, con aumentos por encima de esa cifra en alguno de los trimestres.

Una de las disparidades que caracterizan a los países europeos respecto a otros de la OCDE es indudablemente la evolución del empleo. Éste creció durante estos decenios a una tasa media anual del 1,8% en Estados Unidos y del 1,2% en Japón. Por el contrario, en la Unión Europea sólo se alcanzó un 0,3%. Este pobre resultado en el empleo ha inducido a los autores del *Libro Blanco* de la Comisión Europea a centrarse en la llamada «intensidad laboral del crecimiento», es decir, cómo se reflejan en el empleo los aumentos del PIB.

Por su parte, España se distancia de las economías europeas no tanto por haber destruido más empleo, cuanto por no haber logrado crearlo. La tasa de paro español duplica la media de la Unión Europea. Ésta es una de las causas principales de que nuestro desarrollo social sea tan débil, lo que se convierte a su vez en freno del crecimiento económico. Conviene, sin embargo, analizar más de cerca este fenómeno que ensombrece nuestro futuro social y económico.

Si se analiza la evolución del número total de ocupados y por sectores<sup>5</sup> se observa una serie de ciclos que pueden relacionarse de manera clara con acontecimientos sociopolíticos que entorpecieron el funcionamiento del aparato productivo en estos últimos 35 años.

---

<sup>5</sup> Para un análisis más detallado de esta evolución puede consultarse la tabla 31 en la sección de Indicadores.

— Período 1960-1974. Catorce años de intensa creación de empleo: 1.585.000 puestos de trabajo, que suponen un incremento del 13,79% en el número de ocupados.

— Período 1974-1985. Desciende claramente el empleo; nada menos que un -17,26%: desaparecen 2.257.000 puestos de trabajo.

— Período 1985-1995. A partir de 1985 comienza la recuperación. Entre 1985 y 1989 se crearon 1.436.000 empleos. Pero la crisis de 1990-1994, a pesar de la recuperación de 1995 (312.000 empleos más), contribuyó a la reducción del saldo positivo de todo el período, dejándolo en 1.220.800, equivalente a sólo un 11,27% de aumento.

Si comparamos la evolución de los sectores de la economía española con la de los países europeos pertenecientes a la OCDE (Europa-OCDE), debemos hacer tres consideraciones:

— España perdió, desde 1968 a 1993, un 70% del empleo del sector agrícola, mientras Europa-OCDE perdía únicamente un 46,8% en ese mismo período.

— En el período 1985-1993, el número de ocupados en las Administraciones Públicas se incrementó un 36,9%, frente a un 3,6% en los países de Europa-OCDE.

— En el período 1968-1974, los ocupados no agrarios aumentaron un 18,8%, claramente por encima de Europa-OCDE, que sólo lo hizo en un 7,7%. En el período 1985-1993, nuestro crecimiento fue similar al de Europa-OCDE: 19,6% y 20,6%, respectivamente.

La gran crisis del empleo español hay que situarla entre los años 1974 y 1985. En ese período el empleo agrario descendió un -36,6% y el no agrario, un -9,7%. El descenso del sector agrario en Europa-OCDE fue del -19,4% y el no agrario aumentó un 4,6%. En nuestro país se perdieron más de dos millones de puestos de trabajo. Cualquier explicación de esta espectacular caída del empleo ha de tener en cuenta dos acontecimientos que tuvieron un gran impacto en la estructura de nuestra economía: la tardía e incompleta respuesta de nuestro país a las crisis del petróleo y la transición política.

El incremento de los precios en origen del petróleo y sus derivados no se trasladó de forma inmediata —como ocurrió en otros países— a los precios al consumo. No hubo incentivo para ahorrar energía. Una gran parte del aparato productivo quedó obsoleto y la balanza comercial en desequilibrio.

En cuanto a la transición política, no se puede negar que fue un período de incertidumbre para nuestra economía. La explosión salarial de aquellos años, que no se pudo compensar con el aumento de la pro-

ductividad, provocó más tarde despidos masivos en las empresas. La tasa de inversión disminuyó dramáticamente.

Si España hubiera evitado la caída del empleo en esos dos períodos críticos, se hubiera ahorrado los más de dos millones de parados antes mencionados y su tasa de paro hubiera sido muy semejante a la de Europa-OCDE<sup>6</sup>.

En el período anterior a la crisis de 1974-1985, el empleo creció en España más que en Europa-OCDE (5,1% y 3,1%, respectivamente). Lo mismo ocurrió entre 1985 y 1993: el empleo en España aumentó un 8,9%, frente a un 3,4% en Europa-OCDE. Pero esta diferencia tan importante a nuestro favor en este último período no ha sido suficiente para eliminar la gran bolsa de desempleo acumulada en el pasado.

Cuando se analiza el desempleo español, se tienen poco en cuenta otros factores de gran importancia:

— En los últimos 35 años, la población ocupada en la agricultura ha pasado del 41,67% al 9,18% del total, hasta llegar a anular el retraso que mantenía respecto a la OCDE en este punto.

— Un mayor aumento de la población activa en nuestro país: en el período 1968-1993 se incrementó en un 23% en España y en un 16% en Europa-OCDE. El factor principal fue la rápida y masiva incorporación de la mujer al mercado laboral: la población activa femenina aumentó en dicho período un 88,3% en España y un 42,3% en Europa-OCDE. Se recuperó un retraso secular español, ya que la diferencia en la tasa de actividad de la mujer entre España y Europa-OCDE se redujo de 11 puntos en 1960 a 3,7 en 1993.

No parece estar justificada la sorpresa y menos el desánimo en cuanto a la capacidad de crear empleo. Esto no quiere decir que nuestro «umbral de creación de empleo», en torno al crecimiento del 3% del PIB, no esté exigiendo serias reformas estructurales. Por otra parte, si observamos la variación de empleo no agrario por cada punto de crecimiento del PIB, obtenemos un porcentaje del 0,24% frente al 0,21% de Europa.

El sector servicios será la mayor fuente de creación de empleo en el futuro. Las restricciones en el mercado de bienes y servicios llegan

---

<sup>6</sup> En estas apreciaciones coincidimos con Miguel Boyer (*El País*, 13 de noviembre de 1995).

incluso a limitar directamente la producción, a desincentivar la innovación y, por supuesto, a entorpecer la creación de empleo tanto o más que las rigideces del mercado laboral. Otras medidas de reforma laboral, como una posible reconsideración del salario mínimo, no se han llegado a plantear. La flexibilidad externa del empleo ya ha suscitado la polémica. El debate sobre la distribución del trabajo se plantea en términos ambiguos y genéricos, como si se tratara de una mera reducción de horarios o de eliminar las horas extraordinarias. En definitiva, de disminuir el factor trabajo, fuente de riqueza material y social. A lo sumo, medidas como éstas podrían ayudar a mitigar el problema a corto plazo, pero aparecerán otros más graves que sólo a largo plazo podrán encontrar solución. El empleo será cada vez más selectivo en cuanto a la mano de obra y dependerá de tres factores principales: la mejora cualitativa del sistema educativo, especialmente de las Enseñanzas Medias, la modernización de las empresas y la generación de nuevos tipos de empleo.

## 2. Desafiados por la competitividad

En nuestro informe *España 1993* escribíamos: «Lo que hace competitivo a un país no es la pura economía, sino el orden social en su conjunto. Por tanto, más que hablar de una economía competitiva, importa examinar la competitividad de nuestro orden social»<sup>7</sup>.

El término «competitividad» no se libra de utilizaciones ideológicas. El *Diccionario de la Real Academia* introduce este término para referirse sin más a la «capacidad de competir»<sup>8</sup>. Los empresarios, los economistas, los sindicalistas y los políticos lo utilizan en contextos ideológicos distintos. Podemos hablar de la competitividad de un deportista o de su equipo, de la competitividad de una empresa, de la competitividad de la economía nacional y hasta del espíritu competitivo de la sociedad abierta y moderna.

---

<sup>7</sup> CECS, *España 1993*, Fundación Encuentro, Madrid, 1994, p. XXIII.

<sup>8</sup> Nos sorprende la afirmación siguiente: «Por el contrario, *competitividad* es una palabra que no figura en el Diccionario de la Real Academia, que el Diccionario Económico de Tamames tilda de cacofónica y de la que se pueden encontrar 22 acepciones, interesantes todas ellas, pero no exactamente coincidentes» (Comenge, M., «Competitividad y Política de Competencia», Círculo de Empresarios, *La Competencia como factor de Competitividad*, Boletín n. 56, 1992, p. 57).

Sólo una sociedad que premia a los «competentes», que abre paso a los verdaderos «profesionales» y lo cierra a los «chapuceros» o embusteros que pululan por todos los ámbitos de la vida española puede levantar hoy la cabeza en la esfera internacional. Triunfan las sociedades competitivas. ¿Son tantos, como dicen, los españoles «chapuceros»? ¿Qué nivel de confianza nos ofrece un mecánico al que entregamos el coche antes de emprender un largo viaje, un colegio al que encomendamos la educación de nuestros hijos, un abogado en el que delegamos la defensa de nuestra honra o de nuestra hacienda, un cirujano al que confiamos la vida? ¿Nos creemos verdaderamente lo que dicen los periodistas o más bien disfrutamos cuando se meten sin piedad con nuestros adversarios? Al análisis del ideal o modelo ético de la actividad profesional de los españoles hemos dedicado la Parte Segunda de este informe.

## 2.1 Competitividad económica y pacto social

Ahora nos referiremos exclusivamente a la «competitividad económica». El *World Competitiveness Report*<sup>9</sup> entiende por competitividad «la capacidad de un país o de una empresa para crear cada año proporcionalmente más riqueza que sus concurrentes en los mercados internacionales». Se trata, pues, de una noción relativa a la competencia de los mercados en una economía abierta y mundializada.

Algunos dan la impresión de haber erigido la «competitividad» en valor absoluto al que habría que subordinar todos los demás. Según la European Round Table of Industrialists (ERT), en su documento *Vencer la crisis: carta por el futuro industrial de Europa*<sup>10</sup>, es necesario reconocer *la prioridad de la competitividad* por encima del abaratamiento de los costes de mano de obra, considerados como la causa principal del retraso en la competitividad y del aumento del paro. La Comisión

---

<sup>9</sup> Informe anual que viene elaborando el International Institute for Management (IMD) y la Universidad de Lausana desde 1980. Compara la competitividad de 48 países industrializados; utiliza 380 criterios, unos estadísticos y otros fruto de la evaluación de cerca de 3.000 directivos de empresa de todo el mundo, según un cuestionario de 120 items.

<sup>10</sup> European Round Table of Industrialists (ERT), *Vencer la crisis: carta por el futuro industrial de Europa*, Bruselas, 1993. La ERT está formada por 17 empresas europeas. El presidente actual es M. Jérôme Onod, P.D.G. de la Lyonnaise des Eaux-Dumez y en el comité director figuran los presidentes de Gevaert, Unilever, Société Generale de Belgique y Nestlé.

Europea, a propuesta de la ERT, creó en enero de 1995 un Consejo Consultivo sobre la Competitividad Europea, que emitirá cada seis meses su diagnóstico sobre la capacidad competitiva de la industria europea. También, la publicación del IRDAC *Newsletter* (enero 1994) afirma que el principal objetivo de la política, de la investigación y del desarrollo de la tecnología en la Unión Europea es la competitividad.

Es natural que esta insistencia incondicionada haya despertado temores en los defensores del pacto social, que consideran ya la competitividad como una «obsesión peligrosa». «La competitividad se ha convertido en un credo, en el evangelio de este final de siglo»<sup>11</sup>. «Un nuevo dios ha hecho su aparición en el espacio ideológico de nuestros días [...] La competitividad no debe considerarse como un fin absoluto»<sup>12</sup>. Paul Krugman previene acerca de esta nueva «industria de consejeros sobre la competitividad»<sup>13</sup> que rodean a la Administración Clinton.

En Europa se entendió que el progreso económico conducía al bienestar social. Pero la experiencia política demuestra que el mero intento de aligerar la enorme carga financiera del Estado y de la Seguridad Social hiere la sensibilidad no sólo de los pensionistas y subsidia- dos, sino de todos los funcionarios y usuarios de los servicios públicos (enseñanza, salud, transportes, etc.), que consideran al Estado Protector como una conquista social. ¿Qué parte de la población española se resignaría a vivir fuera de esa inmensa carpa del Estado social? ¿No hemos constitucionalizado la economía social?

Las huelgas que el pasado diciembre conmovieron a Francia parecían responder a reformas discretas e inaplazables de la Seguridad Social. La revuelta popular hundía sus raíces en sentimientos sociales más profundos, asociados a los «ideales republicanos» y al concepto posesivo que tienen los franceses del «servicio público».

Por otra parte, los países de la Unión Europea tienen que responder al reto de la competitividad en el mercado mundial. Y esto no se podrá lograr sin cumplir los requisitos de la convergencia económica europea, reajustes que, por otra parte, ponen en peligro la cohesión social. La observación de J. Delors equivale a un diagnóstico sintético:

---

<sup>11</sup> Petrella, R., «Critique de la compétitivité», *Futuribles*, n. 198, 1995, p. 73.

<sup>12</sup> Martín Seco, J. F., «El mito de la competitividad», *El Mundo*, 28 de agosto de 1995, p. 4.

<sup>13</sup> Krugman, P., «Competitiveness: A Dangerous Obsession», *Foreign Affairs*, marzo-abril 1994.

«Las élites tienen la cabeza en el mundo global, la población en el territorio nacional»<sup>14</sup>. La revuelta popular francesa cuestionaba tres instituciones características del momento europeo: el mercado en su versión actual, su sometimiento a la mundialización y las exigencias de Maastricht. De ahí que algunos hayan calificado ya la revuelta como «la protesta contra las tres M». La macroeconomía abstracta, pilar del pensamiento único, no iba a vencer sobre la economía tangible de los ciudadanos. Una vez más se puso de manifiesto que en democracia no es suficiente que las soluciones políticas sean inteligentes; tienen que ser, además, inteligibles. La incertidumbre y el miedo al futuro bloquean el diálogo y hacen que el ciudadano medio vuelva la espalda a los políticos.

Sin embargo, el desafío de la competitividad no se puede minimizar. La transformación profunda de los mercados exige a la Unión Europea ganar la batalla de una economía más competitiva. En la Asamblea del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial (Washington, 1995) la globalización de la economía mundial polarizó todos los discursos. El mundo se ha convertido ya en un mercado único. Se ha creado un espacio financiero prácticamente homogéneo en todo el planeta, al menos para las operaciones de gran escala. La informática y la desregulación de los mercados son las impulsoras de este trascendental fenómeno. Sólo las empresas más competitivas podrán operar en este nuevo escenario. En la economía de mercado, una empresa puede quebrar si no supera su punto crítico. Pero los países avanzados no pueden retirarse de la competición: se ven obligados a modificar los usos y reglas de su mercado interior y, lo que es más grave, a enfrentarse con elevados costes sociales.

## 2.2 *La «lógica económica» y la «racionalidad social»*

Francia nunca actuó como una isla en el viejo continente. España tiene que enfrentarse cuanto antes con reajustes económicos quizá más duros que en Francia y la sensibilidad de los españoles respecto a la protección social es tan viva como en la república vecina. Bastaría recordar los debates sobre los presupuestos generales de estos últimos años. En todos ha planeado el fantasma del déficit público. Sin embargo, no se llegaban a plantear claramente restricciones en las

---

<sup>14</sup> Delors, J., «Au-delà d'une Europe des seuls banquiers», *Le Nouvel Observateur*, 21-27 de diciembre de 1995, p. 39.

partidas sociales. Se hablaba mucho de economía política, poco de políticas económicas y rara vez llegaron Gobierno y oposición a proponer ajustes concretos en el gasto social, propios de la «lógica económica» e inaceptables para la «racionalidad social».

El debate sobre el futuro de las pensiones es una buena muestra de lo difícil que les resulta a los partidos políticos españoles ponerse de acuerdo en las cifras y en el análisis de los hechos. El Pacto de Toledo fue un buen acuerdo para tranquilizar a los actuales pensionistas, para enterrar el hacha temible de la desprotección social en la guerra partidista. El temor a enfrentar la lógica económica con la racionalidad social se enmascara como una «cuestión de Estado» sobre la cual no conviene que se manifiesten profundas divergencias. Unos y otros se pasaron el año difundiendo sus discrepancias personales, pero evitaron descubrir las cuestiones de fondo que podían aumentar la incertidumbre de las gentes, desequilibrar los mercados y obstaculizar nuestra convergencia con Europa.

Ante la dificultad de integrar la economía en la política, debería preocuparnos más el proceso de debilitación de la *auctoritas* política, si la entendemos como saber socialmente reconocido, capaz de enfrentarse con las decisiones más impopulares. Al menos deberíamos esforzarnos por integrar la lógica económica y la racionalidad social en la acción política. Éste es –como diría Ortega– el tema de nuestro tiempo, planteado en todas las democracias europeas y particularmente en la nuestra. Se puede echar la culpa a la torpeza de los gobernantes, a su escasa capacidad pedagógica, a la falta de respeto entre los políticos y a la quiebra de la *fides* que se deteriora cuando no se hace lo que se promete. La lógica económica transita por un discurso sólo comprensible para iniciados, mientras las gentes se instalan en su propia racionalidad social.

La acción revolucionaria de los sindicatos, tal y como se planteaba en otras épocas de la sociedad industrial, está perdiendo su sentido original. No sirve para incrementar y redistribuir la productividad y ni siquiera se puede trazar un frente definido de intereses comunes entre los asalariados. Las políticas socialdemócratas facilitaron la paz social. Se hizo viable la relación con el adversario en el seno de la democracia y se llegó a un *modus vivendi* de gestionar el mercado. La socialdemocracia constituyó una forma específica de mantener la moderación. La lógica económica y la racionalidad social llegaron a un «compromiso crítico y ofensivo». Y donde no hemos llegado a disfrutar plenamente de esta paz social, perdimos la oportunidad de seguir los modelos de los países del norte de Europa, que ellos mismos tratan ahora de actualizar.

¿A qué llamamos hoy «modernización social»? Según el *Informe Riboud*, se asemeja a la adaptación de lo social a las presiones económicas. No es casual que la crisis final del comunismo coincida con el agravamiento de los fenómenos de exclusión en los países capitalistas. La productividad gravita sobre el mercado de trabajo, exigiendo selectividad y, en consecuencia, descalificación social duradera sobre un amplio colectivo de individuos.

La lógica económica tiende a prevalecer sobre lo social. De hecho, seguimos actuando como si todo dependiera del funcionamiento de la economía. En nuestras sociedades desencantadas, la economía tiende a monopolizar el discurso público, como si ésta fuera el lenguaje universal, el sentido común de referencia para orientar todos los problemas, a excepción de los principios mínimos del derecho y de la democracia. La lógica económica se presenta como el principal factor de modernización de la sociedad. Nos figuramos que problemas como el desempleo, la exclusión social, la apatía por la política y, en general, los principales obstáculos para lograr el Estado de Bienestar desaparecerían prácticamente si fuéramos capaces de reducir el gasto público, situar nuestra inflación en la tasa mínima y conseguir un alto nivel competitivo en los mercados exteriores. No es así. Desde la práctica, se pueden demostrar las deficiencias de la lógica económica y su incapacidad para llevar a la práctica su propio programa sin recurrir a factores extraeconómicos.

La ciencia económica se cree universal. Pero el marco nacional, social y cultural determina grandes y apreciables diferencias que cuestionan seriamente la autonomía de la lógica económica. Como subraya A. O. Hirschman<sup>15</sup>, la teoría general de la decisión, de las preferencias y de la decepción se ha vuelto mucho más refinada en los últimos decenios. El supuesto clásico del «conocimiento perfecto», como si los individuos calibraran sus compras y los usos de su tiempo conforme a la jerarquía de preferencias que han calculado los economistas, sólo tiene algún sentido en el más alto nivel de la abstracción.

Louis Dumont<sup>16</sup>, que relaciona la revolución industrial con la génesis y expansión de la ideología económica, explica el fenómeno por

---

<sup>15</sup> Hirschman, A. O., *Interés privado y acción pública*, Fondo de Cultura Económica, México, 1986, p. 25.

<sup>16</sup> Dumont, L., *Homo aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Gallimard, París, 1977.

la primacía que entonces adquiriría la relación del hombre con las cosas en la producción de bienes. Según esto, con la terciarización creciente a la que ahora asistimos, en la que priman las relaciones de los hombres entre sí, la autonomía de la economía no tiene razón de ser. La relación entre los hombres, el conocimiento aplicado y las habilidades puestas a disposición del equipo productor tienen que primar sobre las relaciones del hombre con sus propios productos. En otras palabras, la terciarización hace más necesaria si cabe la integración de la economía en la política como un factor de los intereses generales y no al contrario, como si el fin de la política fuera únicamente aumentar la riqueza.

Se comprende ahora mejor que esta debilidad del poder político, debida a múltiples circunstancias, se acentúe todavía más ante las decisiones económicas y contribuya a una disociación creciente entre lo económico y lo social. Se pone así en peligro la sustancia misma de la sociedad. Para salir de este atolladero de la lógica utilitarista habrá que volver a los valores democráticos y, en definitiva, a la primacía de la política. Necesitamos ensanchar el espacio del debate público, desarrollar los instrumentos y capacidades para una crítica que sea capaz de evaluar la calidad de las políticas económicas y sociales, primordialmente en función de su rentabilidad social, no siempre medible en unidades monetarias. Es claro que en la mayoría de las actividades de los servicios públicos, de la salud, de la educación, de la investigación, e incluso de la Administración, hablamos de productos en sentido metafórico. ¿Cómo evaluar la rentabilidad de un hospital, de una universidad, aunque se trate de organizaciones claramente especializadas?

Los servicios no sólo predominan en la sociedad moderna; cada vez ocupan un lugar más importante en la producción industrial. Allí, la integración del trabajador en la organización y la prestación de su propio conocimiento es más importante que el puro esfuerzo laboral contratado. Se pone así en cuestión la pretensión de objetividad del cálculo económico, que justificaba de alguna manera su autonomía frente a la política<sup>17</sup>.

De esta manera, al dar prioridad a las relaciones entre los hombres y al tratar de evaluar los procesos modernos de producción, nos acer-

---

<sup>17</sup> Un análisis más detallado de estos procesos lo encontrará el lector en Perret, B. y Roustang, G., *L'Économie contre la société*, Seuil, París, 1993. El mismo autor colabora en la obra dirigida por Bernard Eme y Jean-Louis Laville, *Cohésion sociale et emploi*, Desclée, París, 1994.

camos a una explicitación de la dimensión política. Ahora importa que este retorno a la política económica contribuya a fortalecer la función pública del poder político.

### *2.3 Política de la competitividad*

La clave de la convergencia y, en consecuencia, de la competitividad de la economía europea va a ser el déficit público. Respecto a los otros tres criterios exigidos por Maastricht, existe el convencimiento bastante extendido de que son perfectamente alcanzables. La macroeconomía demuestra claramente que el aumento de las cargas impositivas y de los tipos de interés que provoca dicho déficit se traslada al final al precio de los productos. Aunque fracasara el proyecto de moneda única, el problema de la competitividad con el resto del mundo seguiría exigiéndonos la reducción del gasto público, so pena de perder el poder adquisitivo de nuestra moneda en el comercio mundial.

Antes de finales de 1998 el déficit total de nuestras Administraciones Públicas tiene que ser inferior al 3% del PIB. Calculado en cifras absolutas, esto quiere decir que los déficit de 1996 y de 1997, cuyas medidas decidirán si pasamos o no a la moneda única, no podrán superar los 3,3 y 2,4 billones, respectivamente. El déficit en 1995 se situó en torno a los 4 billones de pesetas, un 5,9% del PIB, frente a un 6,7% en 1994. El esfuerzo exigido por la política de convergencia es formidable. Otro dato importante es el del volumen de dinero necesario para pagar los intereses de la deuda acumulada durante los últimos años; en 1995 dicho pago supuso alrededor de 3 billones de pesetas.

Nuestros economistas opinan que, sin ocultar la dificultad del objetivo propuesto, es posible alcanzarlo con una buena y rigurosa administración de los recursos y con el necesario apoyo de los ciudadanos. Las ventajas de la UEM son manifiestas: se reducirán todos los costes de transacción y podremos navegar por los mares procelosos de los mercados mundiales con una moneda fuerte, menos vulnerable a los ataques de los especuladores. Si nos quedáramos fuera del sistema, nuestros esfuerzos tendrían que superar obstáculos mayores.

La competitividad ciertamente no es un fin en sí misma. En lugar de pensar exclusivamente en la competitividad económica como fuente de riqueza, parece más realista considerarla como instrumento de defensa de nuestra cohesión y bienestar social. La defensa nacional es necesaria, debemos protegernos contra el riesgo exterior; pero sólo en

momentos de extremo peligro bélico podría justificarse la militarización de la sociedad para defender nuestra soberanía nacional. Del mismo modo, una sociedad polarizada por la guerra económica perdería su sustancia y frenaría los impulsos interiores de su verdadero desarrollo y bienestar.

Recordemos de nuevo la cita con la que iniciábamos estas reflexiones sobre el asedio de la competitividad: «Lo que hace competitivo a un país no es la pura economía, sino el orden social en su conjunto»<sup>18</sup>.

La competitividad económica es una cualidad imprescindible de la empresa. Ésta, sin duda, tiene que moverse en contextos macroeconómicos que faciliten su presencia en los mercados internacionales: estabilidad de los tipos de cambio, coordinación de organismos internacionales, transparencia y regulación de los mercados, etc. El aumento de la productividad discurre principalmente por las vías de la innovación, la investigación, la tecnología, los planes estratégicos y de control y la utilización de mano de obra cualificada. La empresa tiene que modernizarse precisamente porque no puede dimitir de su función social. Las más adelantadas o competitivas son aquellas que logran la integración de todos los participantes en la alta dirección, en las unidades, en los mandos intermedios, en los equipos básicos, con los clientes, con los proveedores y con los accionistas. La empresa puede ser, en no pocos aspectos, una escuela de integración social. Tampoco en la empresa manda la pura economía; ni ésta por sí misma la hace más competitiva. En los procesos de producción y de integración son más decisivos los factores humanos extraeconómicos.

La inserción social o cívica tiene que prevalecer en la modernización de la sociedad. Cuando subrayamos el carácter competitivo del orden social en su conjunto, nos estamos refiriendo a la transparencia de los mecanismos internos que sitúan a cada uno de los ciudadanos en el puesto que le corresponde. La opacidad del familismo, del clientelismo y del corporativismo se organizan como redes mafiosas para impedir la sana competitividad.

Nos sentimos ciertamente desafiados por la competitividad necesaria en el mercado global del mundo. Es un desafío real y al que tenemos que enfrentarnos con las reformas estructurales necesarias en nuestra macroeconomía. Pero aun esto resultará insuficiente si no va acompañado de un proyecto político que logre englobar la economía

---

<sup>18</sup> CECS, *España 1993*, p. XXIII.

en una política de integración y de consenso social. Una política que sepa actuar en armonía con su contexto cultural, cívico y medioambiental. Una política que no se encierre en sí misma sin preocuparse de las graves consecuencias que pueden seguirse de su forma de entender la producción y el beneficio.

Hoy se hace más necesario introducir en la lógica económica todos los factores que construyen la ciudadanía. Las políticas sociales no pueden seguir siendo marginales, adicionales –apéndices menores– y meramente nominales. Las reglas del mercado tienen que integrar políticas respetuosas con la dimensión social. Esto equivale a centrar la política como sustantivo que gestione esas dos caras de la misma realidad, la social y la económica.

## II. RED DE LOS FENÓMENOS

### 1. La pesada carga del desempleo acumulado

El 58% de los españoles destaca el paro como preocupación principal, a gran distancia de la droga (39%), la inseguridad ciudadana (26%) y la situación económica (24%)<sup>19</sup>. El desempleo, además de un problema económico, es un problema social; no es ajeno a situaciones como la inseguridad ciudadana o la drogadicción. El desempleo evidencia un modelo de crecimiento que sacrifica el desarrollo social.

Ofrecer una explicación de las causas que han generado el desempleo en España requiere un considerable ejercicio de análisis. Los trabajos de los expertos recogen aspectos puntuales o incidencias económicas y ponen de manifiesto que la situación actual es consecuencia de un cúmulo de factores, a veces sólo enumerados o escasamente investigados. Muchos de ellos no son recientes y obligan a remontar varias décadas. En una secuencia temporal demasiado corta y mucho menos en la foto instantánea que algunos utilizan, aumenta el riesgo de llegar a conclusiones sesgadas, insuficientes para responder a las dos grandes cuestiones: ¿qué políticas de empleo pueden ser las más eficientes, dado nuestro sistema productivo?, ¿qué es lo que nos espera si el pleno empleo ya no es previsible o cuál es el futuro del trabajo más allá de su concepto tradicional? Estas dos preguntas acuciantes estarán también presentes en los apartados 2 y 3 de esta Red de los Fenómenos, directamente relacionados con el crecimiento. Debemos dejar abierto el debate sobre la segunda gran cuestión. Volveremos sobre ella en el capítulo VI de este informe. Es necesario pensar en la posibilidad de una «sociedad de plena actividad», en la que el trabajo remunerado no juegue un papel tan decisivo en la identificación social.

Aquí pretendemos ofrecer algunos elementos de reflexión sobre el porvenir del mundo del trabajo, después de recorrer brevemente las causas y analizar los colectivos más afectados por el desempleo.

---

<sup>19</sup> CIS, Estudio n. 2.152, a partir de 4.000 entrevistas (1-30 de abril de 1995).

### 1.1 *Por qué y cómo hemos alcanzado estas cifras de desempleo*

Al analizar el proceso económico y del paro en España es común distinguir dos etapas claramente diferenciadas: la que va desde el inicio del desarrollo económico español hasta 1985 y de 1985 en adelante. Con el inicio de la recuperación económica en 1994 este esquema se muestra mucho más válido, ya que nos permite comparar dos períodos completos de crecimiento-recesión (1960-1985 y 1986-1993), lo que hace posible una valoración y evaluación de las medidas adoptadas y de la evolución económica y laboral de nuestro país.

#### **1960-1985: desarrollo, agotamiento y crisis de un modelo de crecimiento**

La verdadera revolución económica española comienza en 1959, con el Programa de Ordenación Económica. El *boom* del turismo y las remesas enviadas por los emigrantes hicieron que afluyera hacia España un dinero que permitió financiar la compra de utillaje y de materias primas. Las empresas extranjeras empezaron a instalarse en España alentadas por los bajos precios de la energía y atraídas por nuestros bajos costes salariales y por las posibilidades de negocio que ofrecía un país con un importante volumen de población y escaso equipamiento de todo tipo. La demanda interna aumentó considerablemente y se concentró en el sector de la vivienda, fuertemente deficitario como consecuencia de los importantes movimientos migratorios habidos en dicho período.

El empleo aumentó y cambió sustancialmente su composición según los grandes sectores de actividad. La agricultura perdió de forma rápida un volumen importante de población, que se compensó con el aumento en el sector servicios –principalmente la banca y otros servicios a las empresas– y en la construcción, dinamizada, como se ha dicho anteriormente, por la demanda de viviendas en las zonas industriales y por la edificación de hoteles para el turismo. El sector industrial se desarrolló más lentamente, como consecuencia de la reducida capacidad del mercado interior y las limitaciones de salida de nuestros productos hacia otros mercados, al entrar en competencia con los ofertados por las empresas de países más avanzados.

El resultado de todo esto fue que en 1965 España tenía una tasa de paro del 1,6%, que se redujo aún más, hasta un 1,1%, en 1970. Sin embargo, conviene recordar que en el período 1960-1974 el promedio anual de trabajadores emigrantes fue de 81.440. La espectacularidad de los datos queda así matizada y se desvanece hasta cierto punto la idea de un país capaz de ofrecer un trabajo a todos sus ciudadanos. Por otro lado, aunque es en esta época cuando la mujer empieza a incorporarse de forma apreciable al mercado de trabajo, esto no puede ocultar la baja tasa de actividad femenina en nuestro país en ese período en comparación con el resto de los países europeos.

De igual manera, todos esos datos positivos de nuestra economía habrían de ser considerados a la luz de algunos elementos que condicionaron en gran medida la fragilidad del modelo de crecimiento español:

— El tejido industrial mostraba una evidente hipertrofia del sector industrial de base, en detrimento de las industrias de transformación y de productos de mayor valor añadido.

— Gran parte de las empresas importantes, aquellas que configuran el modelo industrial de un país, pertenecían al Estado o a los grandes bancos, lo cual quiere decir que eran enormemente dependientes de los presupuestos del Estado o del crédito en condiciones ventajosas. Este factor, unido al proteccionismo estatal sobre el sistema económico español, favoreció un desarrollo con pies de barro en las industrias españolas, que se habría de poner de manifiesto con la apertura de los mercados. Muchas empresas españolas no estaban preparadas para competir y sucumbieron con estrépito.

Tampoco estaban los trabajadores españoles y las estructuras laborales de nuestro país preparadas para contribuir a un modelo de crecimiento competitivo. La situación política condicionaba las relaciones laborales. La falta de libertad sindical se intentó compensar con una elevada protección del empleo y por un aumento constante de los salarios reales. Por otra parte, la ausencia de mecanismos de protección propios de cualquier Estado social de derecho (desempleo, pensiones) quedó cubierta a través del contrato.

Esta organización de las relaciones laborales resultaba coherente y apenas sufrió tensiones mientras el crecimiento de la economía mundial y, por ende, de las empresas hacía innecesaria la utilización de los mecanismos de despido, en un contexto, además, en el que las restricciones a la competencia de productos extranjeros aseguraban la colocación de los bienes producidos por nuestras empresas. Los re-

sultados más apreciables fueron que España tenía la tasa de permanencia en la misma empresa más alta del mundo –por encima de la de Japón– y que las empresas españolas carecieron de incentivos externos para proceder a su modernización tecnológica y para buscar mercados para sus productos en el extranjero.

En este contexto se produce la crisis del petróleo de 1973. Tal vez por miedo a la reacción social, no se toman las duras medidas económicas necesarias ni las empresas españolas acometen su imprescindible reconversión, como ocurre en otros países. Se desata la espiral de los salarios y de la inflación en el contexto de la transición política. La primacía de lo político, la necesidad de evitar en lo posible las ya de por sí numerosas crispaciones y conflictos impidieron la aplicación de las necesarias medidas de ajuste y de reconversión. Las incertidumbres de todo tipo, la inestabilidad, la falta de un horizonte claro, retrajeron de modo brutal las decisiones de inversión productiva. La caída de la demanda interna y externa provocó el cierre de muchas empresas incapaces de hacer ajustes parciales debido a los altos costes de despido. La progresiva apertura de los mercados hizo evidentes los déficit tecnológicos y de productividad de nuestras empresas, incapaces de competir con las de otros países, más avanzadas, adaptadas y flexibles que las españolas.

Por otro lado, a partir de 1974 comienza el retorno de un número importante de emigrantes, a causa de la crisis económica que también azotaba a los países europeos occidentales. Entre 1974 y 1980 vuelven casi 400.000 emigrantes, que contribuyen a un notable aumento de la población activa y al incremento consiguiente de la tasa de paro. Además, la población rural sigue abandonando las tareas del campo.

El partido gobernante desde 1982, con mayoría absoluta en el Parlamento y un gran apoyo social, inicia el proceso de reconversión industrial y las duras medidas de ajuste, que suponen en un primer momento un notable agravamiento del desempleo, hasta llegar a una tasa del 21% en 1985.

Respecto a las relaciones laborales, cabe señalar que con el advenimiento de la democracia y el reconocimiento constitucional de España como un Estado social de derecho empezaron a extenderse una serie de beneficios sociales propios del Estado de Bienestar. Entre ellos estaban la protección por desempleo y la progresiva universalización de la asistencia sanitaria. No se produce, sin embargo, una sustitución del sistema de protección anterior: «Las transformaciones que se han ido produciendo en el mercado de trabajo español han

tendido a mantener el sistema de protección que existía en la década de los sesenta –elevadas indemnizaciones por despido–, a la vez que se incorporaban los sistemas de protección típicos de los países democráticos –elevado grado de cobertura de las prestaciones por desempleo–<sup>20</sup>. Se rompía, por tanto, la coherencia interna que antes señalábamos, con el agravante de que el peso recaía en el coste del trabajo, vía cotizaciones sociales, y, en consecuencia, en la oferta de empleo<sup>21</sup>.

### 1985-1993: entre la cumbre y los abismos

La mejora de la economía mundial, el saneamiento de las empresas españolas, la apertura de los mercados y la inminente entrada en la CE, la afluencia de nuevo de capitales y de inversiones productivas extranjeras, así como las nuevas modalidades de contratación admitidas en 1984 explican el importante crecimiento económico y del empleo que se produce en la segunda mitad de la década de los ochenta. En este importante aumento del empleo no se puede olvidar el considerable número de puestos de trabajo que se crearon en las diferentes Administraciones Públicas.

A pesar de este considerable incremento del empleo, la tasa de paro no registró una disminución proporcional. La causa fue el notable aumento de la población activa (tabla 1). Dos colectivos van a ser protagonistas: las mujeres y las amplias generaciones del *baby boom* de los sesenta.

El acceso masivo de la mujer al mercado de trabajo es, sin duda, el fenómeno social de mayor alcance de los últimos tiempos. No sólo desean trabajar las mujeres jóvenes que tienen ya una formación equiparable y en muchos casos superior a la de los varones de su edad; también numerosas mujeres en edad madura, impelidas bien por las dificultades laborales del marido bien por un legítimo deseo de

---

<sup>20</sup> García Perea, P. y Gómez, R., «Aspectos institucionales del mercado de trabajo, en comparación con otros países comunitarios», *Boletín Económico*, Banco de España, septiembre 1993.

<sup>21</sup> Un estudio más profundo de este proceso puede encontrarse también en Pedreño, A. y Ródenas, C., «Mercado de trabajo», en García Delgado, J. L. (dir.), *Lecciones de economía española*, Civitas, Madrid, 1996, p. 337-370; y en Malo de Molina, J. L., «Mercado de trabajo: empleo y salarios. Distorsiones y ajustes», en García Delgado, J. L. (dir.), *España, economía*, Espasa Calpe, Madrid, 1993, p. 1.149-1.180.

Tabla 1 – Variación media interanual de la población activa, ocupada y desempleada. 1964-1995

Población	1964-74	1975-85	1986-90	1991-93	1994-95
Activos	118.050	38.710	<b>262.680</b>	100.100	153.300
Ocupados	95.160	-193.630	<b>364.310</b>	-246.608	102.150
Parados	22.890	232.340	<b>-101.630</b>	346.708	51.150

Fuente: Elaboración CECS a partir de Pedreño, A. y Ródenas, C., «Mercado de trabajo», en García Delgado, J. L. (dir.), *Lecciones de economía española*, Civitas, Madrid, 1996, p. 339; e INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

suficiencia y autonomía económica y de valoración social una vez que los hijos son mayores, muestran su disposición a trabajar fuera del hogar<sup>22</sup>.

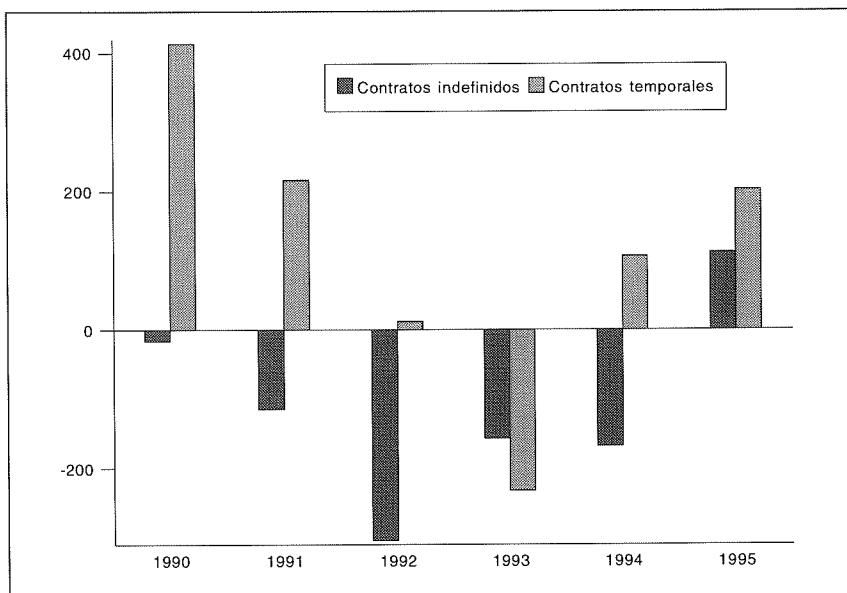
En 1991 comienza el período de recesión. Varios factores explican la drástica caída del empleo entre 1991 y 1993. En primer lugar, gran parte de los contratos firmados en el período 1985-1990 fueron temporales, cuyo coste de rescisión es nulo. Complementariamente, los sindicatos, controlados por los trabajadores con contratos indefinidos, defendieron aumentos de los salarios por encima de la inflación, ligados muchas veces a aumentos de la productividad, en claro detrimento del empleo. Del mismo modo, se negaron a aceptar relajación alguna en las condiciones e indemnizaciones por despido. El resultado fue una importante dualización del mercado de trabajo.

Cerradas las puertas de otro tipo de flexibilizaciones que permitiesen una adaptación de las empresas a las circunstancias del mercado, los empresarios optaron por la no renovación de un número importantísimo de contratos temporales. Previamente, también fueron muchas las empresas que con el capital acumulado en los años de bonanza procedieron a la rescisión e indemnización de numerosos contratos indefinidos (gráfico 1).

Si a todo esto unimos la práctica congelación de la oferta de empleo público, una de cuyas causas fundamentales fue el imperativo de rebajar el déficit público, nos encontramos con el escenario propicio para una reducción del empleo tan impresionante como la que se produjo en el período 1991-1993, y especialmente en 1993, año en el que se destruyeron 500.000 puestos de trabajo.

<sup>22</sup> Véase en nuestro informe *España 1993* el epígrafe «Las nuevas españolas», p. 10-29.

Gráfico 1 – Variación anual del empleo fijo y temporal. En miles. 1990-1995



Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

A modo de recapitulación, creemos interesante comentar brevemente el apartado dedicado a las causas del paro en una reciente encuesta realizada por Fedea entre estudiosos del mercado de trabajo<sup>23</sup>. Se pregunta por la incidencia en el paro de ocho factores: funcionamiento del mercado de trabajo, rigidez a la baja de los salarios, proceso de apertura comercial, cambio tecnológico, incremento de la tasa de actividad femenina, política monetaria, sistema fiscal y ausencia de una política industrial adecuada. Los mayores consensos se obtienen respecto a la importante influencia en el aumento del paro de los tres últimos factores (política monetaria, sistema fiscal y ausencia de política industrial adecuada). Un consenso menor se alcanza res-

<sup>23</sup> Castillo, S., Duce, R. y Jimeno, J. F., *El paro en España. Una encuesta a estudiosos del mercado de trabajo*, Fedea, Documento de trabajo 96-05, Madrid, 1996. Se enviaron 143 cuestionarios a «estudiosos del mercado de trabajo que acuden regularmente a conferencias y congresos científicos sobre temas de Economía Laboral y que están realizando tesis doctorales o han publicado trabajos sobre estos temas en revistas especializadas» (p. 4); contestaron 70.

pecto a la influencia de la rigidez a la baja de los salarios –que, en general, se rechaza como factor determinante– y del cambio tecnológico. En relación con los tres factores restantes, las respuestas son mucho más dispersas. Sin negársela a los demás, parece clara la importancia concedida a los factores determinantes de nuestro sistema productivo y, en consecuencia, de nuestro modelo de crecimiento. A ello volveremos más adelante.

### Un problema europeo

Todos los aspectos mencionados, y algunos más, han influido sin duda en el aumento del desempleo. Muchos adquieren un perfil característico y hasta exclusivo en España, pero bastantes de ellos no son específicos de nuestro país. Esto explica que el desempleo sea un fenómeno que afecta, con mayor o menor gravedad a todos los países de la Unión Europea (tabla 2), donde en 1994 se contabilizaban 18.482.100 parados.

Tabla 2 – Paro total por sexo en los países de la Unión Europea. En miles y porcentajes. 1994

País	Hombres		Mujeres		Total
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto
Alemania	1.604,2	48,7	1.692,1	51,3	3.296,3
Austria					157,0
Bélgica	195,3	46,7	223,3	53,3	418,6
Dinamarca	146,9	49,6	149,1	50,4	296,0
España	1.902,5	51,0	1.825,4	49,0	3.727,9
Finlandia	259,4	56,9	196,4	43,1	455,8
Francia	1.468,3	46,9	1.659,4	53,1	3.127,7
Grecia	156,1	42,5	211,2	57,5	367,3
Holanda	265,7	52,3	241,9	47,7	507,6
Irlanda	128,6	61,8	79,6	38,2	208,2
Italia	1.239,7	48,6	1.308,9	51,4	2.548,6
Luxemburgo	3,4	57,6	2,5	42,4	5,9
Portugal	160,7	48,2	172,4	51,8	333,1
Reino Unido	1.726,3	66,2	879,6	33,8	2.605,9
Suecia	254,7	59,8	171,5	40,2	426,2
Total	9.511,8	51,5	8.813,3	47,7	18.482,1

Fuente: Elaboración CECS a partir de Comisión Europea, *Employment in Europe 1995*, Luxemburgo, 1995.

## 1.2 Más allá de un debate estéril

Existen dos fuentes estadísticas para medir el paro: la Encuesta de Población Activa (EPA) y el paro registrado en las oficinas del Instituto Nacional de Empleo (Inem). La primera es una estimación derivada de los resultados obtenidos mediante un cuestionario, mientras que la segunda proporciona el número de personas que se inscriben en las oficinas de empleo.

Los métodos utilizados son diferentes, al igual que los datos que se obtienen. Entrar en la polémica de cuál de las dos fuentes es más fiable nos llevaría a analizar, en primer lugar, los problemas de medición que pueden plantearse en los dos casos. No es ésta nuestra intención. Ambos métodos presentan aspectos positivos y negativos.

La EPA, realizada por el Instituto Nacional de Estadística, sigue las pautas marcadas por la Organización Internacional del Trabajo y sus resultados son homologables internacionalmente. Por otra parte, más de la mitad de los expertos consultados en la citada encuesta de Fedea<sup>24</sup> consideran que es la fuente estadística más fiable para medir el paro. Sin embargo, y puesto que la información se extrae de las manifestaciones de los entrevistados, puede presentar sesgos como consecuencia de circunstancias personales que no hay intención de declarar.

En el caso del paro registrado, los sesgos pueden proceder de las razones para inscribirse y permanecer como desempleados en los registros del Inem. La inscripción en dicho organismo puede estar más condicionada por la legislación vigente, la política de empleo o la obtención de algunos beneficios destinados a desempleados que por la búsqueda real de una colocación.

Las diferencias son, por tanto, explicables, ya que las condiciones exigidas por ambas metodologías para ser clasificado como desempleado contienen elementos subjetivos que no son fáciles de detectar.

El concepto de paro puede tener, además, varias interpretaciones. Términos como «disponibilidad para trabajar», «búsqueda activa de empleo», «situación de actividad», etc., no son fácilmente comprobables. Igualmente, pueden existir desviaciones en la inscripción y registro como desempleado en el Inem, ya que la clasificación depende

---

<sup>24</sup> Castillo, S., Duce, R. y Jimeno, J. F., *op. cit.*, p. 5.

de la declaración del solicitante, que comunica que no posee un trabajo. Por otra parte, no todos los que carecen de trabajo y quieren trabajar presentan una demanda en una oficina de empleo.

Cuando se desagregan los datos de ambas estadísticas, se observa que en ciertas provincias y en algunos colectivos el número de parados estimados por la EPA es superior al paro registrado, mientras que en otros es menor.

Es sobradamente conocido que la economía sumergida tiene un peso importante en zonas y sectores concretos como la confección, el calzado y el juguete, y que afecta generalmente más a las mujeres que a los hombres; que las ayudas a la contratación de determinados colectivos de trabajadores pueden animar a la inscripción; que existen incentivos como la asistencia a un curso de formación profesional ocupacional que requieren el registro previo; que el sistema de prestaciones por desempleo puede desincentivar o retardar, en algunos casos, la búsqueda activa de trabajo o provocar el rechazo de ofertas... Pero esta heterogeneidad de situaciones no hace más que ratificar la dificultad de enmarcar a los parados en una definición o en unos pocos perfiles.

Se ha concedido demasiada importancia a la fiabilidad de las cifras, cuando lo prioritario es determinar la gravedad del problema, en función de los distintos grupos de desempleados. Las estadísticas no distinguen entre desocupados en situación precaria y aquellos que conservan dicha situación o permanecen inscritos para tener acceso o mantener ciertas ventajas o beneficios sociales.

En definitiva, si se quiere buscar una solución dando prioridad a los colectivos con mayores necesidades, se necesita conocer la razón por la que están sin trabajo, quiénes están parados y cuáles son las causas que prolongan los períodos de desempleo.

En primer lugar, los motivos que pueden llevar a una persona a considerarse parado pueden ser muy variados. El valor que cada persona concede al trabajo abre un amplio abanico de visiones diferentes sobre la vida profesional. La actividad humana presenta numerosas facetas, y quizá por ello lo primero que habría que revisar es nuestra concepción del trabajo y, en consecuencia, del desempleo. Decir trabajo equivale a empleo retribuido bajo la forma de contrato, mientras que decir parado no significa que una persona no trabaja, sino que no tiene un empleo retribuido.

En la economía formal de nuestras sociedades industriales se ha ido produciendo cierta confusión de conceptos. Los criterios estadísticos seguidos internacionalmente definen al parado como aquel que no tiene trabajo, lo busca activamente y está disponible para trabajar. Es lo que se conoce por «paro objetivo». No obstante, como ya dijimos, estos criterios no son fácilmente comprobables, por lo que el comportamiento y la interpretación individual determinan subjetivamente la condición de desempleado. Hay bastantes personas que según los criterios de la EPA no deberían considerarse como desempleados, pero que se autodefinen como tales. Aquí entra en juego el concepto de «paro subjetivo». Se trata, en un buen número de casos, de una elección en la que actúan como factores determinantes la concepción de lo que es un empleo y la actitud personal que se tenga hacia el trabajo, dando por supuesto el interés por obtener una ocupación remunerada.

La historia laboral de nuestro país en los últimos 40 años ha ido cristalizando en un concepto muy definido y restringido del empleo, un concepto que habrá de modificarse de manera radical en un futuro cercano. No se cuestiona el derecho que toda persona tiene a desempeñar una actividad retribuida, pero con unas cifras tan elevadas de oferta de mano de obra parece necesario distinguir unas situaciones de otras. El desempleo es complejo y la realidad impone cambios sustanciales en el tratamiento del problema.

En segundo lugar, el grado de dificultad para encontrar un empleo no es igual para todas las personas. La edad, cualificación, disponibilidad, etc., influyen de manera decisiva a la hora de colocarse, y no siempre se encuentran trabajadores con los perfiles demandados. A pesar de que el número de puestos de trabajo vacantes no es elevado, no todos son cubiertos y en algunas profesiones se detecta una carencia de trabajadores cualificados. Existen, por lo tanto, desajustes entre la oferta y la demanda, que sólo pueden ser superados con una mejor información sobre el mercado de trabajo y una mejor planificación de la formación profesional.

En tercer lugar, no se puede ignorar que existen distintas categorías de solicitantes de empleo: desde los que estarían dispuestos a aceptar cualquier tipo de trabajo, aunque no correspondiera a su cualificación profesional, incluso fuera de su lugar de residencia habitual y con cualquier horario, hasta aquellos que de no darse unas condiciones laborales concretas no aceptarían el puesto.

Una mayor flexibilidad en la organización de las empresas y de la producción sería un elemento esencial para el aprovechamiento de to-

**Tabla 3 – Parados por circunstancias en las que aceptarían o no un empleo. En porcentajes. 1995**

	Sí	No	No sabe	No clasificable	Total
Cambio de residencia	28,16	45,82	25,31	0,71	100
Cambio de oficio	72,67	9,02	17,59	0,71	100
Ingresos inferiores a los adecuados a su cualificación	59,72	13,49	26,08	0,71	100
Categoría inferior a la esperada	65,15	7,51	23,84	0,71	100

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

das las oportunidades de empleo, dada la pluralidad de situaciones intermedias que pueden encontrarse, y además ayudaría a encuadrar el problema en su dimensión real.

No es fácil delimitar la frontera de quiénes se pueden encontrar en una situación de paro subjetivo o de paro objetivo, pero las cifras de parados clasificados por circunstancias en las que aceptarían o no un empleo, el tiempo de búsqueda de empleo y la forma en que lo buscan pueden servir como punto de referencia para introducir algunos elementos de reflexión.

Como podemos apreciar en la tabla 3, en términos generales, el cambio de residencia<sup>25</sup> y, a cierta distancia, los ingresos inferiores, determinan la aceptación de un puesto de trabajo. Sin embargo, la respuesta «no sabe», que se sitúa entre un 17,59% para el cambio de oficio y un 26,08% para la pregunta relativa a ingresos inferiores a los adecuados a su cualificación, parece sugerir una falta de concreción clara sobre las condiciones en que estarían dispuestos a trabajar.

La edad es un elemento clave a la hora de matizar el comportamiento general (tabla 4). Las personas comprendidas entre 20 y 29 años, seguidas de las de 30 a 34, son las que estarían más dispuestas a cambiar de domicilio. Son muy pocas, en todos los tramos de edad, las que se negarían a cambiar de oficio, a aceptar una categoría inferior e incluso unos ingresos inferiores de los adecuados a su cualificación. Sin embargo, atrae la atención nuevamente la indefinición ante

<sup>25</sup> Un análisis más detallado de la relación entre la situación de la vivienda en nuestro país y las nuevas condiciones de trabajo –especialmente la movilidad geográfica– puede consultarse en el capítulo IV de este mismo informe. El elevado precio de la vivienda en propiedad y, particularmente, la escasa y cara oferta de alquiler constituyen un obstáculo fundamental para dicha movilidad geográfica o para aceptar un trabajo que implique un cambio de residencia.

**Tabla 4 – Distribución de los parados por grupos de edad y circunstancias en las que aceptarían o no un empleo. En porcentajes. 1995**

	De 16 a 19	De 20 a 29	De 30 a 34	De 35 a 44	De 45 y más
<b>Cambio de residencia</b>	100	100	100	100	100
Sí	23,28	36,65	30,07	20,57	16,25
No	49,07	34,67	44,99	55,55	62,14
No sabe	26,90	27,88	24,29	23,17	21,08
No clasificable	0,75	0,80	0,65	0,71	0,53
<b>Cambio de oficio</b>	100	100	100	100	100
Sí	77,57	73,03	74,59	72,57	67,58
No	2,90	8,09	9,07	10,31	13,39
No sabe	18,78	18,09	15,69	16,40	18,49
No clasificable	0,75	0,80	0,65	0,71	0,53
<b>Ingresos inferiores a los adecuados a su cualificación</b>	100	100	100	100	100
Sí	67,23	59,70	59,15	58,40	57,38
No	8,39	12,69	15,25	15,14	15,18
No sabe	23,62	26,81	24,95	25,75	26,90
No clasificable	0,75	0,80	0,65	0,71	0,53
<b>Categoría inferior a la esperada</b>	100	100	100	100	100
Sí	71,41	64,94	65,56	64,37	62,68
No	5,89	9,77	11,45	11,21	12,68
No sabe	21,95	24,49	22,34	23,71	24,62
No clasificable	0,75	0,80	0,65	0,71	0,53

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

una oferta de trabajo de aproximadamente una cuarta parte, en término medio, de todos los colectivos.

Aunque el tiempo de búsqueda de empleo (tabla 5) no es lo mismo que la duración del desempleo, puede servir de orientación sobre su gravedad, ya que indica los períodos mínimos que se han dedicado a buscar trabajo y, consecuentemente, la permanencia mínima en el desempleo. A períodos más prolongados de desempleo mayor es la posibilidad de experimentar los efectos del desánimo, la pérdida de capacidad profesional y lo que podríamos denominar «habitud para el trabajo», es decir, costumbres horarias, sujeción a una jornada, pérdida de tiempo libre, etc., así como de sufrir mayor rechazo a ser contratado. Todas estas son causas que pueden explicar en parte que los mayores porcentajes de parados correspondan a aquellos que llevan más de dos años buscando empleo, incluso entre quienes han trabajado alguna vez.

**Tabla 5 – Distribución de los parados por tiempo de búsqueda de empleo, sexo y situación profesional. En porcentajes. 1995**

Sexo y situación profesional	Tiempo de búsqueda de empleo (en meses)					Total
	Menos de 6	De 6 a 11	De 12 a 23	Más de 24	Ya lo ha encontrado	
<b>Hombres</b>						
Primer empleo	24,51	15,47	19,42	39,65	0,95	100
Han trabajado	33,52	16,77	19,09	29,84	0,78	100
Total	31,98	16,55	19,15	31,51	0,81	100
<b>Mujeres</b>						
Primer empleo	16,44	12,59	20,97	49,62	0,38	100
Han trabajado	24,63	15,76	18,49	40,41	0,71	100
Total	22,33	14,87	19,19	43,00	0,61	100
<b>Ambos sexos</b>						
Primer empleo	19,41	13,65	20,40	45,95	0,59	100
Han trabajado	29,30	16,29	18,81	34,86	0,74	100
Total	27,05	15,69	19,17	37,38	0,71	100

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

Las fórmulas utilizadas para hallar un empleo ponen de manifiesto que son pocos los que realizan una búsqueda activa. La mayoría únicamente acude a inscribirse en una oficina de empleo, tal como muestra la tabla 6.

Un problema básico consiste en no poder cuantificar cuántas personas están incluidas como parados cuando realmente no lo están. Este desconocimiento no permite sobrepasar los límites de la mera suposición, pero se puede aventurar que si se dispusiera de filtros que detectaran situaciones, razones o criterios que animan a autoclasificarse como parado –sin contar los casos de fraude manifiesto–, las cifras y las tasas de paro posiblemente presentarían ciertos ajustes a la baja. Por otro lado, los expertos consultados en la encuesta de Fedea, aunque no tienen una opinión homogénea «sobre la magnitud del sesgo de la tasa de paro estimada», creen que la EPA sobreestima la tasa de paro, en gran parte por problemas técnicos de medición; existe, además, un moderado grado de acuerdo en cuantificar en torno a un millón de personas dicha sobreestimación<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Castillo, S., Duce, R. y Jimeno, J. F., *op. cit.*, p. 6.

**Tabla 6 – Distribución de los parados por tiempo y forma principal de búsqueda de empleo. En porcentajes. 1995**

Forma de búsqueda de empleo	Tiempo de búsqueda de empleo (en meses)				Total
	Menos de 6	De 6 a 11	De 12 a 23	Más de 24	
Total	100	100	100	100	100
Inscripción en una oficina de empleo de la Administración	87,44	88,96	89,43	88,56	87,86
Inscripción en una oficina de empleo privada	0,20	0,18	0,17	0,07	0,14
Se ha dirigido a empresarios	3,08	2,14	1,89	2,03	2,29
Utiliza relaciones personales	7,91	7,77	7,09	7,92	7,68
A través de la prensa	0,51	0,39	0,48	0,48	0,47
Gestiones para establecerse por su cuenta	0,08	0,04	0,04	0,05	0,05
Otros métodos	0,78	0,52	0,90	0,89	0,80
Ya lo ha encontrado	–	–	–	–	0,71

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

Dada la polémica que surge periódicamente en torno a las cifras del desempleo, sería necesario emprender las reformas necesarias que hagan posible disponer de una estadística eficiente y fiable que cuente con un amplio consenso social.

### 1.3 ¿Quiénes están en paro?

El examen de la distribución o estructura del paro se convierte en un paso obligado cuando se intentan señalar sus repercusiones sociales, debido a que la gravedad puede verse atenuada en función de los colectivos que lo componen y el alcance y cobertura del sistema de protección.

Un total de 3.583.600 personas se encontraban en paro en 1995, según la EPA. La clasificación por sexo y edad de los desempleados se recoge en la tabla 7.

Por edad, los mayores porcentajes de desempleo, tanto para hombres como para mujeres –con valores que difieren muy poco– se localizan en las franjas de 16 a 24 y de 25 a 34 años: entre ambas suman un 65% de los parados. Se puede afirmar que en ambos sexos existe una cierta tendencia a incorporarse más tarde al mercado de trabajo, debido principalmente a la prolongación de los períodos de estudio.

**Tabla 7 – Distribución de los parados por sexo y edad. En valores absolutos en miles y porcentajes. 1995**

Edad	Hombres		Mujeres		Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
De 16 a 24 años	542,1	15,13	609,5	17,01	1.151,6	32,14
De 25 a 34 años	546,2	15,24	634,9	17,72	1.181,1	32,96
De 35 a 44 años	289,7	8,08	359,5	10,04	649,2	18,12
De 45 a 54 años	233,1	6,50	172,7	4,82	405,8	11,32
De 55 y más años	142,8	3,98	53,1	1,48	195,9	5,46
Total	1.753,9	48,93	1.829,7	51,07	3.583,6	100

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

El paro presenta un alto componente femenino. Más de la mitad de los parados totales son mujeres, a pesar de que la cifra de mujeres activas es muy inferior a la de los hombres (5.982.000 frente a 9.643.000). Que buena parte de la población activa femenina esté en paro pone de manifiesto su voluntad de incorporarse al mercado de trabajo independientemente de la existencia de empleos. El hecho de contraer matrimonio o tener obligaciones familiares va perdiendo importancia y no es causa de abandonos significativos.

A este respecto, es muy significativa la gran preponderancia entre los parados de aquellas personas con estudios que apenas alcanzan la formación básica. Como podemos apreciar en la tabla 8, los niveles de estudios de los parados implican diferencias muy marcadas en el grado en que les afecta el desempleo. La tasa de paro más alta –34%– corresponde al grupo de los analfabetos. Y al contrario, las personas que han cursado estudios universitarios sufren en menor medida el de-

**Tabla 8 – Paro por niveles académicos. Valores absolutos en miles, porcentaje y tasa. 1995**

	Parados	Porcentaje	Tasa de paro
Analfabetos	46,7	1,31	33,99
Sin estudios	251,1	7,01	23,93
Primarios	954,4	26,63	20,31
Secundarios o medios	1.468,3	40,97	26,23
Técnicos profesionales medios	277,9	7,75	28,53
Técnicos profesionales superiores	222,8	6,22	23,00
Universitarios y otros	362,4	10,11	16,48
Total	3.583,6	100	22,94

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

empleo: su tasa de paro es del 16,5%. Existe, por tanto, una clara correlación entre nivel formativo y tasa de paro. La importante tasa de paro en la población con estudios secundarios y con estudios técnicos profesionales medios –superior a la de las personas que tienen estudios primarios– se explica porque en los dos primeros grupos se concentra un colectivo muy numeroso de gente joven, con un nivel de paro muy por encima de la media y sujetos con mucha frecuencia a un régimen de contratación temporal.

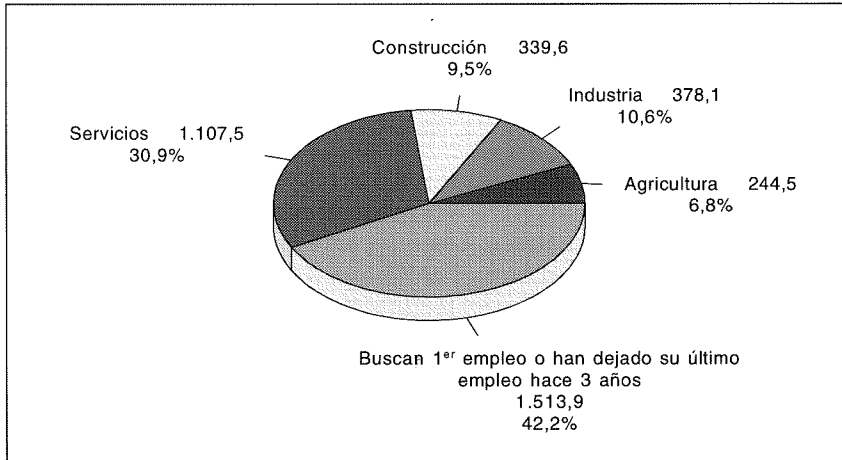
Es relevante, además, el alto porcentaje de desempleados que no han realizado estudios complementarios orientados a una actividad o profesión que superen el período de un año (tabla 9). La regla general parece ser intentar buscar un trabajo con los conocimientos adquiridos en el correspondiente ciclo educativo. De ahí, quizá, la dificultad de los jóvenes para pasar de la escuela a la vida activa, ya que el aprendizaje práctico debe desarrollarse en el puesto de trabajo. El elevado número de personas que buscan el primer empleo (813.600 en 1995) pone de manifiesto la importancia de desarrollar una formación profesional (reglada, ocupacional y continua) que facilite una mejor adaptación de los trabajadores a las necesidades reales de la empresa.

Por sectores de actividad, el sector servicios es el más afectado por esta lacra social, con un 30,9% del total del paro registrado, seguido de la industria, con un 10,6% (gráfico 2). No obstante, el grupo de parados más numeroso es el colectivo de los que buscan su primer empleo o los que han sido desclasificados por llevar más de tres años en paro –un 42,2%–. Es aquí donde se concentra buena parte del llamado «paro dramático», puesto que a esa enorme cantidad de jóvenes que no han podido acceder al mercado de trabajo se unen todos aquellos que después de tres años sin encontrar empleo pueden ser considerados parados estructurales más que parados de larga duración.

**Tabla 9 – Parados por sexo y estudios terminados para una actividad o profesión de duración superior a un año. Valores absolutos en miles y porcentajes. 1995**

	Hombres		Mujeres		Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
No han realizado ninguno	1.713,4	97,69	1.753,2	95,82	3.466,6	96,74
Han realizado estudios de posgrado	1,8	0,10	2,3	0,12	4,1	0,11
Otros estudios	38,7	2,21	74,2	4,06	112,9	3,15
<b>Total</b>	<b>1.753,9</b>	<b>100</b>	<b>1.829,7</b>	<b>100</b>	<b>3.583,6</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

**Gráfico 2 – Distribución del paro por sectores de actividad. Valores absolutos en miles y porcentajes. 1995**

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

Otro factor que determina lo que denominamos «paro dramático» es la relación del parado con la persona de referencia, habitualmente conocida como «cabeza de familia» (tabla 10). Aunque más del 50% de los parados son hijos que viven en casa de sus padres, un porcentaje nada desdeñable –el 22,6%– de los parados son la persona de referencia en sus hogares. En este colectivo se concentra otra parte importante, y probablemente la más afectada, del paro más preocupante, ya que normalmente de ella depende buena parte de los ingresos familiares. Coincide, además, con gente de cierta edad y escasa cualificación, con lo cual sus posibilidades de volver a ingresar en el mercado de trabajo son escasas.

**Tabla 10 – Parados por parentesco con la persona de referencia. Valores absolutos en miles, porcentaje y tasa. 1995**

	Total	Porcentaje	Tasa de paro
Persona de referencia	808,6	22,56	11,89
Cónyuge o pareja	761,2	21,24	24,54
Hijo	1.853,8	51,73	36,56
Otro pariente	146,8	4,10	25,60
Persona no emparentada	13,2	0,37	17,28
Total	3.583,6	100	22,94

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

Por último, cuando se desciende a analizar el desempleo por zonas geográficas (tabla 11), se observa que existe una dispersión notable en las tasas de paro; las más elevadas corresponden a Andalucía, Extremadura, Ceuta y Melilla, Canarias y Murcia, con tasas que van desde el 33,9% en la primera al 23,7% en la última. Por el contrario, las más bajas se encuentran en Navarra, Baleares, Aragón y La Rioja, y oscilan entre el 12,9% y el 16,1%.

La acumulación de factores repercute inevitablemente en la duración del período de desempleo. Las mujeres son las que más tardan en encontrar empleo. Sin embargo, en lo que se refiere al paro de larga duración –más de un año–, no afecta más a las más jóvenes. Lo mismo sucede con los hombres. Quizás las medidas de fomento del empleo, principalmente las destinadas a la inserción de aquellos que buscan el primer empleo, hayan acertado los tiempos de permanencia en el desempleo de los menores de 25 años.

**Tabla 11 – Tasa de paro por edad y comunidades autónomas. 1995**

	Total	Menores de 25 años	Mayores de 25 años
Andalucía	33,91	52,09	29,17
Aragón	15,92	32,12	13,18
Asturias	20,18	49,09	15,99
Baleares	14,31	27,73	11,55
Canarias	23,74	42,00	19,40
Cantabria	22,30	40,91	19,25
Castilla y León	20,52	44,52	16,59
Castilla-La Mancha	20,17	35,84	16,55
Cataluña	19,87	37,52	15,85
Comunidad Valenciana	22,44	40,38	18,26
Extremadura	30,58	47,34	26,67
Galicia	17,61	36,09	14,84
Madrid	20,91	42,66	16,81
Murcia	23,70	41,28	18,89
Navarra	12,92	26,01	10,78
País Vasco	22,96	48,61	18,52
La Rioja	16,10	33,76	13,29
Ceuta y Melilla	30,27	62,85	23,55
Total	22,94	42,53	18,83

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, 1995.

### 1.4 Una sociedad acostumbrada al paro

Después de esta breve descripción tipológica del paro en España, la pregunta que inmediatamente surge es: ¿cómo puede nuestro país vivir «normalmente» cuando 23 de cada 100 españoles en edad de trabajar y que quieren hacerlo se encuentran en paro? La primera respuesta es obvia: o no son tantos –reconocimiento implícito del fraude y de la importancia de la economía sumergida– o los métodos de medida no son fiables. Pero aun admitiendo una corrección a la baja de los datos, nos encontraríamos con un nivel de desempleo difícilmente asumible para cualquier país de nuestro entorno. El factor más importante para explicar que la sociedad española pueda soportar una tasa de desempleo tan elevada es la amplia cobertura que la protección por desempleo –prestaciones contributivas y asistenciales– ha alcanzado en nuestro país en los últimos 15 años.

La protección por desempleo total o parcial de carácter contributivo está destinada a aquellas personas que se encuentran en una situación legal de desempleo y han cotizado previamente a la Seguridad Social por esta eventualidad. La protección asistencial o subsidio se concede a los trabajadores que han finalizado la prestación contributiva y tienen responsabilidades familiares y a otros colectivos en circunstancias especiales que carecen de renta. También se considera protección asistencial, aunque de distinta naturaleza, el subsidio por desempleo para trabajadores eventuales del Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social, con domicilio en las comunidades autónomas de Andalucía y Extremadura.

En el mes de octubre de 1995, los beneficiarios totales de prestaciones ascendían a 1.343.008, de los cuales 580.185 lo eran de prestaciones contributivas, 558.504 de prestaciones asistenciales y 204.319 pertenecían al Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social. Dado que quienes perciben las prestaciones del Régimen Especial Agrario no figuran como parados en las estadísticas del Inem, los 1.138.689 beneficiarios restantes suponían el 47,16% de los 2.398.800 parados registrados en dicha fecha. Así pues, en el período que va de enero de 1993 a octubre de 1995 esta tasa de cobertura al desempleo –denominada «tasa bruta»<sup>27</sup>– ha sufrido una disminución de 20 pun-

---

<sup>27</sup> Las estadísticas del Inem y del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social incluyen también la denominada «tasa neta». Esta tasa corresponde a la relación porcentual entre todos los beneficiarios de prestaciones por desempleo, incluidos los del Régimen Especial Agrario, y los parados registrados. En octubre de 1995, dicha tasa era del 59,31%. Si se computasen como parados registrados los beneficiarios del Régimen Especial Agrario, la tasa resultante sería del 51,59%.

tos, producto de las medidas legislativas ya comentadas en el capítulo IV, «La reforma del mercado de trabajo y la situación del empleo», de nuestro anterior informe, *España 1994*.

Por otro lado, la introducción de prestaciones de carácter asistencial que no exigen una cotización previa –los Ingresos Mínimos de Inserción puestos en marcha por la mayoría de las comunidades autónomas– constituye un avance en lo que se refiere a la corrección de desigualdades y una mejor distribución de la renta, al extender selectivamente la protección a los colectivos más necesitados.

La búsqueda activa de empleo y los incentivos para buscarlo dependen en gran parte de la disponibilidad de puestos de trabajo y del sistema de protección por desempleo. La percepción de prestaciones económicas, que a veces sustituyen al salario ganado anteriormente en proporciones altas, puede afectar al comportamiento de los desempleados, retardando o desincentivando la búsqueda activa de empleo o produciendo rechazos cuando se les ofrece un puesto de trabajo adecuado a sus aptitudes.

El gasto público destinado a las denominadas «políticas pasivas» es bastante elevado y el esfuerzo por modificar el reparto a favor de los más desfavorecidos no es muy seguro que haya tenido los efectos deseados.

El sistema de prestaciones, que ha sido concebido en todos los países con el fin de mantener el nivel de ingresos de los parados mientras buscaban un empleo, recibían ciertos servicios o la formación necesaria para obtener otro empleo, ha ido cambiando su objetivo. Conviene decir que se ha ido produciendo un cambio cultural, apoyado por la normativa, que concibe las prestaciones por desempleo más como un derecho que como la cobertura de una situación especial por el tiempo que dure dicha situación.

El elevado nivel de desempleo ha hecho que estos sistemas ejerzan una presión tan grande sobre el sistema financiero que se está empezando a cuestionar el futuro de los mismos, al igual que ocurre con otros gastos sociales como los destinados a jubilaciones, etc.

Es evidente que la limitación de los recursos preocupa y que es necesario introducir mejoras en la utilización de los fondos públicos. Refiriéndonos exclusivamente al desempleo, su nivel actual, su duración cada vez mayor y la gravedad del problema para algunos grupos de población que no sólo precisan una cobertura por un período determinado, sino que tienen necesidad de medidas adicionales que los

sitúen en condiciones de insertarse en el mercado de trabajo, obligan a efectuar una serie de ajustes con el fin de corregir desigualdades y sacar el mayor rendimiento posible de los presupuestos.

La pregunta que se plantea a continuación es: ¿no se podrían utilizar mejor estos recursos –cuando tantas necesidades permanecen insatisfechas– en vez de mantener inactivas a personas que son capaces de realizar un trabajo? ¿Es realmente aceptable un sistema de protección por desempleo que no incentiva la búsqueda de empleo y que no ayuda al parado a mejorar sus oportunidades de encontrar un trabajo?

Algunos expertos sostienen que en las circunstancias presentes es necesario reformar la legislación sobre prestaciones por desempleo. Sus propuestas pasan por acortar el tiempo de percepción de las prestaciones, reducir su montante y mantener un control permanente sobre la admisión y continuidad de las condiciones que proporcionaron el acceso a estos beneficios a cambio de, en lugar de asegurar ingresos pasivos, garantizar la entrada de los desempleados en programas activos que faciliten el ingreso o reingreso en la vida laboral.

Las políticas activas están llamadas a desempeñar un papel esencial, aunque las llevadas a cabo con carácter general se hayan revelado como demasiado costosas e ineficaces, bien por haber subvencionado puestos de trabajo que hubieran sido creados igualmente o porque se ha producido un efecto de sustitución de ciertos puestos de trabajo por otros acogidos a las nuevas condiciones. La tendencia actual es volcar estas ayudas en los desempleados con especiales dificultades de inserción o reinserción laboral, reforzando los programas de orientación, asesoramiento profesional y formación ocupacional, que ayuden a los parados no sólo a buscar un empleo, sino también a constituirse en trabajadores independientes o a crear una empresa.

Buscar un equilibrio financiero entre la protección y las políticas activas parece a primera vista ineludible. No se trata de transferir recursos de una partida a otra. La reducción del número de personas protegidas no se producirá si no hay capacidad de proporcionar un puesto de trabajo, lo que no es incompatible con la promoción de nuevas formas de actividad, rentables socialmente y que eliminarían en parte los procesos de exclusión social derivados de la carencia de unos ingresos mínimos. Conviene aclarar que el desempleo está considerado como uno de los factores de riesgo más importantes. Sin embargo, y sin tratar de subestimar la importancia de dicho riesgo, la compo-

ción del desempleo español lo ha moderado. No puede negarse la importancia que a este respecto tiene nuestro sistema familiar, ya que son muchos los jóvenes parados que conviven con sus familias. Tampoco puede dejarse a un lado la incidencia que la protección social ha tenido y tiene en determinadas situaciones, así como la rotación en el mercado de trabajo –notablemente favorecida por la reforma laboral de 1994–, como elemento de reparto de empleo e ingresos. No obstante, en este último punto hay que reconocer que el empleo y el ingreso que se reparte son los de menor nivel y que dicha rotación es la otra cara de la moneda de un empleo precario que tiene unos efectos económicos negativos nada desdeñables.

Gracias a estos factores, las repercusiones sociales han sido menores de lo que cabría esperar con una tasa de desempleo tan alta, y hasta se podría decir que el paro no ha sido causa exclusiva, salvo en casos puntuales, de situaciones de marginalidad social. Sí ha provocado descensos en la calidad de vida.

La sociedad española ha incorporado y aceptado plenamente esta figura; no existe un sentimiento colectivo de exclusión social ni una sensación de culpabilidad por haber perdido un puesto de trabajo. Dicho de otro modo, el reconocimiento social no reside en tener un empleo, sino en el tipo de empleo. Éste debe ser un elemento a tener en cuenta a la hora de abrir nuevas perspectivas sobre la consideración del trabajo y la posibilidad de desarrollar nuevas actividades no integradas actualmente en nuestra economía formal. Se podría decir que ha llegado el momento de revisar nuestro sistema de valores.

La decisión de seguir en paro puede depender –para aquellas personas con más posibilidades de inserción en el mercado de trabajo– del lugar que se ocupa en la escala social, ya sea por categoría profesional, nivel educativo o situación familiar. Aceptar un trabajo que no corresponda a su *status* puede llevar consigo un reflejo de situación de inferioridad, que puede pesar más que los motivos estrictamente económicos.

El panorama descrito proporciona, a primera vista, un buen número de contradicciones: los recursos económicos son limitados, pero no se gestionan bien; se anhela un empleo, pero aún existen puestos vacantes; se habla del desempleo como el primer problema, pero no se llega a un consenso entre los interlocutores; se pide trabajo y no se arbitran los medios para realizar todo lo que queda por hacer en el entorno, en los servicios sociales, etc. En definitiva, lo que aparece repetidamente y como idea principal es la creencia cada vez más extendi-

da de que es necesario realizar cambios profundos no sólo en nuestros sistemas de desempleo, sino en nuestra concepción del trabajo y del empleo.

### *1.5 Un largo camino que hay que empezar ya*

Es ya un lugar común afirmar que no existen recetas milagrosas para superar el problema del desempleo, sobre todo si aplicamos al mercado laboral la idea de inmediatez o corto plazo que se suele asociar a los fenómenos milagrosos. Sin dejar para mañana lo que se pueda –y se deba– hacer hoy, hemos de ser muy conscientes de que la posible solución al paro en nuestro país hay que situarla en el medio y largo plazo. Con ello queremos resaltar que la estrategia de lucha contra el paro ha de basarse en la coordinación de políticas a corto, medio y largo plazo.

**1. Las políticas simplemente micro o macroeconómicas son insuficientes.** La flexibilización del mercado de trabajo, la reducción de las cotizaciones sociales, controlar la inflación y el déficit público para reducir los desequilibrios de los tipos de interés que desalientan la inversión son políticas necesarias, pero no suficientes. Como incentivos de la oferta son apreciables. Sin embargo, llama la atención que se ponga el acento con tanto énfasis en el abaratamiento de los costes de la mano de obra.

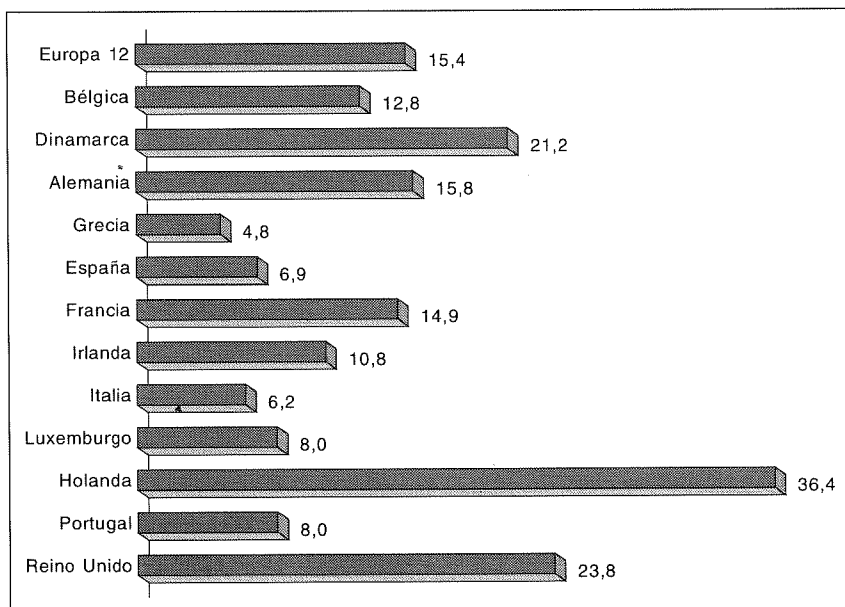
Otra cosa es que las Administraciones Públicas formulen en España normas claras y agilicen los procedimientos para la creación de empresas, que se estudien las posibles reducciones fiscales, sin caer en la doble imposición ni en la tentación de compensar estas reducciones con otros tipos de impuestos tanto o más perniciosos. Este aspecto más duro y de efectos a corto plazo requerirá siempre del consenso de los agentes sociales.

Lo que se ha denominado «asiatización de la economía europea» no es sólo una vía impracticable en nuestro país, sino que descansa en una interpretación errónea de las bases del espectacular crecimiento de los «dragones asiáticos». Partiendo de su ventaja en costes laborales, han fundamentado su competitividad actual en ingentes inversiones en cualificación de su mano de obra, en el desarrollo de tecnologías propias y en la creación de grandes empresas (de las que son un ejemplo paradigmático las grandes corporaciones coreanas).

**2. Un mayor desarrollo de la contratación a tiempo parcial y de otras formas de organización temporal del trabajo.** En países como Holanda, Dinamarca, Alemania o Reino Unido la contratación a tiempo parcial ha adquirido un gran desarrollo (gráfico 3), hasta llegar a suponer en Holanda el 36,4% del total de la población ocupada. Son cada vez más las personas que prefieren dedicar menos tiempo a su actividad laboral y más a asuntos relacionados con la familia, o los que consideran más valioso el tiempo libre que el dinero que dejan de ganar.

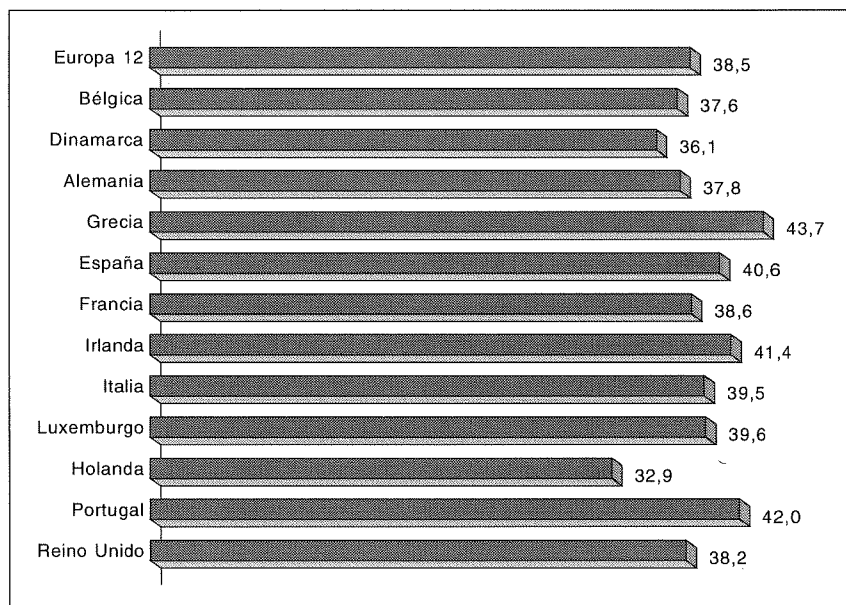
Respecto al tiempo de trabajo, habría que considerar igualmente el margen de reducción de la jornada laboral que aún tiene nuestro país: el cómputo semanal de horas de trabajo en España –40,6– todavía es superior a la media de los países de la Unión Europea –38,5– (gráfico 4). Igualmente, debería estudiarse –en aquellos casos en que fuera posible– la aplicación de medidas como las adoptadas por Volkswagen en Alemania, donde se ha procedido a implantar la semana de cuatro días laborables con reducción de salarios.

**Gráfico 3 – Porcentaje de la población ocupada que trabaja a tiempo parcial en los países de la Unión Europea. 1994**



**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Eurostat, *Statistics in focus. Population and social conditions*, n. 6, 1995.

Gráfico 4 – Media semanal de horas trabajadas en los países de la Unión Europea. 1994



Fuente: Elaboración CECS a partir de Eurostat, *Statistics in focus. Population and social conditions*, n. 6, 1995.

Por último, se deberían ir eliminando progresivamente las horas extraordinarias. Para ello es importante una flexibilización de los horarios laborales que permita a las empresas adecuar su producción o su prestación de servicios a las necesidades de la demanda. El cómputo anual de las horas de trabajo y su distribución en función de los períodos de mayor y menor actividad se aplica ya por parte de algunas empresas y puede ser una vía a desarrollar, sobre todo por parte de las grandes industrias manufactureras.

La adopción de este tipo de medidas ha de ser fruto del acuerdo entre empresarios y sindicatos. Por otro lado, como hemos comentado, hay casos en los que son de difícil o de imposible aplicación. Todo ello, sin embargo, no puede ser una excusa para no iniciar de inmediato un estudio serio y riguroso, que exigirá contrapartidas por uno y otro lado, de las posibilidades de ayuda a la creación de empleo presentes en nuevas propuestas sobre el tiempo de trabajo.

**3. Explotar más la capacidad de generación de empleo en el sector servicios.** El informe *Creación de empleo. El caso español*, rea-

lizado por McKinsey Global Institute, afirma que en el futuro la mayor parte de los empleos se crearán en el sector servicios. Muchos de esos empleos no serán de baja cualificación y precarios –como algunos sostienen–, sino empleos estables de alta cualificación. La necesidad de liberalizar algunos sectores excesivamente protegidos y no pocos servicios monopolizados por el Estado se hace cada vez más evidente. Tampoco se puede minusvalorar la generación de empleo asociada al desarrollo de los «servicios de proximidad», para muchos de los cuales la cualificación y la gestión profesional serán elementos imprescindibles.

Estas medidas, más directamente relacionadas con el corto plazo, serán estériles si no van acompañadas de otras que ataquen de raíz las debilidades estructurales de nuestro modelo de crecimiento. Son medidas que se han de empezar a aplicar ya, pero cuyos resultados no son fácilmente perceptibles a corto plazo. Son muchas las inercias y los hábitos que hay que vencer y cambiar, pero disponemos ya de una perspectiva histórica en un contexto social, político y económico homologable al de los países desarrollados que nos permite juzgar con rigor los datos y optar por un modelo de crecimiento con futuro.

#### **4. Fortalecer los elementos básicos de la competitividad de nuestro sistema productivo.**

— **Modernización de la empresa y apoyo a su consolidación y expansión.** «Frente a la empresa considerada como una máquina de minimización de costes –el enfoque tradicional de la teoría económica en que la empresa sólo persigue la eficiencia técnica–, los aspectos más relevantes de esta institución tienen más que ver con la empresa como organización. Y, desde este punto de vista, las empresas han adquirido numerosas rigideces, en parte derivadas de factores ajenos a ellas mismas, pero en parte provenientes de insuficiencias organizativas internas»<sup>28</sup>. En consecuencia, las empresas españolas han de proceder a una mayor modernización y profesionalización de su gestión, lo que supone tanto un cambio en las actitudes inmediatistas predominantes como una potenciación de departamentos (comercialización, innovación tecnológica e informática, I+D, etc.) básicos para la competitividad de una empresa. Los empresarios deben asumir explícitamente su responsabilidad y tener una noción más clara de su función social.

---

<sup>28</sup> Segura, J., «El futuro del empleo en nuestras economías», en *Problemas económicos españoles en la década de los 90*, Círculo de Lectores, Madrid, 1995, p. 216.

En España son las PYMEs las que crean más empleo en números absolutos. Pero esto no es más que una consecuencia derivada de su total preponderancia en la estructura empresarial de nuestro país. Por otra parte, su natural tendencia expansiva resulta a menudo frenada por las dificultades financieras a las que tienen que hacer frente. El necesario apoyo que se ha de prestar a estas empresas ha de tener como uno de sus objetivos prioritarios la modernización tecnológica y la cultura de la innovación. El aumento de escala y la modernización necesaria para competir en mercados más amplios ofrece nuevas oportunidades de empleo y contribuye a la creación de puestos de trabajo indirectos en las empresas auxiliares.

— **Cualificación de la mano de obra y desarrollo tecnológico.** La alternativa a la competitividad por costes laborales es la competitividad basada en la cualificación de la mano de obra y en el desarrollo tecnológico de un país. A este respecto, resulta fundamental adaptar nuestro sistema educativo –fundamentalmente la Educación Secundaria y la Formación Profesional<sup>29</sup>– a las necesidades de nuestro sistema productivo e invertir mucho más en I+D. Ahora bien, es cada vez más evidente que en ambas tareas la implicación directa de la empresa ha de ser mucho mayor; la empresa que no investiga, que no forma a sus trabajadores, que no participa en el proceso de cualificación de los jóvenes que desean incorporarse a la realidad actual de los sistemas productivos y de los nuevos servicios está condenada al fracaso. Los empleos verdaderamente estables son los de alta cualificación, que, en palabras de Julio Segura, «se convierten en factores cuasifijos de la empresa»<sup>30</sup>.

— **Mejora sustancial de las infraestructuras, fundamentalmente las de transporte y telecomunicaciones.** Como se reconoce en el *Libro Blanco* sobre la competitividad y el empleo, las infraestructuras constituyen no sólo una condición básica de competitividad, sino también un ámbito donde se pueden crear muchos empleos. El déficit de Europa –y todavía más de nuestro país– respecto a Estados Unidos y Japón en infraestructuras de transporte y telecomunicaciones es aún grande y lo pagamos en el mayor coste de bienes y servicios y en claras desventajas comparativas para la inversión. El re-

---

<sup>29</sup> Es opinión mayoritaria entre los expertos que el esfuerzo económico realizado en Formación Profesional ha sido insuficiente y que los fondos invertidos no se han aplicado adecuadamente (Castillo, S., Duce, R. y Jimeno, J. F., *op. cit.*, p. 16). A la Formación Profesional dedicamos el capítulo VI de nuestro informe *España 1993*, p. 281-325.

<sup>30</sup> Segura, J., *op. cit.*, p. 217.

traso es especialmente negativo en el caso de las denominadas «autopistas de la información» y en los servicios a ellas asociados, ya que es un campo con un importante potencial de creación de empleo y que ofrece posibilidades, como el teletrabajo, con grandes perspectivas de rentabilidad económica y social. En este mismo informe dedicamos el capítulo VIII a las telecomunicaciones.

**5. Hacia una transformación del trabajo: el concepto de actividad social.** El futuro del trabajo está ligado a grandes cambios. En poco tiempo hemos llegado a consensos inesperados: el pleno empleo será un ideal difícilmente recuperable. «Trabajo» y «empleo» serán dos nociones cada vez menos identificadas. No podemos seguir confundiendo la actividad humana fundamental, antropológica, que existirá siempre, con las formas específicas en que se ha ido configurando a lo largo de la historia. La identificación del trabajo con el empleo asalariado no tiene más de dos siglos. El empleo se podrá mantener como pieza necesaria dentro de la empresa, pero en modo alguno debemos dejar que se confunda con la noción mucho más amplia del trabajo ejercido libremente por el individuo a partir de proyectos diseñados por la empresa. Como prevé el dirigente americano W. Bridges, no se trata tanto de discutir si el trabajo ha de ser a tiempo parcial o temporal. Este debate en boga sobre el reparto del trabajo es síntoma de un cambio futuro mucho más profundo. La empresa actual dejará de ser una estructura constituida por empleos para transformarse en un espacio de trabajo que hay que realizar. Este trabajo no tendrá que estar necesariamente encerrado en esa estructura tradicional que nosotros llamamos «empleo». A decir verdad, la mayoría de las empresas funcionarán mejor y serán más productivas en la medida en que sepan emprender el camino de la desalarización. El futuro deseable no es ya el «pleno empleo», sino la «plena actividad» libre y remunerada que privilegie el bienestar y el desarrollo social.

## 2. Educación y desarrollo

Ya no es posible hablar de crecimiento económico, de desarrollo social y de empleo sin someter al sistema educativo a un estricto examen de competitividad. También en la educación y en la formación –hoy más que antes– se exige eficacia. Una cualidad fácil de reclamar y muy difícil de aplicar a un sistema tan complejo en sus estructuras, en sus objetivos y en sus relaciones con la sociedad de la que vive y a

la que sirve. Intentaremos aproximarnos al concepto de «eficacia educativa» siguiendo varias pistas. Todas ellas se enmarcan en esa relación vital de servicio entre el sistema educativo y los otros sistemas societarios (económico, laboral-productivo y cultural-ideológico). Por ello, podemos exigirle productividad económica a la educación y a la formación, comparando los recursos invertidos y los resultados obtenidos; podemos contrastarla con el mercado laboral, evaluando las cualificaciones y los ámbitos de formación y las demandas del sistema productivo; podemos relacionarla con la ampliación del conocimiento, con la creación y transmisión de valores, con la cohesión social y con la construcción de la identidad colectiva.

Se pueden establecer diferencias de matiz entre la educación y la formación: entre la enseñanza general y la especializada, entre la inicial y la orientada a la profesión. El aprendizaje tiene que ser permanente, durante la escolarización y en el ejercicio de la profesión. Por educar entendemos el cuidado preferencial de aquellos aspectos, si se quiere más genéricos, que van haciendo madurar a la persona en sus conocimientos, actitudes y aptitudes para aumentar su capacidad de elegir. Con razón hablamos de cultura básica, que puede quedar disfraczada, pero no oculta, bajo la cultura superior. Hoy se vuelve a insistir precisamente en la importancia de la educación básica –infantil, primaria y secundaria–, en orden a hacer más competitivo el sistema educativo. La formación, en cambio, tiene una función más finalista y orienta el aprendizaje hacia la vocación propia y a la función social que ha de desempeñar el individuo.

Tanto la educación como la formación se sitúan como puente entre la enseñanza y el empleo o profesión. El sistema educativo tiene que dar respuestas a las necesidades de formación. La meta de *educación para todos*, básica y avanzada, sigue, sin embargo, todavía lejana. La otra meta, más lejana aún, es *formar para la vida* individual y colectiva. Ambas caras de la misma realidad tienen que ser tenidas en cuenta cuando pretendemos hablar de *educación y desarrollo*. Si no se exagerara el finalismo, hubiéramos preferido titular este apartado *Educación para el desarrollo*. «Pasó la época en la que el especialista (o el tecnócrata) decía a los demás lo que había que hacer. En nuestro tiempo son los otros los que, gracias a las precisiones del especialista, toman conciencia de la situación y, si cuentan con las energías, deciden mejorarla» (J. Quignart, 1984). Si algo caracteriza a los países avanzados es su esfuerzo inversor en educación, es decir, en capital humano, condición esencial incluso del desarrollo económico.

Creemos que los sistemas democráticos han roto ya con el sistema educativo de estructura jerárquica, autoritaria, rígida y de sentido profundamente político que convertía en víctimas tanto al alumno como al docente, como criticaba tanto Paulo Freire. La educación tiene que llegar a todas las capas de la población. Necesitamos ciudadanos desarrollados o, como se dice hoy, «realizados». El desarrollo personal y el desarrollo social se necesitan mutuamente.

En el proceso de la Unión Europea, la relación entre la economía y el modelo de sociedad que defendemos pasa necesariamente por que los sistemas educativos de los países miembros alcancen un nivel competitivo. El desarrollo social, espoleado por la democratización política y económica, multiplicó la demanda de servicios educativos en todos los niveles. Ésta es la gran novedad de nuestro tiempo. Responde a la forma particular de las democracias avanzadas de entender el progreso: la educación y la formación han pasado a ser la cancha donde cada sociedad se juega su propia identidad y con ella las posibilidades de desarrollarse. Se trata de un proceso global, complejo y multidimensional que trasciende el mero crecimiento económico para incorporar todas las dimensiones de la vida.

En las sociedades más avanzadas, estas dinámicas de crecimiento social coinciden con el desarrollo de modelos educativos que contribuyen a generar procesos que incrementan la densidad e interdependencia de las relaciones entre los distintos ámbitos. Entre estos procesos merecen destacarse:

— La fluidez de las transformaciones sociales, de la actividad laboral y del mercado de trabajo.

— El desarrollo de reglas de juego más complejas, capaces de garantizar –dentro de lo posible– las condiciones de igualdad de acceso a las oportunidades creadas precisamente por modelos más flexibles de organización social.

— La presencia ineludible de redes de protección y defensa contra la creciente exclusión derivada de la cada vez mayor necesidad de movilidad económica y social.

Estos tres procesos son formulados con frecuencia en forma de dilemas, como si hubiera que elegir entre la fluidez y la estabilidad, entre la regulación y la liberalización, entre la protección social y la movilidad económica. Los dilemas no se resuelven con la simple ocultación o desconsideración de uno de sus términos. Puede concebirse perfectamente tanto una determinada fluidez necesaria para la estabilización como una determinada regulación para liberar más fuerzas

competitivas o una forma de protección social contra la exclusión para hacer posible el crecimiento económico. Haríamos un flaco servicio al desarrollo social si nos resignáramos a ignorar uno de los términos de estos dilemas.

La experiencia histórica del siglo XX ha puesto en evidencia que la clave no sólo del nivel cultural de la sociedad, sino de sus posibilidades productivas y competitivas, así como de su desarrollo social, reside en la eficacia educativa de los niveles preuniversitarios. Se empiezan a escuchar voces que consideran la multiplicación de las titulaciones o cualificaciones universitarias para encajar en el puesto de trabajo una solución de compromiso que disimula mal la debilidad de la formación en los niveles básicos. «Los estudios históricos sobre la rentabilidad muestran que las inversiones en educación general básica (primaria y secundaria o media) han tenido, en general, la mayor rentabilidad *social* a corto plazo, y *económica* a largo plazo. Las inversiones en educación superior tienen, por su parte, una clara rentabilidad personal a más corto plazo y una rentabilidad económico-social, a plazo medio, más elevada en los países en vías de desarrollo que en los más industrializados»<sup>31</sup>.

De acuerdo con la nueva estructura de la LOGSE<sup>32</sup>, homologable con la de los otros países de la OCDE, adoptaremos los términos Educación Primaria, Educación Secundaria Obligatoria, Educación Secundaria Post-obligatoria (Bachillerato y Formación Profesional de Grado Medio) y Enseñanza Universitaria y Formación Profesional de Grado Superior.

<sup>31</sup> *Educación y desarrollo. Aprender para el futuro*, Documento Básico, X Semana monográfica del 20 al 24 de noviembre de 1995, Fundación Santillana, Madrid, p. 15-16.

<sup>32</sup> Recuérdese, a efectos de terminología, las equivalencias y cambios estructurales entre la LOGSE (1990) y la LGE (1970).

ESTRUCTURA DEL SISTEMA EDUCATIVO	
LGE (1970)	LOGSE (1990)
Educación Preescolar (3-5 años)	Educación Infantil (0-5)
Educación General Básica (6-13)	Educación Primaria (6-11)
Enseñanzas Medias: Bachillerato Unificado Polivalente (14-16); Curso de Orientación Universitaria (17) y Formación Profesional (14-18)	Educación Secundaria Obligatoria (12-15) Educación Secundaria Post-obligatoria (Bachillerato y Formación Profesional de Grado Medio) (16-17)

Las enseñanzas no obligatorias demuestran más claramente el interés del estudiante –o de sus padres– tanto por el aprendizaje como por la elevación de su nivel de vida. Se sitúan, por otra parte, en la zona fronteriza con el empleo. La transición de la escolaridad al trabajo tiene orillas confusas: cada vez se multiplican más los estudios de posgrado y tanto las empresas como los cuerpos profesionales desean organizar cursos de adaptación y aprendizaje. No debería existir una frontera definida entre el final de los estudios y el comienzo del trabajo. El profesional y el empleado han de seguir aprendiendo y el estudiante debería comenzar a vivir experiencias de su futuro trabajo lo más pronto posible.

Nuestro análisis se organizará en torno a dos consideraciones, una de presente y otra de futuro. En primer lugar, trataremos de presentar la fuerte demanda actual de escolarización, es decir, el significado de la población estudiantil en el momento actual. Tendremos cuidado de no confundir «demanda social» con «interés». Son dos aspectos distintos. Esta consideración del presente, sin duda esperanzador, no nos libera de analizar la «estructura cultural» de la actual población activa española. De ella dependen las posibilidades competitivas tanto de la sociedad como del aparato productivo.

Después de analizar estas dos grandes cuestiones, abordaremos ese período de transición en el que los títulos y cualificaciones académicas se enfrentan con la hora de la verdad: la inserción en el mundo laboral.

## 2.1 Fuerte «demanda social» de escolarización

Se trata fundamentalmente de saber si los españoles acuden a las aulas como quien tiene que pasar un trámite impuesto por la sociedad del conocimiento y la producción o si, por el contrario, han tomado conciencia de que son ellos los que tienen que responder al reto personal y colectivo de la competitividad educativa; si la enseñanza es una atribución del Estado heredado de la Revolución francesa o un derecho propio del educando y de los padres o tutores. La cuestión escolar ha sido siempre polémica en España. Y las cicatrices de esa guerra no han desaparecido. Si todo hubiera discurrido en un clima de paz escolar, no tendríamos ahora que lamentar la deplorable disociación entre el sistema social (religioso, familiar y laboral) y el sistema educativo.

**Tabla 12 – Escolarización en enseñanza formal en la OCDE. En porcentaje respecto a la población asociada (5-29 años). 1992**

Nº de orden	Países	Escolarización en todos los niveles menos Preescolar	Nº de orden	Países	Escolarización en Enseñanza Secundaria y Superior
1	Finlandia	60,8	1	España	25,8
2	Francia	58,4	2	Finlandia	24,8
3	España	56,9	3	Austria	23,8
4	Irlanda	56,4	4	Italia	23,8
5	Dinamarca	54,9	5	Bélgica	22,9
6	Holanda	54,4	6	Dinamarca	22,4
7	Bélgica	53,9	7	Francia	21,3
8	Reino Unido	51,9	8	Holanda	20,1
9	Austria	50,5	9	Alemania (*)	18,7
10	Suecia	50,2	10	Suecia	18,2
11	Italia	50,0	11	Reino Unido	16,9
12	Grecia	50,0	12	Grecia	16,1
13	Alemania (*)	49,8	13	Irlanda	15,6
14	Portugal	n.d.	14	Portugal	n.d.
15	Luxemburgo	n.d.	15	Luxemburgo	n.d.
	Canadá	58,0		Noruega	23,3
	Japón	55,7		Canadá	21,7
	Nueva Zelanda	55,6		Japón	21,0
	Noruega	54,6		Estados Unidos	18,2
	Estados Unidos	54,2		Nueva Zelanda	16,3

(\*) Unificada. A la antigua República Federal de Alemania le correspondería el 10º puesto en la primera columna –50,3%– y el 8º en la segunda –20,9%–.

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

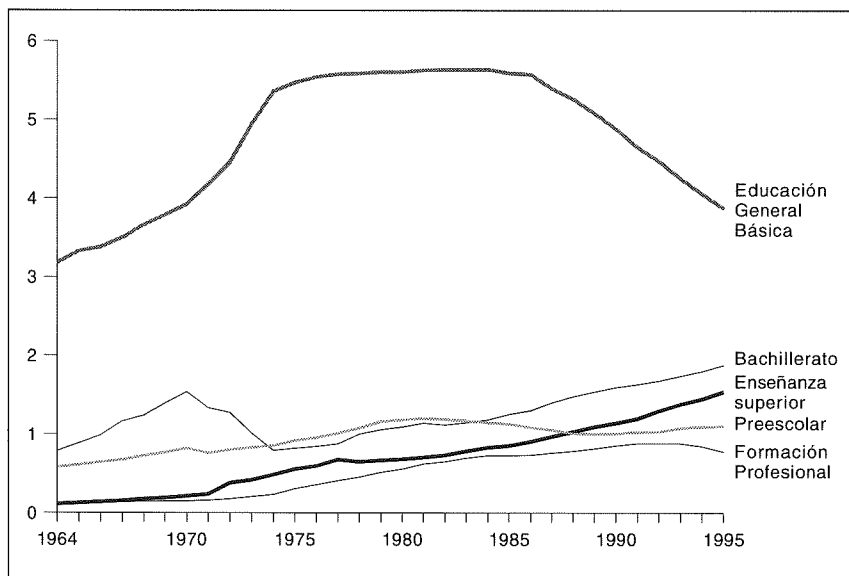
España figura a la cabeza de la escolarización entre los países de la OCDE. Aunque los indicadores de la OCDE<sup>33</sup> amplían en un año el período que se computa para calcular la población en edad de estudiar (5-29), sirven para confirmar este puesto aventajado de nuestra población estudiantil. En la tabla 12 ordenamos en dos columnas los países, según el número de estudiantes matriculados por cada 100 personas de 5 a 29 años de edad. Dentro de cada columna, hacemos una

<sup>33</sup> OCDE, *Análisis del Panorama educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995. Contiene datos de 1993 y, en el caso de algún país, de 1991.

doble ordenación: primero la de los 15 países de la Unión Europea y, a continuación, otros países de la OCDE. La primera columna establece el orden según el porcentaje de estudiantes en todos los niveles, exceptuado el Preescolar. El orden de la segunda columna obedece al porcentaje de matriculados en los niveles voluntarios de Educación Secundaria Post-obligatoria (Bachillerato y Formación Profesional de Grado Medio), Enseñanza Superior y Formación Profesional de Grado Superior.

No tratamos de identificar diplomas con niveles de cultura. Debe admitirse, sin embargo, la objetividad de estos porcentajes como indicadores de la actual demanda social. En nuestro país hay unos 14.500.000 jóvenes en edad de estudiar (de 5 a 29 años), precisamente aquellos que, en su inmensa mayoría, no han empezado aún a formar parte de la «sociedad en edad de trabajar». España tiene una de las tasas más altas de escolarización (56,9%) respecto al total de la población en edad de estudiar. Los jóvenes españoles se destacan, por

**Gráfico 5 – Evolución de la población escolarizada en los distintos niveles del sistema educativo. En millones. 1964-1995 (\*)**



(\*) Los datos a partir de los cuales se ha confeccionado este gráfico pueden consultarse en la tabla 39 de la sección de Indicadores.

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de datos del Ministerio de Educación y Ciencia; Ministerio de Educación y Ciencia, *Datos y Cifras de la Educación en España 1984-85*, Madrid, 1987; y *Estadística de la Enseñanza en España 1991/92*, Madrid, 1994.

tanto, por su demanda de educación. En el gráfico 5 podemos apreciar la evolución –en números absolutos– de los distintos niveles educativos en España en los últimos 32 años.

La Educación General Básica asciende de manera significativa en el primer decenio (1965-1975), con una variación porcentual del 72%, para crecer más pausadamente –un 2%– en el decenio siguiente (1976-1986). El *baby boom* bastaría para explicar este fenómeno, que coincide con el notable esfuerzo de ampliación y construcción de centros educativos realizado por los gobiernos de esa época. Este nivel educativo llega a su apogeo en la mitad de los años ochenta, con 5.641.000 alumnos en el curso 1984/85. A partir de ese año comienza la reducción de efectivos, motivada en gran parte por el descenso de la natalidad.

El descenso brusco que se produce en el Bachillerato de 1970 a 1974 se debe a la nueva ordenación de la LGE (1970), que reclasifica más de 200.000 alumnos de 11 a 13 años que antes figuraban en el llamado Bachillerato Elemental. El descenso en la EGB a partir de 1986 coincide lógicamente con el ascenso del alumnado en Bachillerato, que logra superar el millón a partir del curso 1979/80.

También la Educación Preescolar, más cubierta por la iniciativa privada, llega a superar el millón de alumnos en el curso 1977/78 y logra, a lo largo de estos años, una tasa de crecimiento del 91%.

La Formación Profesional alcanza en estos tres decenios un aumento del 553%. No obstante, a pesar de los esfuerzos realizados para conseguir para ella un prestigio social equiparable al del resto de los niveles de enseñanza, no llega a superar el listón del millón de alumnos (881.174 en el curso 1993/94).

La evolución de la población que cursa estudios superiores universitarios y no universitarios es la más significativa. Su tasa de crecimiento en ese mismo período llega al 1.265%, lo que significa que de 112.647 alumnos en 1965 se pasa a más de millón y medio en 1996<sup>34</sup>. Nueve universidades fueron creadas en los siglos XIII al XVI, una –Oviedo– en el XVII y otra –La Laguna– en el XVIII. En la primera mitad del XX se funda únicamente la Universidad de Murcia (1915). Desde 1968 se han creado 27 universidades públicas y se han

---

<sup>34</sup> Véase con más detalle, año por año, la variación de todos los niveles en la citada tabla 39.

reconocido siete privadas; de las públicas, tres se crearon en los años sesenta, trece en los setenta, cinco en los ochenta y siete en los noventa.

## 2.2 «Estructura cultural» de la mano de obra en España

En el marco de las relaciones entre educación y desarrollo, creemos que es fundamental conocer la estructura cultural, es decir, los niveles académicos del colectivo «población en edad de trabajar», que los indicadores de la OCDE fijan entre los 16 y los 64 años. No obstante, en nuestro análisis tendremos en cuenta a la población entre 25 y 64 años, ya que se considera que normalmente a los 25 años una persona ha concluido ya sus estudios. Esta estructura de nuestra población activa indica, por una parte, el itinerario social ascendente que puede sacarnos del atasco actual del desempleo y, por otra, la capacidad de respuesta al desarrollo cualitativo de lo social y a la competitividad internacional. Ese colectivo supera en España los 19,5 millones de personas.

*Las diferencias por grupos de edad* en la mano de obra en los países de la OCDE son elocuentes. Si tomamos como umbral de población culta a la que confiesa haber superado por lo menos el segundo ciclo de la Educación Secundaria, según los cuatro grupos de edad en que hemos dividido el período de vida laboral de la población en edad de trabajar, se obtienen porcentajes crecientes a medida que disminuye la edad, tal como muestra la tabla 13. En esta tabla, a efectos de nuestro análisis, hemos distinguido entre países del norte y del sur de Europa, además de Estados Unidos y Canadá.

Es notable la diferencia de nivel académico entre las poblaciones europeas del sur y del norte. Francia, que se acerca a las posiciones de Dinamarca, Bélgica y Holanda, mantiene notables desequilibrios regionales entre el norte y el sur, aunque no se tomen en consideración la «Ille-de-France» y Alsacia. En el resto de los países de Europa meridional se aprecian dos coincidencias importantes, que a su vez trazan otra frontera: la media de bachilleres entre la población de 25 a 64 años es notablemente inferior, muy especialmente en las edades de 45 a 64 años. Pero la movilidad o el ritmo de crecimiento de titulaciones es más acelerado en la Europa meridional –con la excepción de Portugal– que en el resto de los países. La diferencia entre el grupo mayor y el más joven es de 33 puntos en España, 35 en Grecia y 30 en Italia. Lógicamente, Europa septentrional, al mantener porcentajes de ba-

**Tabla 13 – Población entre 25 y 64 años que ha alcanzado un nivel de estudios igual o superior a la Educación Secundaria en la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá. Por grupos de edad y porcentajes. 1992**

Países	55-64 años (1928-1937)	45-54 años (1938-1947)	35-44 años (1948-1957)	25-34 años (1958-1967)
Canadá	49	66	78	81
Estados Unidos	73	83	88	87
<b>Europa meridional</b>				
España	8	14	24	41
Francia	29	47	57	67
Grecia	17	26	39	52
Italia	12	21	35	42
Portugal	7	10	17	21
<b>Resto de Europa</b>				
Alemania	69	81	87	89
Austria	50	65	71	79
Bélgica	24	38	52	60
Dinamarca	45	58	61	67
Finlandia	31	52	69	82
Holanda	42	52	61	68
Irlanda	25	35	44	56
Luxemburgo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reino Unido	51	62	71	81
Suecia	48	65	76	83

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

chilleres que casi duplican a los de las poblaciones mediterráneas, tiene que acusar un ritmo de crecimiento académico más lento.

La misma dicotomía norte-sur que se muestra en la tabla 13 volvemos a encontrarla al considerar conjuntamente todos los niveles de educación en la población de 25 a 64 años de estos países (tabla 14).

El porcentaje de titulados universitarios respecto a la población de 25 a 64 años permite establecer, dentro de las sociedades avanzadas, esos tres grupos que se corresponden con bastante precisión con regiones geográficas. Francia podría acercarse más a la frontera entre el sur y el norte. No contamos con datos de Japón. Esas minorías relativas de universitarios dentro de cada país, pueden significar, sin embargo, en números absolutos, una enorme potencia creadora de pensamiento y de ciencia.

Tabla 14 – Población de 25 a 64 años según nivel de formación alcanzada. En porcentajes. 1992

	Preescolar+Básica+ Secundaria 1º ciclo	Secundaria 2º ciclo	Superior+ Universitaria	Total
1. Europa meridional				
Francia	48	36	16	100
Grecia (2)	66	21	13	100
España	77	10	13	100
Portugal (2)	86	7	7	100
Italia(1)	72	22	6	100
Turquía (1)	86	9	5	100
2. Resto de Europa				
Noruega	21	54	25	100
Suecia	30	46	24	100
Alemania	18	60	22	100
Holanda	42	37	21	100
Suiza	19	60	21	100
Bélgica	55	25	20	100
Dinamarca	41	40	19	100
Reino Unido	32	49	19	100
Finlandia	39	43	18	100
Irlanda	58	25	17	100
Austria (3)	32	61	7	100
3. Otros países de la OCDE				
Canadá	29	30	41	100
Estados Unidos	16	53	31	100
Nueva Zelanda	43	33	24	100
Australia	47	30	23	100

(1) Faltan los datos de Enseñanza Superior no Universitaria.

(2) Datos de 1991.

(3) Datos de 1993.

Fuente: Elaboración CECS a partir de *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

No obstante, hay que conceder que los países mediterráneos figuran a la cola en el porcentaje de titulados universitarios si se les compara con los otros países de la OCDE. Algo que no se corresponde con la historia de las culturas mediterráneas ni con la influencia que han venido ejerciendo en la cultura de otros continentes. Mayor es aún el contraste con algunos países no europeos encuadrados en esa institución: Canadá (41%), Estados Unidos (31%), Nueva Zelanda (24%) y Australia (23%).

En relación con la sociedad española, podemos descubrir otro nivel expresivo si comparamos los porcentajes según el nivel de estudios de la población total mayor de 16 años<sup>35</sup> con los de la llamada «población activa» –aquella que suministra mano de obra para la producción de bienes y servicios o que está disponible y hace gestiones para incorporarse a la producción–. En la tabla 15 ofrecemos la serie de los años 1980, 1985, 1991 y 1995, para comprobar la evolución en cada nivel educativo.

Las dos primeras columnas –«analfabetos» y «sin estudios»– son significativas. Hay que tener en cuenta la evolución demográfica en la población activa para evaluar los aumentos y disminuciones de porcentajes. En 1995, un porcentaje muy bajo de la población activa era analfabeta o no tenía estudios: un 0,88% y un 6,70%, respectivamente. En cada una de las tres últimas columnas, que representan los porcentajes de la población con estudios secundarios o universitarios, se muestra la superioridad cultural de la población activa que trabaja o quiere trabajar respecto a la población total de cada grupo.

De nuevo podemos apreciar que los estudios de escolarización voluntaria son los que experimentan un aumento mayor. En los 16 años de la serie, el porcentaje de activos/as con estudios de secundaria aumenta 28,41 puntos, mientras que dicho porcentaje en relación con la población mayor de 16 años sólo se incrementa en 18,57 puntos. El porcentaje de los titulados universitarios superiores de la población activa casi duplica el de los correspondientes a la población mayor de 16 años. De estas diferencias entre población de más de 16 años y población activa podemos concluir que en España la educación se ha convertido en un factor fundamental para participar en la sociedad productiva y competitiva y, en consecuencia, en un bien de demanda creciente.

*El desequilibrio regional* caracteriza también la estructura cultural de la mano de obra en España. En términos generales, y de manera más pronunciada que en Francia, el norte y el sur español presentan desniveles culturales importantes.

El porcentaje de población sin estudios es mucho mayor en las comunidades autónomas del centro y sur de España que en las del

---

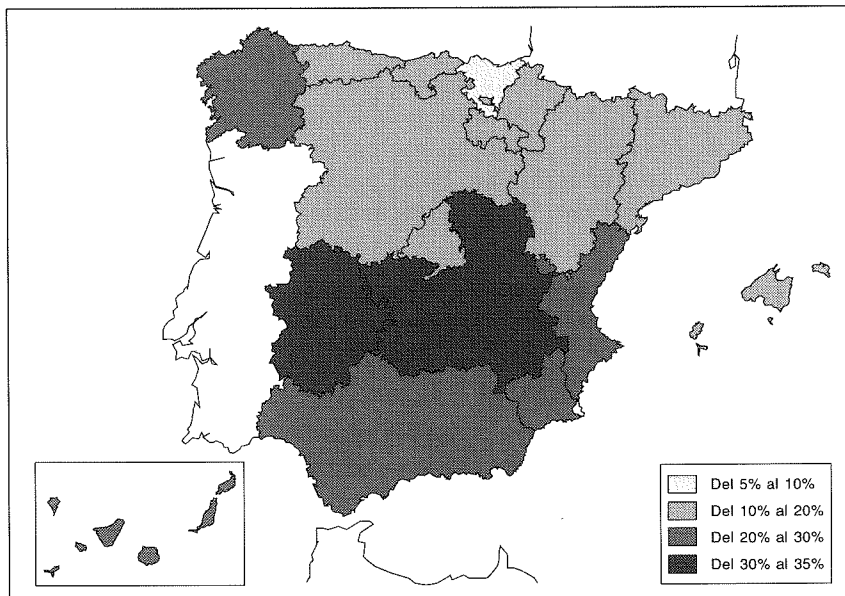
<sup>35</sup> Hemos cogido la población de más de 16 años y no la población en edad de trabajar tal como la define la OCDE –de 16 a 64– para hacerla corresponder con el colectivo de la población activa, en la cual se encuentran encuadradas personas con más de 65 años.

**Tabla 15 – Evolución del nivel de estudios de la población mayor de 16 años y de la población activa. En porcentajes. 1980-1995**

	Analfabetos	Sin estudios	Primarios	Secundarios	Universitarios medios	Universitarios superiores
1980						
Población de 16 y más años	7,75	14,93	52,59	19,56	3,14	2,03
Población activa de 16 y más años	3,14	10,98	58,60	19,72	4,20	3,36
1985						
Población de 16 y más años	6,43	14,97	46,19	26,16	3,58	2,67
Población activa de 16 y más años	2,11	9,91	47,24	31,34	4,82	4,58
1991						
Población de 16 y más años	5,25	16,18	37,98	32,76	4,29	3,54
Población activa de 16 y más años	1,34	8,72	36,40	41,36	5,98	6,20
1995						
Población de 16 y más años	4,17	14,44	33,73	38,13	4,94	4,40
Población activa de 16 y más años	0,88	6,70	29,98	48,13	6,95	7,37

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

**Gráfico 6 – Porcentaje de la población no analfabeta de más de 10 años que no ha cursado ningún tipo de estudios, por comunidades autónomas. 1991**



**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Censo de Población 1991*.

norte, con la excepción de Galicia. El gráfico 6 muestra claramente este desplazamiento gradual en el nivel cultural de nuestra mano de obra.

Extremadura y Castilla-La Mancha ostentan los porcentajes más altos de población sin estudios: entre el 30% y el 35%. El grueso de estos porcentajes corresponde a la población adulta. Durante los años ochenta dicho porcentaje se redujo en Extremadura en casi siete puntos, mientras que en Castilla-La Mancha descendió sólo unas décimas, hasta quedar ambas comunidades autónomas prácticamente igualadas.

Con porcentajes entre el 20% y el 30% se encuentran Galicia, Andalucía, Comunidad Valenciana, Islas Canarias y Murcia. Cabe destacar, no obstante, que, en el último decenio, la población sin estudios desciende ocho puntos en Murcia y tres en Andalucía, mientras que en Galicia aumenta tres puntos por razones demográficas.

El resto de comunidades autónomas tiene una población sin estudios que oscila entre el 10% y el 20%. De 1981 a 1991 casi todas lograron reducir en dos o tres puntos el porcentaje correspondiente a este colectivo. Asturias lo rebaja en nada menos que doce puntos y Madrid en siete. En el País Vasco disminuye nueve puntos, con lo que logra situarse por debajo del 10%<sup>36</sup>.

Anotemos que las personas sin estudios se concentran en general en el grupo de más de 64 años y, en consecuencia, no pertenecen propiamente a la «población activa». Desbordan, por tanto, el marco de lo que aquí entendemos por «estructura cultural de la mano de obra».

*La dicotomía norte/sur* se sigue manteniendo en los que han alcanzado como máximo los estudios obligatorios<sup>37</sup> (gráfico 7).

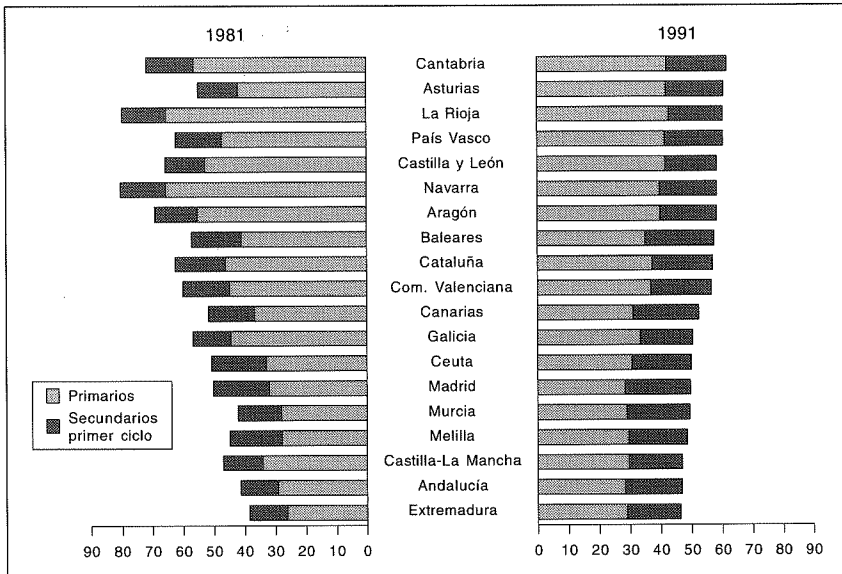
Siguen siendo más elevados los porcentajes de las comunidades del norte: Cantabria, Asturias, La Rioja y País Vasco. Pero recuerde el

---

<sup>36</sup> Los datos de cada una de las comunidades autónomas pueden consultarse en la tabla 40 en la sección de Indicadores.

<sup>37</sup> Hemos considerado como obligatorios los estudios que el *Censo de Población* del INE clasifica en los grupos «primarios» y «secundario de primer ciclo». En estos últimos se incluye la población que ha cursado los estudios correspondientes hasta los 16 años (primer ciclo de FP y 2º de BUP). Con ello se consigue homogeneizar los niveles de estudios con los de los demás países de la OCDE, así como con la estructura que establece la LOGSE. Lógicamente, esta clasificación impone algunas distorsiones en los niveles bajos de estudios.

**Gráfico 7 – Evolución de la población de 10 y más años con estudios primarios o secundarios de primer ciclo, según comunidades autónomas. En porcentajes. 1981-1991**



**Nota:** Los porcentajes exactos pueden consultarse en la tabla 41 de la sección de Indicadores.

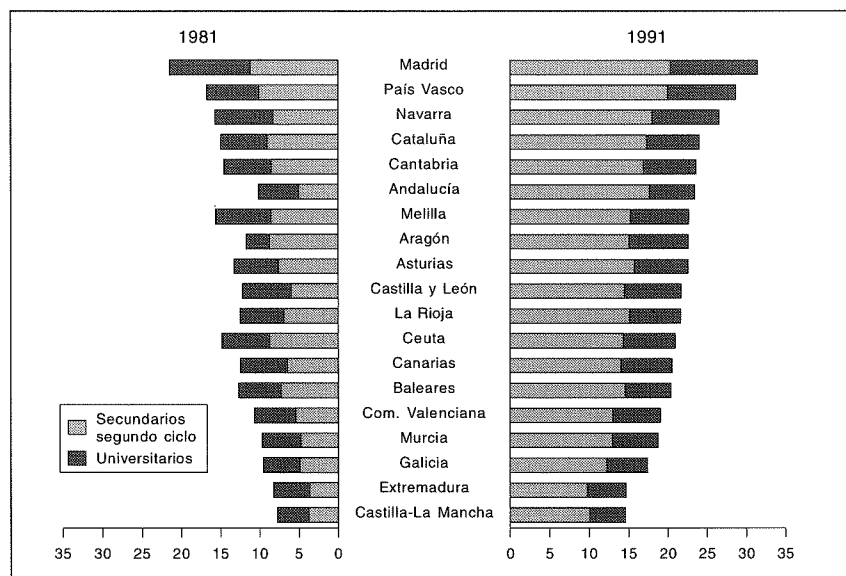
**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Censo de Población 1981* y *Censo de Población 1991*.

lector que aquí nos referimos a los que abandonaron las aulas al terminar los estudios obligatorios (según la OCDE, hasta los 16 años). Se explica que en el período 1981-1991 desciendan notablemente los porcentajes de Educación Primaria prácticamente en todas las comunidades al compensarse con los aumentos de Secundaria de Primer Ciclo y con los de Secundaria de Segundo Ciclo y estudios superiores que veremos en el gráfico 8. Este fenómeno es más acusado en Cantabria, La Rioja y Navarra.

En cambio, en todas las comunidades autónomas aumenta el porcentaje de población con estudios de Secundaria de Primer Ciclo, sin duda por la introducción de la obligatoriedad hasta los 14 años en la LGE de 1970. El total nacional aumenta 4,25 puntos.

Estos porcentajes no pueden aislarse de los que presentamos en el gráfico 8, donde se recoge la evolución, durante el mismo decenio, de los que podríamos llamar «estudios voluntarios»: los estudios correspondientes a la Educación Secundaria Post-obligatoria, Formación

**Gráfico 8 – Evolución de la población de 10 y más años con estudios secundarios de segundo ciclo o universitarios, por comunidades autónomas. En porcentajes. 1981-1991**



**Nota:** Los porcentajes exactos pueden consultarse en la tabla 42 de la sección de Indicadores.

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Censo de Población 1981* y *Censo de Población 1991*.

Profesional de Grado Superior y Enseñanza Superior (universitaria y no universitaria).

Aquí aparecen dos grandes novedades que caracterizan especialmente a nuestra población joven de los años ochenta. En primer lugar, todas las barras de 1991 superan con mucho a las de 1981. Este incremento es debido principalmente al nivel de estudios de Secundaria de Segundo Ciclo, que en el total nacional aumenta más de ocho puntos (del 6,98% al 15,02%). En Andalucía se triplica la población con estudios de Bachillerato o de Formación Profesional y se acercan a esos aumentos comunidades como Extremadura, Castilla-La Mancha, Murcia y Aragón. En Madrid, País Vasco, Cataluña y Cantabria, con porcentajes ya importantes en 1981, no se llegan a duplicar. Lo consiguen sobradamente Asturias, Galicia, Castilla y León, Comunidad Valenciana, La Rioja, Baleares y Canarias.

La población con estudios universitarios aumenta también dentro de cada comunidad autónoma, pero en porcentajes menores. El total nacional pasa del 6,07% al 6,90%. Aumenta más de un punto en

País Vasco (1,99), Aragón (1,45), Ceuta (1,16), Navarra (1,08) y Castilla y León (1,03).

El decenio 1981-91 rompió la dicotomía norte/sur, especialmente en lo que respecta a la Secundaria de Segundo Ciclo. Al sumar Educación Secundaria de Segundo Ciclo y Enseñanza Superior, sigue manteniéndose la tendencia descendente hacia el sur, sólo interrumpida por el importantísimo aumento de la primera en Andalucía. Podemos contemplar, por tanto, los gráficos 7 y 8 como un acortamiento de la distancia entre el sur y el norte españoles.

No contamos con datos suficientes para ofrecer **la evolución de la procedencia social de los estudiantes en los diversos niveles**. El profesor J. A. Torres Mora –en un estudio publicado por el CIDE<sup>38</sup>– propuso una clasificación en cinco niveles. Hemos adoptado, en parte, esta división, porque logra conjugar algunos criterios que no suelen tenerse en cuenta suficientemente al reducir las clases a media, alta y baja, generalmente clasificadas por el nivel de renta familiar. Hemos tomado la clasificación de actividades laborales que recoge el *Censo de Población* y las hemos agrupado en cinco categorías homogéneas. Torres Mora trabajó con una explotación de datos del censo de 1981. En el gráfico 9 comparamos los datos de dicho estudio del CIDE con una explotación de los datos del *Censo de Población* de 1991 realizada para el CECS por el INE. Ese estudio aporta datos de interés para saber en qué medida nuestro sistema educativo está reproduciendo o cambiando las estructuras sociales.

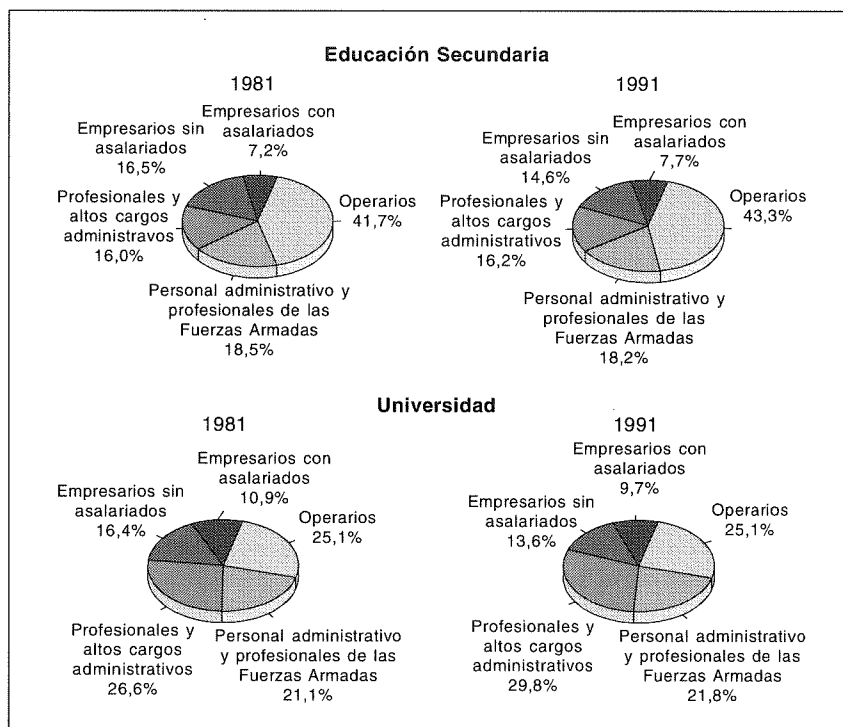
La primera comprobación es que la estructura social de los estudiantes de Educación Secundaria<sup>39</sup> y Enseñanza Universitaria apenas ha variado en la década que va de 1981 a 1991. Respecto a la Educación Secundaria, se detecta un leve aumento de los hijos de «operarios» y un descenso similar en los hijos de «empresarios sin asalariados». En relación con la Enseñanza Universitaria, hay que comentar el trasvase que se produce entre los porcentajes correspondientes a los hijos de «empresarios sin asalariados» y los de «profesionales y altos cargos administrativos». El descenso en el porcentaje de los primeros

---

<sup>38</sup> CIDE, *Las Desigualdades en la Educación en España*, Ministerio de Educación y Ciencia, 1992. Puede verse la explicación de esta clasificación quintuple en la página 20.

<sup>39</sup> Al hablar de alumnos matriculados, y para poder comparar los datos con los de Torres Mora, los estudios considerados en el concepto Educación Secundaria son BUP, COU y Formación Profesional.

Gráfico 9 – Evolución de los alumnos matriculados en Educación Secundaria y Enseñanza Universitaria según la actividad laboral del cabeza de familia. En porcentajes. 1981-1991



Fuente: Elaboración CECS a partir de CIDE, *Las Desigualdades en la Educación en España*, Madrid, 1992; y datos del INE.

quizá pueda explicarse por la relativamente frecuente incorporación de los hijos a las pequeñas empresas familiares sin asalariados, en un período en el que las titulaciones universitarias dejaban de asegurar el empleo.

Pero quizá el análisis más interesante sea el que se deriva de la comparación de los datos referentes a la Educación Secundaria y a la Enseñanza Universitaria en 1991. En el paso de la Educación Secundaria a la Enseñanza Universitaria, los hijos de «operarios» pierden un 18,2% de representatividad, al tiempo que los hijos de «profesionales y altos cargos administrativos» ganan un 13,6%. Resulta curioso también el descenso de los hijos de «empresarios sin asalariados», coherente, por otro lado, con lo que comentamos en el párrafo anterior.

**La tasa de actividad de los hombres duplica la de las mujeres.**

Igual desequilibrio se produce en la tasa de ocupación: 51,33% para los hombres y 25,15% para las mujeres. Téngase en cuenta que la tasa de ocupación masculina durante los últimos 20 años (1975-1995) perdió 20 puntos y la de las mujeres ganó 0,15. En las tasas de paro se invierten las tornas: la tasa de paro masculino es del 18,2%, frente a un 30,6% de paro femenino. La primera aumentó 13 puntos en el citado período, mientras la tasa de paro femenino se incrementó en 26 puntos.

La incorporación de la mujer al mundo del trabajo es uno de los hechos más espectaculares de la sociedad española en las últimas décadas. Lo hemos seguido con especial atención en nuestros dos informes anteriores<sup>40</sup>. En ambos llamábamos la atención sobre la velocidad y trascendencia de esta penetración femenina en áreas como la docencia, los altos cuerpos administrativos del Estado, la política y la empresa.

Al analizar la evolución de la estructura cultural de nuestra mano de obra, tenemos que tener en cuenta las bolsas de población femenina que abandonaron las aulas al terminar los estudios primarios u obligatorios. Este hecho influye notablemente en las diferencias de los porcentajes de hombres y mujeres por nivel educativo que se recogen en la tabla 16.

El analfabetismo femenino se reduce casi un 50% en el período estudiado. Nótese que descienden los porcentajes de los que sólo tienen estudios primarios y aumentan a su vez los que tienen estudios secundarios en ambos sexos. Los datos más interesantes son los que se refieren a los estudios universitarios. El porcentaje de mujeres con estudios universitarios medios es ya superior al correspondiente a los hombres. Este hecho se explica por la tradicional preferencia de las mujeres por carreras de ciclo corto como Magisterio o Enfermería. Pero este elemento diferencial y en algunos casos devaluador de la presencia femenina en el alumnado universitario ha ido desapareciendo, como lo demuestra el hecho de que los porcentajes de hombres y mujeres con estudios universitarios de ciclo largo se hayan ido acercando progresivamente: la diferencia de 2 puntos que se registraba en 1981 se ha reducido a 1,3 puntos en 1995. Todo parece indicar

---

<sup>40</sup> En *España 1993*, p. 10-29, se estudia el crecimiento de la actividad femenina en todas las áreas y en *España 1994* se demuestra la rapidez del crecimiento de la población universitaria femenina, p. 307 y ss.

**Tabla 16 – Evolución del nivel educativo de la población mayor de 16 años por sexo. En porcentajes respecto al total de cada sexo. 1981-1995**

	Analfabetos	Sin estudios	Primarios	Secundarios	Universitarios medios	Universitarios superiores
1981						
Hombres	4,4	13,8	53,6	21,8	3,3	3,1
Mujeres	10,9	16,0	51,7	17,4	3,0	1,1
Total	7,7	14,9	52,6	19,6	3,1	2,0
1991						
Hombres	3,0	14,7	38,1	35,7	4,0	4,4
Mujeres	7,3	17,5	37,8	30,0	4,6	2,7
Total	5,2	16,2	38,0	32,8	4,3	3,5
1995						
Hombres	2,5	13,0	33,3	41,9	4,3	5,1
Mujeres	5,9	16,1	34,1	34,5	5,6	3,8
Total	4,2	14,6	33,7	38,1	4,9	4,4

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

que dentro de pocos años los niveles de estudios en ambos sexos se equilibrarán. Persistirán sólo las diferencias debidas a las preferencias por las distintas áreas de pensamiento, aparte de las que provengan de la inserción, más difícil para las mujeres, en el empleo.

### 2.3 *Escuela y sociedad: dos sistemas aún distantes*

A estas alturas, el sistema educativo no puede seguir encastillado. El análisis de los presupuestos familiares demuestra hasta qué punto los padres españoles dan preferencia al capítulo de gastos dedicado a la formación de los hijos. Ellos, como los economistas, hablan ya de «inversión educativa». Si siempre se habían preocupado por la trayectoria social ascendente de cada hijo o hija, ahora viven hasta la angustia la incertidumbre del futuro. Tienen que defenderlos del paro, quieren asegurar la calidad de los estudios, la dedicación de los educadores, estar informados al día del desarrollo intelectual y aptitudinal, etc. ¿Quién no percibe hoy esta preocupación de la familia que pone su esperanza en la escuela y en la universidad?

El análisis de la estructura cultural de la población española en edad de trabajar propuesto más arriba demuestra que está aún lejos de poder responder a la competencia internacional. Han progresado,

cómo no, la educación y la formación en España en todos sus niveles. El 16% y el 52% de los españoles confiesa que los estudios que han cursado son «mucho mejores» y «mejores», respectivamente, que los cursados por su padre<sup>41</sup>.

Sin embargo, no parece que apreciemos la figura del profesor. En una encuesta realizada en 11 países de la OCDE sobre el prestigio de los profesores de Educación Secundaria (tabla 17), los españoles nos situamos en el último lugar.

El 74% de los austriacos y el 68% de los estadounidenses piensan que los profesores son «muy considerados» o «bastante considerados». En España dicho porcentaje apenas llega al 32%, lejos del siguiente porcentaje más bajo (un 48% en Suecia) y más lejos todavía de la media de los 11 países (57,6%). Sorprende aún más el porcentaje del 58% de españoles que se adhieren al «no muy considerados» o «en absoluto considerados», cuando la media es del 36,1%. Nuestro inmediato antecesor en la cola es Francia, con un 44%. En el otro extremo, Austria y Estados Unidos se vuelven a distinguir ahora por los bajos porcentajes: 21% y 29%, respectivamente, aunque es Portugal en este caso quien presenta el porcentaje más bajo: un 16%.

En la encuesta del CIS (1995) sobre «confianza en la veracidad de diversos grupos sociales y profesionales», los españoles sitúan a los «maestros» en el primer puesto (78%), un punto por encima de los «médicos» (77%), que aparecen en segundo lugar, y nueve sobre los «profesores de universidad», que están en el tercero<sup>42</sup>.

En torno a las nuevas relaciones entre el sistema social y el educativo –que se buscan por ambas partes–, se plantean necesariamente muchas cuestiones. Es probable que, sin llegar a un conciencia expre-

---

<sup>41</sup> CIS, Estudio n. 2.046, febrero de 1993.

<sup>42</sup> El orden de más a menos credibilidad, según la encuesta del CIS (1995), sería el siguiente: 1.– maestros (78%); 2.– médicos (77%); 3.– profesores de universidad (69%); 4.– intelectuales (60%); 5.– policía (51%); 6.– jueces (48%); 7.– encuestas de opinión (45%); 8.– funcionarios (42%); 9.– periodistas (42%); 10.– curas/pastores/rabinos (42%); 11.– gente de la calle (41%); 12.– militares (39%); 13.– dirigentes empresariales (24%); 14.– líderes sindicales (21%); 15.– diputados y senadores (18%); 16.– ministros del Gobierno (14%). Encuestas comparables del Reino Unido (MORI 1994) y de Israel (PORI 1995) no difieren substancialmente de la española: en el Reino Unido sitúan en el último lugar a los periodistas (10%) y suben al tercer lugar a los pastores/rabinos (80%). En Israel figuran en cabeza los médicos (74%), en segundo lugar los jueces (71%) y en tercero los maestros; los últimos puestos serían para los dirigentes empresariales (21%), los periodistas (21%) y los diputados (18%).

**Tabla 17 – Niveles de consideración de la población respecto a los profesores de Educación Secundaria. En porcentajes. Curso 1993/94**

	Muy conside- rados	Bastante conside- rados	<b>Muy y bastante considerados</b>	No muy conside- rados	No consi- derados en absoluto	<b>No muy y en absoluto</b>	Sin opinión
Austria	18	57	74	18	3	21	4
Estados Unidos	20	48	68	24	5	29	3
Bélgica (*)	8	56	64	29	6	35	1
Holanda	5	55	61	33	2	35	5
Dinamarca	7	52	59	35	2	37	4
Portugal	12	47	59	13	3	16	25
Finlandia	7	51	58	40	2	42	0
Reino Unido	7	49	56	32	6	38	6
Francia	8	47	55	35	9	44	1
Suecia	7	40	48	37	6	43	10
<b>España</b>	<b>3</b>	<b>29</b>	<b>32</b>	<b>49</b>	<b>9</b>	<b>58</b>	<b>10</b>
Media de los países	9,3	48,3	57,6	31,3	4,8	36,1	6,3

(\*) Comunidad flamenca.

**Fuente:** OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

sa, estemos tanteando formas de relación directa con la escuela, con el colegio y con la universidad. Crece la conciencia de responsabilidad de los padres y de los empleadores por la educación y la formación. Hemos empezado a sospechar que ahora el Estado se arroga privilegios de los padres que antes administraba la Iglesia. El mercado de trabajo denuncia con insistencia el desajuste de la educación inicial o básica con las exigencias reales del sistema productivo. La formación especializada no reglada, por medio de cursos de posgrado, demuestra claramente ese desajuste. No pocas veces se presentan como una prolongación de los estudios superiores, sin relación clara con la empresa o con el cuerpo profesional elegido por el candidato, quien alarga innecesariamente los estudios. Esto supone un gasto económico adicional, no asumible por una gran parte de las familias.

Estas experiencias impulsan una verdadera revolución en el engranaje de ambos sistemas. No son ya suficientes ni realizables las reformas «a la vieja usanza», concentradas en la propia expansión y mejora de la calidad intrínseca del sistema. Ciertamente, la educación y la formación tienen que desentumecer a todos los sectores apoltronados de la sociedad. Y ésta tendrá que enviar señales inequívocas del modelo de sociedad que desea y formular claramente las demandas a los

centros docentes. Si esto no se produce, las reformas meramente internas del sistema educativo terminarán por recalentarlo en una especie de entropía de bajo rendimiento social.

¿Quiénes son los encargados de fijar las metas del *modelo educativo*? Los padres, los profesores y todos los agentes educativos tendrán que integrarse en esta tarea común. Por otra parte, hay que proponer y estimular vigorosamente que los propios alumnos empiecen cuanto antes a definir y asumir, de forma progresiva y coherente, su propio *proyecto de vida* a medida que van siendo más conscientes de sus derechos y de sus múltiples responsabilidades. Más aún, comenzamos a sentir la necesidad de que, desde el hogar y la comunidad, la *educación informal* no destruya lo que la *formación formal* trata de conseguir progresivamente.

La ruptura con el pasado es clara y exige un replanteamiento del actual paradigma educativo y de sus instrumentos operativos. No es, pues, aconsejable acometerla desde arriba, en su conjunto, ni siquiera por modalidades o niveles, como si mejorara mecánicamente al lubricar sus estructuras. La tarea no se reduce prioritariamente a mejorar los medios. Hay que replantear los fines y metas a que debe servir. Se requiere, por tanto, revisar la función y la participación de cada uno de los agentes educativos y, de una manera más urgente, la de los padres y profesores. También los empresarios, los periodistas y los políticos tienen que plantearse qué quieren para la sociedad y cómo pueden participar en los servicios educativos. Es necesario que comprendan que la más importante fuente de riqueza, bienestar, capacidad de competir, cooperación y paz es la formación continua. Más adelante nos referiremos a la productividad de la empresa: su rentabilidad y competitividad dependen más de la organización de los conocimientos de todos sus componentes que de los activos clásicos, capital y trabajo.

El proceso de participación de la familia en las decisiones del centro docente se ha convertido en un indicador fiable de las sociedades avanzadas. La tabla 18 reproduce los porcentajes de respuestas –obtenidas mediante encuesta en diversos países de la OCDE– a la pregunta: «**Según usted, en relación a la familia, ¿qué responsabilidad debe asumir el centro escolar, en orden al desarrollo personal y social de los jóvenes?**»<sup>43</sup>.

---

<sup>43</sup> OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

**Tabla 18 – Responsabilidad de la familia en relación con la escuela en el desarrollo personal y social de los jóvenes. En porcentajes. Curso 1993/94**

	La familia debe tener más responsabilidad que la escuela	La familia debe tener tanta responsabilidad como la escuela	La familia debe tener menos responsabilidad que la escuela
Dinamarca	55	43	2
Finlandia	55	44	1
Holanda	44	53	3
Austria	42	55	3
Suecia	38	60	2
Estados Unidos	34	63	3
Bélgica (Comunidad flamenca)	28	65	7
Portugal	18	67	15
España	15	80	5
Reino Unido	14	81	5
Francia	14	79	7
Media de los países	32,5	62,8	4,7

Fuente: OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

La mayoría de las familias finlandesas y danesas se consideran más responsables que la escuela. En los otros nueve países, la opinión dominante es que las responsabilidades en la formación personal y social deben ser compartidas por la familia y la escuela. Entre éstos se incluye España, con porcentajes altísimos (80%), acompañada de Reino Unido y Francia. Se comprueba también que existe un consenso general en la opinión de que el centro escolar no debe asumir la principal responsabilidad en el desarrollo personal y social del alumno.

La formulación de la pregunta induce a dar por supuesta una gran responsabilidad de la escuela para resaltar la no menos importante de la familia. Dado que los porcentajes de los que dejan en segundo plano a la familia son pequeños, añadimos la suma de las dos primeras columnas coincidentes en subrayar el papel educador de la familia. En este sentido, diez países (Portugal se queda en el 85%) superan el 90%: desde el 93% de Francia y Bélgica hasta el 99% de Finlandia.

No basta admitir que la familia es más influyente o tiene más responsabilidad que la escuela en la educación de los hijos. Importa mucho reconocer que esas dos responsabilidades no pueden ejercerse por caminos divergentes. Es necesario compartir, colaborar. La dirección del centro y el profesorado de la escuela (desde la Educación Infantil hasta la Educación Secundaria Post-obligatoria) necesitan la

colaboración del Estado, de los medios de comunicación y de toda la sociedad. Pero es evidente que corresponde a la familia la responsabilidad principal. Ahora bien, ¿sabe la familia lo que puede y debe exigir a la escuela y la ayuda que a su vez tiene que prestarle?; ¿puede un Estado de fuerte tradición intervencionista en la enseñanza ofrecer un marco apropiado en el que las vías de intercambio sean fluidas y estimulantes? Para tomar el pulso a nuestra eficacia educativa, tenemos que buscar indicadores de nuestra realidad y compararlos con los países de nuestro entorno.

La LOGSE encauza la participación de los padres a través del Consejo Escolar, que nombra al director del centro y ostenta competencias de tipo disciplinario y pedagógico. En las últimas elecciones de los Consejos Escolares en los centros educativos españoles, celebradas durante 1995, la participación de los padres no llegó al 22% como media. Al comprobar este exiguo porcentaje, se termina –como casi siempre– por pedir al Estado que se habiliten los medios presupuestarios necesarios para favorecer la participación.

No se puede poner en duda la importancia de los medios económicos. No obstante, en España terminamos siempre por pedir más medios materiales, sin haber planteado antes la verdadera cuestión de la calidad de la enseñanza, fruto más bien de los medios «espirituales» (intelectuales, aptitudinales, de dedicación, etc.), que constituyen el núcleo duro de esa colaboración necesaria. Los centros se democratizan por el respeto, el trato personal y el trabajo en equipo, que no pueden guiarse tanto por la aritmética y por el poder simétrico. Cualquier organización especializada en un tipo de producción (la empresa y la escuela de manera particular) tiene que valorar el conocimiento de los asuntos y la aplicación de esos conocimientos a la organización. Queda un gran camino por andar en este sentido.

Pero, ¿hasta qué punto la familia española se fía de la escuela? ¿Qué decisiones considera más propias de la escuela? ¿Cómo se reparten los papeles el centro escolar y la familia? En el citado informe *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995* se recogen los resultados de una encuesta relacionada con este tema que se realizó en el curso 1993/94 en 12 países miembros. En dicha encuesta se preguntaba por la responsabilidad que se atribuía al centro educativo respecto a seis decisiones: tres de ellas se refieren a las materias de enseñanza; las otras tres, a la administración del presupuesto del centro y a la selección, promoción y salario de los profesores.

La pregunta se formuló de la manera siguiente: **En su opinión, ¿qué importancia atribuye usted al hecho de que las decisiones siguientes las tome el centro escolar por su cuenta?** La tabla 19 recoge sólo los porcentajes de los encuestados que al contestar «muchísima importancia» quieren expresar la competencia del centro y, por tanto, el grado de autonomía que le atribuyen.

El control y colaboración que la familia y el entorno social más inmediato pueden desarrollar respecto al centro escolar están condicionados por el marco legislativo y por las facultades de intervención o supervisión que dicho marco conceda a la Administración General del Estado y a la comunidad autónoma. Pero el grado de confianza depositada por la familia en el centro escolar podrá traducirse en formas de colaboración más intensas y, desde luego, necesarias. Merece la pena ofrecer algunas reflexiones en torno a los datos de la tabla 19.

Sólo en el caso de Estados Unidos más del 50% de los encuestados concede al colegio autonomía en los seis ámbitos de decisión analizados. La confianza en el centro docente es máxima allí. Recordemos que este país estaba entre los que daban menor puntuación a la responsabilidad de la familia (tabla 18).

España se sitúa en el extremo contrario. Ningún porcentaje supera el 20%. Menos de dos españoles de cada diez se muestran partidarios de que tales ámbitos de decisión se dejen al arbitrio de los responsables del centro. La familia española es fuerte y tiende a ser posesiva con sus hijos, de cuya educación se siente principal responsable.

Si examinamos los resultados medios en el conjunto de los países en relación con los ámbitos de decisión, comprobamos lo siguiente: donde menos se escatima al centro su competencia es en la «selección y promoción de profesores» (41,6%), en la «administración del presupuesto» (41,1%) y en la «manera de enseñar» (40,8%). Es más débil la confianza en las decisiones sobre el «tiempo dedicado a cada asignatura» (31,9%) y la «elección de materias» (27,5%). El porcentaje medio más restrictivo para el colegio es el referido a los «salarios y condiciones de trabajo de los profesores» (26,3%). Los tres ámbitos que obtienen mayor autonomía pertenecen claramente a cuestiones más técnicas y de gestión interna del centro.

Algunos países, como Estados Unidos, demuestran una gran coherencia en los seis ámbitos de decisión. En otros, se establecen diferencias notables entre unas decisiones y otras. Suecia, por ejemplo, se muestra generosa en la gestión del presupuesto escolar (51%) y, en cambio, es muy cautelosa respecto a las condiciones laborales de los

**Tabla 19 – Niveles de autonomía de la escuela, según áreas de decisión. En porcentajes. Curso 1993/94**

	Materias			Presupuesto		Profesores		Media de los países apartados por países
	Elección de las materias a enseñar	Manera de enseñar las materias	Tiempo dedicado a la enseñanza de cada materia	Administración del presupuesto de la escuela	Selección y promoción de los profesores	Salarios y condiciones de trabajo de los profesores		
Estados Unidos	53	60	57	64	67	57	59,7	
Portugal	44	55	50	56	51	37	48,8	
Francia	34	56	51	50	59	43	48,8	
Reino Unido	39	50	44	57	50	32	45,3	
Suecia	23	38	24	51	44	17	32,8	
Bélgica (Comunidad flamenca)	22	41	27	36	39	26	31,8	
Austria	31	36	28	33	31	18	29,5	
Finlandia	18	35	26	40	34	22	29,2	
Holanda	15	35	22	31	47	24	29,0	
Dinamarca	20	32	16	34	31	12	24,2	
Suiza	18	32	21	22	26	14	22,2	
<b>España</b>	<b>13</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>13</b>	<b>16,8</b>	
Media de los países para cada apartado	27,5	40,8	31,9	41,1	41,6	26,3		

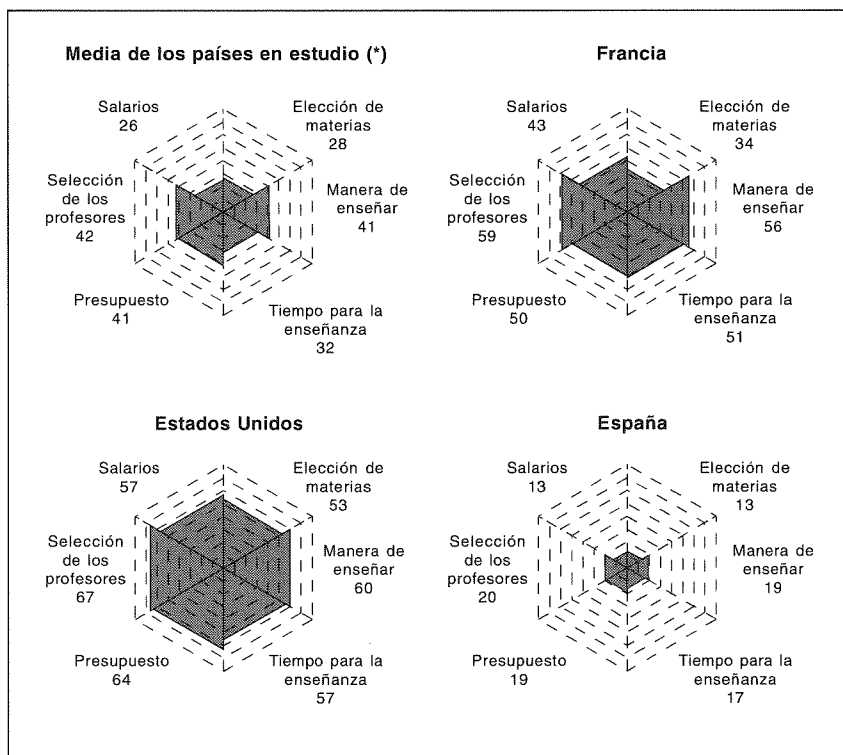
**Fuente:** OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

profesores (17%). También en el Reino Unido la mayoría de los encuestados (57%) aprueba una amplia autonomía de los centros en la administración del presupuesto, a la vez que son más reacios a concederla en lo referente a las condiciones laborales de los profesores (32%) y a la selección de las materias (39%).

En el gráfico 10 reproducimos cuatro figuras que representan lo que podemos denominar «red de confianza» en la escuela. Comparamos España con la media de los 12 países, con Francia y con el país más distante de nuestra situación, Estados Unidos.

En las cuatro figuras –cada una en proporción a sus porcentajes respectivos– destacan los sectores correspondientes a la «selección de

**Gráfico 10 – Niveles de autonomía de la escuela, según áreas de decisión. En porcentajes. Curso 1993/94**



(\*) Los países en estudio son Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza.

**Fuente:** OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

Tabla 20 – Aspectos de la escuela considerados por la población como «esenciales» o «muy importantes». En porcentaje (\*). Curso 1993/94

	Asesoramiento y orientación profesionales	Ayudas en las dificultades de aprendizaje	Dirección firme por parte del director	Mantenimiento de la disciplina	Trabajo regular en casa	Enseñanza de una amplia gama de materias	Mantener a los padres bien informados	Media general por países
Estados Unidos	84	92	85	93	78	79	95	86,6
Reino Unido	85	94	75	90	63	70	87	80,6
Francia	93	94	82	89	57	70	76	80,1
Bélgica (Comunidad flamenca)	76	92	73	81	58	74	85	77,0
Austria	93	92	47	73	57	70	86	74,0
Holanda	81	92	61	69	60	67	83	73,3
Portugal	81	87	69	79	67	38	87	72,6
Suiza	82	92	56	67	52	71	88	72,6
Suecia	77	88	62	79	49	48	80	69,0
Finlandia	74	89	42	91	71	29	72	66,9
<b>España</b>	<b>71</b>	<b>76</b>	<b>38</b>	<b>60</b>	<b>39</b>	<b>55</b>	<b>74</b>	<b>59,0</b>
Dinamarca	66	81	46	56	39	51	74	59,0
Media de los países para cada práctica escolar	80,3	89,1	61,3	77,3	57,5	60,2	82,3	

(\*) Los porcentajes bajos significan que se ha optado por otras respuestas, como «bastante importante», «no muy importante», «no importante en absoluto», «no estoy seguro» o, en algunos países, «no sé».

Fuente: OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

profesores» y a la «manera de enseñar». Son dos decisiones capitales para la integración interna del centro. El otro sector que tiende a sobresalir es el de la «administración del presupuesto», como se comprueba en las figuras que representan la media de los países en estudio, España y Estados Unidos.

Los contextos histórico, cultural y sociopolítico han ido formando la conciencia de responsabilidad creciente de la familia respecto a la educación de los hijos, en correspondencia con el grado de confianza depositado en sus formadores. El apoyo relativamente fuerte de los franceses a dejar al centro la selección y promoción de los profesores puede tener algo que ver con la tradición republicana centralista de la enseñanza y con el intervencionismo del ministerio. El caso de España es atípico: después de una larga lucha escolar entre la enseñanza pública y la privada –más defendida por la Iglesia–, se ha extremado la vigilancia sobre la escuela e incluso se ha llegado a poner en entredicho la autonomía de los centros docentes. Estas batallas, lejos de facilitar la cohesión interna de la escuela, han contribuido a debilitarla. Esta sospecha sobre los profesores ha incrementado aún más las dificultades para la participación de los padres en la labor educativa de los centros.

Todas estas cuestiones afectan directamente al prestigio del centro, a nuestro juicio, factor fundamental para la labor educativa. La selección de alumnos y de profesores, el estímulo para el estudio y la colaboración interna dependen mucho de la imagen que predomine en la opinión pública sobre el centro. Prestigio y credibilidad suelen ir parejos. Y no es inverosímil que con un nivel científico modesto de los educadores se puedan lograr resultados pedagógicos y culturales más altos cuando profesores y padres logran entenderse fácilmente.

Con todo, la familia española no se destaca, entre los países estudiados, por sus exigencias concretas a la escuela. A la hora de marcar las prioridades, obtiene la media más baja de todos los países. Podemos observarlo en la tabla 20. En ella se presentan siete prácticas efectivas, todas ellas ordenadas a la preparación para el trabajo competitivo: orientación profesional, ayuda en las dificultades del alumno, amplia gama de enseñanzas, disciplina, adecuada información a los padres...

España obtiene la media global más baja: un 59%, frente al 86,6% de Estados Unidos, al 80,1% de Francia o al 80,6% de Reino Unido. Dinamarca iguala el porcentaje de España.

Todos los países apoyan de manera muy clara las «Ayudas en las dificultades de aprendizaje» (89,1%). «Mantener a los padres bien informados» obtiene, en general, una alta consideración (82,3%); Finlandia, Dinamarca, España y Francia le dan menos importancia. También obtiene una alta consideración en prácticamente todos los países el «asesoramiento y orientación profesionales» (80,3%), lo que muestra la preocupación por el empleo como fin de los estudios.

En el «Mantenimiento de la disciplina», España se sitúa 17 puntos por debajo de la media de todos los países (60% frente a 77%). En este aspecto, destacan los porcentajes de Estados Unidos (93%), Finlandia (91%), Reino Unido (90%) y Francia (89%). Igualmente, los españoles son los menos partidarios de una «Dirección firme por parte del director»: 23 puntos por debajo de la media general.

En ninguno de los 12 países analizados parece que guste mucho que los alumnos lleven trabajo regular a casa. Obtiene la media más baja: un 57,5%.

Los porcentajes más variables corresponden a la importancia concedida al número de asignaturas. A favor de una «amplia gama de disciplinas» se pronuncian especialmente Estados Unidos (79%), Bélgica (74%), Suiza (71%), Reino Unido (70%), Francia (70%) y Austria (70%). Esta demanda encuentra un menor apoyo en Finlandia (29%), Portugal (38%), Suecia (48%), Dinamarca (51%) y España (55%).

## 2.4 Saberes y aptitudes

Hasta aquí hemos tratado de relacionar el sistema educativo y, en concreto, los centros de enseñanza con su entorno familiar, cultural y político-social. Se trataría de organizar la verdadera comunidad educativa formada por los alumnos, los profesores, los padres y las autoridades académicas y políticas. Hemos situado a España dentro del conjunto europeo como un país en el que la familia no se fía mucho del centro docente en cuanto tal. Sus exigencias frente a la escuela no son tampoco excesivas. Los padres españoles prefieren que les tengan bien informados, que orienten profesionalmente a sus hijos y que les ayuden en las dificultades de aprendizaje, pero no son tan partidarios de que esto se logre a través de una disciplina dura, ni de firmeza en la dirección. Prefieren también que sus hijos no traigan regularmente a casa trabajos impuestos por los profesores. Se demuestra que esos dos sistemas, el educativo y el de su contexto inmediato, están aún

poco integrados y, desde luego, lejanos si se toma como referencia el grado de colaboración, confianza y sintonía de los otros 11 países de la OCDE analizados.

Demos ahora otro paso hacia adelante. El colegio en sí mismo debe seguir una estrategia global: definir su función y señalar aquellos objetivos que parecen ser hoy más necesarios. Tanto la Educación Primaria como la Secundaria parecen orientarse cada vez más hacia la formación para la vida. En orden a la empleabilidad, ¿a qué debemos dar preferencia?: ¿a las aptitudes o a los saberes? No se trata de un dilema. Las sociedades de nuestro entorno están ya eligiendo. Interesa, pues, contrastar con ellas nuestros deseos y demandas.

De la escuela se esperan con preferencia los saberes. En la adquisición de aptitudes, la familia, el contexto social y la escuela tienen que trabajar más unidos. Es, por tanto, natural que, al preguntar a las sociedades de estos 12 países qué es lo que esperan de la escuela, las encuestas muestren que se confía en la escuela más como transmisora de saberes que de aptitudes.

Existen, no obstante, diferencias. En Finlandia, Francia y Suecia la preponderancia de la escuela como transmisora de saberes está muy marcada. En España, Dinamarca y Estados Unidos se acortan las distancias en esa difícil elección entre saberes y cualidades.

Esta preferencia por los saberes que deben adquirirse en la Educación Primaria y Secundaria nos lleva a analizar la tabla de prioridades entre 10 materias propuestas. Para no cansar al lector con los porcentajes de cada nación, proponemos comparar a dos columnas el orden de prioridades en España con la media de los otros 11 países de la OCDE que estamos estudiando (tabla 21).

El orden de prioridades se ha establecido con los porcentajes de las respuestas que consideraron la materia «esencial» o «muy importante». Todas ellas, menos artes y tecnología, superan el 50%.

Las dos columnas parecen extraordinariamente coincidentes. Como si todos los países se hubieran puesto previamente de acuerdo para contestar. Fijémonos únicamente en las pequeñas diferencias.

— *El conocimiento de las lenguas* figura siempre entre los tres primeros puestos. Las lenguas extranjeras alcanzan una clasificación muy preponderante en todos los países, excepto en dos: Reino Unido (56%) y Estados Unidos (53%).

**Tabla 21 – Prioridades en las materias elegidas por 11 países de la OCDE y por España, según porcentaje de encuestados. Curso 1993/94**

OCDE		España	
1ª Matemáticas	86	1ª Matemáticas	73
2ª Lengua materna	80	2ª Lenguas extranjeras	72
3ª Lenguas extranjeras	80	3ª Lengua materna	67
4ª Informática	72	4ª Informática	66
5ª Ciencias	70	5ª Educación cívica	66
6ª Ciencias sociales	59	6ª Ciencias sociales	66
7ª Educación cívica	58	7ª Ciencias	65
8ª Educación física	56	8ª Tecnología	63
9ª Tecnología	49	9ª Educación física	53
10ª Artes	38	10ª Artes	44

**Nota:** Los datos por países pueden consultarse en la tabla 43 en la sección de Indicadores.

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

— *La lengua materna* obtiene porcentajes altísimos en todos los países: del 77% al 97%. Los españoles la consideran «esencial» o «muy importante» en un porcentaje más bajo (67%). La sitúan después de las lenguas extranjeras. Probablemente se debe a lo que entendemos por conocimiento de la lengua materna y la utilidad que esperamos de ella. La defensa que hacemos de la lengua común del Estado no pocas veces es retórica y patrioter. Somos capaces de asociarla a la unidad nacional, sin dar la debida importancia a su dominio en la expresión oral y escrita. Son muchos más los que la defienden que los que la saben utilizar correctamente en el discurso público de la vida política, de los negocios o, simplemente, de la comunicación del pensamiento. A veces sentimos rabia porque en las comisiones y congresos internacionales sabemos tanto como los franceses o los anglosajones, pero no construimos un discurso tan sistemático y sugestivo como ellos. Los políticos y los periodistas maltratan el castellano y son capaces de considerarse creadores de nuevos vocablos. La dificultad para expresarse correctamente de palabra y por escrito se ha hecho ya proverbial entre nuestros bachilleres: es un lastre para el empleo en cualquier profesión. Con todo, advertimos con más facilidad la carencia de las lenguas extranjera que la de la propia.

— Sin embargo, somos verdaderamente modernos cuando entronizamos las matemáticas. Es claramente un ingrediente esencial del pensamiento con más futuro.

— La informática recibe unánimemente puntuaciones altas: más de siete de cada diez encuestados en los 12 países la consideran una asignatura «esencial». Sólo Francia (69%), España (66%), Suecia (63%) y Dinamarca (55%) le conceden puntuaciones más bajas.

— La educación cívica asciende dos puestos en España respecto a la media. Estados Unidos (77%), Portugal (73%) y Suecia (70%) son los países que le conceden puntuaciones más altas. Es muy posible que experimentemos más su falta.

— Los estudios de tecnología/técnica, en contra de lo que se podía esperar, figuran en los últimos puestos. Portugal (66%), España (63%) y Austria (60%) son los países que los consideran más importantes.

*Las cualidades o aptitudes deben adquirirse fundamentalmente durante la Educación Primaria y Secundaria.* La colaboración de la familia con el colegio en esta tarea es fundamental. El futuro profesional depende de las aptitudes, más incluso que de los saberes.

He aquí las prioridades que resultan de las encuestas realizadas en los mismos 12 países de la OCDE (tabla 22). No debe sorprendernos que, en comparación con los saberes –cuyo aprendizaje, según las encuestas, se confía más a la escuela–, las cualidades obtengan porcen-

**Tabla 22 – Prioridades de cualidades/aptitudes elegidas por 11 países de la OCDE y por España, según porcentaje de los que las declaran «esencial» o «muy importante». Curso 1993/94**

OCDE		España	
1ª Confianza en sí mismo	90	1ª Competencia y conocimientos útiles para encontrar trabajo	77
2ª Competencia y conocimientos útiles para encontrar trabajo	86	2ª Confianza en sí mismo	75
3ª Capacidad de convivir con personas de diferentes niveles	82	3ª Espíritu y comportamiento cívico	75
4ª Capacidades y conocimientos que ayuden a continuar los estudios o formación	82	4ª Capacidades y conocimientos que ayuden a continuar los estudios o formación	73
5ª Modo de vida equilibrado y sano	76	5ª Capacidad de convivir con personas de diferentes niveles	73
6ª Motivados para seguir estudiando y completar la formación	75	6ª Modo de vida equilibrado y sano	72
7ª Espíritu y comportamiento cívico	75	7ª Motivados para seguir estudiando y completar la formación	70
8ª Comprender a otros países del mundo	64	8ª Comprender a otros países del mundo	65

**Nota:** Los datos por países pueden consultarse en la tabla 44 en la sección de Indicadores.

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

tajes más altos y más cercanos entre España y la media del resto de los países analizados. Las virtudes y aptitudes para la producción en una sociedad cada vez más competitiva llegan a ser más útiles que los conocimientos.

Las primeras prioridades hacen referencia directamente a las aptitudes relacionadas con el empleo. Quedan ya atrás los tiempos en los que la educación se adquiría para mantener el *status* social burgués del rentista o del que no necesita vivir de los estudios. El futuro más próximo estará marcado por la incertidumbre que se deriva de la competitividad laboral.

Las cualidades más personales, como «Confianza en sí mismo», «Espíritu y comportamiento cívico» y «Modo de vida equilibrado y sano» se relacionan directamente con las aptitudes sociales y pueden considerarse como condición previa e ineludible para el logro de estas últimas. Estas tres virtudes son necesarias para llevarse bien con todos, comprender a los compañeros de trabajo y a los otros países y mantener el espíritu de formación continua.

De ahí la importancia de formar para la autonomía del individuo. Y ésta no se consigue únicamente con la adquisición de un alto espíritu crítico. Habrá que conjugarlo con la imparcialidad. La autonomía consiste propiamente en una relación dialéctica entre las propias convicciones y las realidades que percibimos.

Todo lo que facilita el acceso a un puesto de trabajo parece más apetecible: «Competencia y conocimientos útiles para encontrar trabajo», «Capacidades y conocimientos que ayuden a continuar los estudios o formación» para aumentar su competencia, «Capacidad de convivir con personas de diferentes niveles» para poder trabajar en equipo, etc. Hay que saber trabajar con todo el mundo: con los superiores jerárquicos, con los subalternos, con los clientes, con los proveedores, en un ambiente que pocas veces resultará caluroso y cordial. La igualdad democrática equivocadamente se confunde en ocasiones con las formas de actuar en la empresa y en el equipo de trabajo.

«Comprender a otros países del mundo», a pesar de figurar en el último puesto en ambas columnas, adquiere las cualificaciones más altas en Suiza (74%), Portugal (71%), Estados Unidos (67%) y España (65%). Saber moverse y relacionarse son aptitudes típicas de cualquier profesión seria.

Todas estas demandas a la escuela se inspiran en las exigencias actuales del mercado de trabajo en una sociedad intrínsecamente com-

petitiva. Estas preferencias se consideran elementos básicos en todos los niveles. ¿Hacia dónde orientar preferentemente el sistema educativo? Si se trata de asegurar un puesto de trabajo, ¿deben estar orientados los planes de estudio hacia la especialización o hemos de seguir creyendo en la formación básica?

Este planteamiento en forma de dilema no responde a la realidad. No existe tal alternativa en la educación y formación. Aunque podamos llegar a un marco jurídico preciso de la escuela y del empleo, el educando seguirá experimentando la dificultad de franquear la frontera que separa el sistema educativo y el trabajo. El ejercicio de la profesión retroalimenta la conciencia de estudiante y el buen escolar tendrá cada vez más necesidad de acumular recursos de empleabilidad, aun dentro de su área de pensamiento, y, en consecuencia, de ahondar en su educación y formación.

## 2.5 *El título académico: necesario y cada vez más insuficiente*

Los títulos y diplomas acreditan determinados conocimientos, pero no garantizan los comportamientos considerados hoy prioritarios para el trabajo. Ni el expediente académico ni el *currículum vitae* pueden garantizar el rendimiento de un candidato en una profesión o en un determinado puesto de trabajo en la empresa. Se explica así que los empresarios no acaben de disipar sus sospechas sobre los títulos universitarios. En Estados Unidos y en Japón, los empresarios prefieren a los alumnos de las universidades más prestigiosas; se fían más del nombre del «*alma máter*» que del expediente académico del candidato. Los empresarios europeos exigen, cada vez más, el desarrollo de las capacidades personales: comunicación, resolución de problemas, trabajo en equipo y dotes de mando.

El título es, ciertamente, un pasaporte necesario. Sin él no se puede franquear la frontera de esa tierra prometida que es el mundo laboral. En realidad, una gran parte de nuestros titulados universitarios viven la condición de «emigrantes legales». En la nueva tierra se encuentran con personas que no habían imaginado. Ningún emigrante se atrevería a dar lecciones ni a someter a crítica todo lo que encuentra establecido en la sociedad que le ha dado acogida. Por el contrario, deberá estar atento, con los oídos muy abiertos, para aprender y hacer nuevas síntesis, aunque se encuentre con directivos de nivel técnico y cultural inferior.

Nada tiene de extraño que personas mayores con larga experiencia profesional y con bajo nivel de formación tengan tan buenas o mejores oportunidades de trabajo que jóvenes de 25 a 34 años altamente cualificados y enfrentados al primer empleo. Un doctor en Informática tiene más dificultades para colocarse en una empresa española que un técnico medio con experiencia en la misma materia. Los datos de la OCDE en 1992 muestran que la tasa media de paro entre la población de 45 a 54 años con estudios de Secundaria de Segundo Ciclo era aproximadamente la misma que la del colectivo de 25 a 34 años con titulación universitaria.

Esta experiencia dolorosa de la transición desde la escuela y la universidad al puesto de trabajo no está suficientemente estudiada en España. Un país tan azotado por el paro no puede ignorar los verdaderos problemas educativos que dificultan la inserción de los jóvenes en el mercado de trabajo. Merece la pena reflexionar sobre este problema.

Se multiplican los estudios de posgrado, con un derroche de tiempo y de dinero que contribuye a desmoralizar aún más a generaciones enteras de jóvenes. No es posible llegar a un pacto moral con una juventud condenada a la mendicidad del trabajo, para el que se siente mejor preparada. El *currículum vitae* dice muy poco a un empleador. Estos jóvenes, a quienes a veces se increpa por su violencia, se ven obligados a acampar a las puertas de la fábrica, del cuerpo profesional o de la Administración del Estado. El fenómeno de las tribus urbanas tiene algo que ver con esta esperanza frustrada.

Se están realizando en España esfuerzos valiosos para comunicar estos dos mundos. Y no han sido infructuosos, aunque posiblemente no se haya llegado más allá de promover contratos de investigación y colaboración concretos a través de instituciones privadas como la meritosa Fundación Universidad-Empresa. Es de justicia recordar también la trayectoria de las Cámaras de Comercio.

Este problema de la inserción en la vida profesional o del empleo no se planteaba antes de los años setenta. De los ocho factores determinantes de la competitividad internacional de una empresa que establece como criterios el *World Competitiveness Report*, los «recursos humanos», la «capacidad científica y tecnológica» y la «capacidad innovadora en la gestión y organización» son considerados como los principales. Para ello es necesario un «mobiliario intelectual» que incluya un sólido conocimiento del funcionamiento general de las cosas, así como un conocimiento más especializado en una materia es-

pecífica. La novedad más importante es ésta: los conocimientos aplicados y, en general, los recursos humanos han llegado a ser los verdaderos determinantes de la producción. Lógicamente, el sistema educativo se sitúa ahora en el centro del nuevo universo del crecimiento económico y del desarrollo social.

En nuestro primer informe, *España 1993*, dedicamos un apartado al ejemplo de Alemania<sup>44</sup>. Allí –como decíamos– «las grandes compañías tienen un peso específico sobre el conjunto de la economía mucho mayor que en España y, sin duda, son éstas las auténticas protagonistas de la formación dual». En Alemania, los estudiantes de Formación Profesional comparten a la vez el estatuto de asalariados y de estudiantes, ya que la escolarización es obligatoria hasta los 18 años. La formación se efectúa simultáneamente en las empresas (tres o cuatro días por semana) y en el centro escolar. Lo esencial reside, sin embargo, en la importancia del papel de la empresa en la definición de los contenidos de la formación, no sólo localmente en el nivel del *Land*, sino en el nivel central del Instituto Federal de Formación Profesional (Bundesinstitut für Berufsbildung), en el que están representados todos los ministros de educación de los *Länder*. Este sistema de formación, de verdadera alternancia, ofrece la ventaja de una evolución constante y cercana a la verdadera situación de las empresas del futuro profesional. Su orientación para elegir su porvenir es incluso más segura. Pero el modelo no es trasladable sin más a cada país.

Permítanos el lector que acudamos, a título de ejemplo, al *Libro Blanco* sobre la Enseñanza Superior publicado en 1987 por el Gobierno británico<sup>45</sup>. Este informe propone un fortalecimiento de los controles del Gobierno central sobre la Enseñanza Superior en el Reino Unido y reta al modelo tradicional. Intenta conseguir que la universidad sea más eficiente, efectiva y flexible en sus respuestas a las necesidades de la economía. Esas necesidades se definen en términos de relevancia comercial e industrial. Para ello hay que integrar a toda la comunidad intra y extrauniversitaria –constituida por representantes de la industria, del comercio, de las profesiones liberales y de los servicios públicos– en los Consejos de Financiación con una representatividad igual a la de sus colegas universitarios.

---

<sup>44</sup> CECS, *España 1993*, p. 292-295.

<sup>45</sup> *Higher Education: Meeting the Challenge*, Londres, 1987.

Se mantiene la clásica división binaria entre las universidades, por un lado, y las escuelas politécnicas y los *colleges*, por otro. Se entiende que los problemas de financiación y los objetivos son distintos. Pero tanto el Consejo de Financiación para las Universidades (University Funding Council) como el Consejo de Financiación para las Escuelas Politécnicas y los Colleges (Polytechnic and College Funding Council), compuestos paritariamente por universitarios y empleados, tienen competencia para fijar un sistema de contratación que asegure el compromiso de la institución docente de proporcionar los servicios acordados e introducir una mayor precisión en el establecimiento de los objetivos y en su posterior evaluación.

Si se llegan a poner en práctica las propuestas formuladas por el *Libro Blanco*, la comunidad no universitaria incrementará notablemente su influencia en la Enseñanza Superior. El Gobierno espera que las instituciones que componen esta comunidad no universitaria «se concentren en la preparación de los estudiantes para la vida laboral, en el fomento de actitudes comprometedoras entre los alumnos y el profesorado y, cuando sea conveniente, en el desarrollo de la investigación aplicada». ¿Es ésta la forma más efectiva y apropiada para representar los intereses empresariales?

En primer lugar, no se pretende que los miembros no universitarios del Consejo sean representativos. Éstos son nombrados teniendo presentes las contribuciones individuales que puedan aportar en el futuro; y no como representantes, sino en función de la necesaria pluralidad de demandas y de la cobertura geográfica. Sirven de contrapeso al «modelo interno» del centro y aportan su experiencia como gestores. Pero las opiniones empresariales sobre la Enseñanza Superior varían considerablemente. El sistema brinda numerosas oportunidades para que los empresarios participen formal o informalmente en la Enseñanza Superior, aunque esas oportunidades serán distintas según la institución, la materia y la carrera involucradas.

Estudios anteriores han desatado las dudas sobre la efectividad de una participación formal del empresario en la educación. A fin de cuentas, la presencia de empresarios en estos consejos rompe el alto grado de autonomía de que han gozado las instituciones universitarias en decisiones referentes a los planes de estudio. El Consejo busca un nuevo sistema de enseñanza superior que sea «mucho más abierto, atrayente y flexible». Uno de los cambios que se irá imponiendo, con toda probabilidad, consistirá en dar mayor importancia a las matemáticas, a la ciencia y a la tecnología. «No se trata únicamente de la necesidad de un mayor número de expertos con una formación técnica».

ca especializada basada en conocimientos de amplio espectro. El país también necesita urgentemente una generación de gestores *senior*, administradores y funcionarios, muchos de los actuales tendrán una formación general y administrativa de alto nivel basada en las matemáticas y en las ciencias, como ocurre, por citar un ejemplo, en las elitistas y solicitadísimas *Grandes Écoles* de Francia».

Estos dos ejemplos, en sí muy diferentes, tienen en común la búsqueda de la colaboración leal entre el mundo académico y el productivo. Ambas experiencias tratan de valorizar el *currículum* académico y conseguir que la transición o el itinerario de la titulación al trabajo no se convierta en un vía crucis generador de frustraciones personales y de un coste social altísimo. Hay formas de prolongar los estudios de posgrado que, lejos de crear ilusión y aclarar el horizonte, prolongan la incertidumbre. Desearíamos que la etapa de adaptación al trabajo elegido se transformara en una pasarela natural ilusionante, esforzada y competitiva. La multiplicación de escuelas y academias de enseñanza no reglada no sirve más que para disfrazar las graves carencias del sistema educativo.

Y una de las más lamentables es el bajo nivel de calidad o, por lo menos, la falta de métodos para progresar gradualmente hacia ella. Todos hablamos de la calidad. Sabemos lo que es, pero nadie se atreve a definirla. No contamos con una buena teoría sobre la calidad. Sabemos que un producto es mejor que otro, que un proceso de producción es más rentable que otro. En la práctica, todo el mundo prefiere guiarse por la calidad: la gente paga fortunas por una cosa y arroja otras a la basura. Al aplicar este concepto a la enseñanza aumentan las dificultades. Tenemos que perder el miedo a enfrentarnos con los indicadores de evaluación. Pero, ¿dónde encontrar esos indicadores?

La sociedad en su conjunto mantiene relaciones complejas y con frecuencia ambiguas con las universidades. La sociedad financia las universidades –hasta el 90% en los países europeos–, define sus objetivos y se esfuerza para que respondan a las demandas de cada país. Las dificultades y la necesidad de evaluación surgen de la interacción de los intereses de actores (profesores, alumnos, empresarios y políticos) que con frecuencia comparten más de una de esas condiciones.

Sin embargo, los cambios experimentados por la Enseñanza Superior han reforzado la demanda de calidad. Ha cambiado la naturaleza de la población estudiantil, que de carácter elitista ha pasado a ser masiva. Al mismo tiempo, los gobiernos nacionales reconocen ahora la centralidad de la universidad en cualquier estrategia de desarrollo.

La internacionalización de los alumnos y de los programas de estudio da prioridad a la comparación del nivel de calidad alcanzado por cada país.

En España, 16 universidades llevaron a cabo entre 1991 y 1993, con el mismo protocolo, el denominado «Programa Experimental de Evaluación de la Calidad del Sistema». Aunque los resultados no hayan llegado a ser plenamente satisfactorios, los frutos conseguidos no son en modo alguno desdeñables. Se ha tomado conciencia «de la necesidad de establecer criterios generales para instaurar en las universidades un sistema de gestión de la información educativa que sea homogéneo y que permita conocer a los gestores de la universidad y a los propios interesados el funcionamiento real de las universidades en aspectos tan centrales como son los que pertenecen al proceso educativo». Y respecto al futuro, se ve claro que «la metodología empleada en el programa permite iniciar un proceso sistemático de evaluación institucional orientado a mejorar la calidad de la universidad». Habrá que corregir errores en la metodología, constituir una «Unidad de Evaluación en el Consejo de Universidades y Comités de Evaluación en todas las universidades españolas»<sup>46</sup>.

Se pretende extender esta experiencia a todas las universidades que, bien en su conjunto o en alguna de las titulaciones, desean beneficiarse del Programa y del presupuesto que el ministerio pone a disposición del Comité Ejecutivo Nacional, cuya relación de miembros aún no se ha completado. La diversidad cultural y la libertad académica pueden esgrimir con todo derecho argumentos que se oponen a la injerencia exterior. El proyecto español incluye como necesidad la evaluación de la gestión, por lo que muestra su disposición a cualquier evaluación externa o interna. Mientras se redactaba este informe, se anunció una orden ministerial que regulará la puesta en práctica del Programa.

En noviembre de 1994 se dieron a conocer los Proyectos Piloto Europeos para la Evaluación de la Calidad en la Enseñanza Superior, preparados por la Comisión Europea. Se piensa partir de las experiencias llevadas a cabo en cuatro países miembros: Francia, Dinamarca, Holanda y Reino Unido. En esas naciones se ha alcanzado un consenso universal sobre el método y los procedimientos básicos de

---

<sup>46</sup> Secretaría General del Consejo de Universidades, *Programa Experimental de Evaluación del Sistema Universitario. Documento n. 13. Informe final*, julio de 1994. Véase «Propuestas y Conclusiones», p. 211-235.

evaluación a partir de los cuales se puede crear una plataforma común que respete las circunstancias particulares de cada país miembro al mismo tiempo que satisface sus necesidades de evaluación.

Quizá lo más sobresaliente de este acuerdo es haber sabido conjugar la autonomía e independencia de los procedimientos con la autoevaluación y la evaluación externa. «La mayor parte de los expertos parecen estar de acuerdo en que no existe necesariamente una relación entre los indicadores de rendimiento y la calidad, que se trata de mucho más que las medidas de resultados»<sup>47</sup>. Siempre habrá que enfrentarse con el dilema del fin: se debe mejorar la calidad o, más bien, se debe dar preferencia a la responsabilidad externa, es decir, a las demandas más urgentes del entorno no universitario.

Es a todas luces insuficiente –y no pocas veces injusto– limitarse a manejar indicadores de resultados, porque los titulados que encuentran antes un empleo no coinciden siempre con los más valiosos o los más preparados. La calidad de una universidad no se puede medir en exclusiva por el porcentaje de alumnos que encuentran un empleo poco después de terminar sus estudios. El informe *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995* muestra un cuadro con los graduados en los dos ciclos de Educación Secundaria, en la Enseñanza Superior no universitaria y en la Enseñanza Superior universitaria (tabla 23). Los datos de los diversos países están fechados en años distintos, entre 1990 y 1993. Se ofrecen las tasas de paro de cada tipo de graduado uno y cinco años después de terminada la carrera.

En casi todos los países, las tasas de paro en ambos casos son muy altas en el grupo correspondiente al primer ciclo de la Educación Secundaria. La mayor tasa se da en Francia, que llega al 57% al cabo de un año y al 34% después de cinco años. España figura con un 34% en los dos casos, una tasa de paro igual a la de la población entre 15 y 24 años. El grupo de población de este nivel académico es muy vulnerable, como se demuestra en el hecho de que en el resto de los niveles educativos después de cinco años la tasa de paro se reduce casi a la mitad respecto a la de después de un año, mientras que en este nivel se mantiene.

Los que abandonan la formación después del segundo ciclo de la Educación Secundaria tienen tasas de paro más bajas después del pri-

---

<sup>47</sup> Education Training Youth, *Proyectos Piloto para la Evaluación de la Calidad en la Enseñanza Superior. Guía para las instituciones participantes*, noviembre 1994. Preparado por el Erasmus Bureau para la Comisión Europea.

**Tabla 23 – Tasas de paro de los jóvenes que terminan su formación en los diferentes niveles del sistema educativo (según las encuestas de seguimiento) y tasas de paro total. 1992**

Año	Tasas de paro de los jóvenes que terminan su formación en los siguientes niveles				Tasas de paro total		
	Educación Secundaria de primer ciclo	Educación Secundaria de segundo ciclo	Enseñanza Superior no universitaria	Enseñanza Superior universitaria	15-24 años	25-64 años	
<b>Un año después de dejar la enseñanza</b>							
Canadá	1988	–	–	8	9	18	10
Dinamarca	1991	9	15	11	12	11	11
España	1991	34	36	13	26	34	15
Finlandia	1990	18	10	3		23	11
Francia	1992	57	24	8	12	21	9
Suecia	1992	8	13	–	–	11	4
Suiza	1993	–	–	12	8	7	3
<b>Cinco años después de dejar la enseñanza</b>							
Canadá	1991	–	–	8	6		
Dinamarca	1991	23	12	5	6		
España	1991	34	21	7	13		
Finlandia	1990	17	6	2	1		
Francia	1992	34	18	4	5		
Suecia	1992	16	5	–	–		
Suiza	1993	–	–	–	3		

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

mer año, excepto en Dinamarca, España y Suecia. Estos porcentajes se reducen significativamente después de cinco años.

Nuestro paro universitario es notablemente alto, un 26%, al cabo del primer año del término de los estudios y desciende a la mitad cinco años después de terminar la enseñanza, según datos de 1991.

Estos indicadores nos parecen bastante discutibles: a nuestro juicio, es más importante conocer la calidad del cuerpo docente, de los departamentos, de los procedimientos utilizados, etc., que medir los resultados. La calidad de los recursos humanos y de los métodos son esenciales.

A modo de ejemplo, citamos el estudio realizado por tres investigadores de la Universidad Autónoma de Barcelona<sup>48</sup>. Los resultados

<sup>48</sup> El trabajo fue dirigido por los profesores Josep M<sup>a</sup> Masjuan, Jesús Vivas y Miguel Zaldívar. Puede verse una amplia reseña en *El País*, 17 de enero de 1995, p. 27.

de la investigación son fruto de entrevistas realizadas entre 1989 y 1992 a una muestra representativa de más de 1.000 titulados de 10 carreras: Derecho, Ciencias Económicas, Ciencias Empresariales, Ingeniería Técnica Química, Química, Psicología, Periodismo, Publicidad, Administración y Dirección de Empresas (ESADE) y Química del Instituto Químico de Sarriá. Los entrevistados llevaban ya tres años graduados. El porcentaje más alto de empleo estable –un 85%– lo obtienen los que cursaron Administración y Dirección de Empresas en ESADE. Les siguen los licenciados en Derecho y en Química (Instituto Químico de Sarriá), que llegan al 74% de contratación fija. Los universitarios con un nivel de contratación más bajo son los psicólogos, ya que sólo 4 de cada 10 tenía contrato. Éste es también un buen ejemplo de la prioridad que dan los empleadores al prestigio del centro, uno de los indicadores de la calidad.

Los mercados laborales son distintos; la oferta y demanda de cada título varía en función de muchos factores. Este tipo de estudios es necesario a la hora de organizar políticas de inserción en el empleo. Ahora bien, esta inserción no depende únicamente de la carrera o de la calidad de la enseñanza recibida. Las formas de reclutamiento de la empresa son también determinantes.

Multiplicar *a priori* las cualificaciones sin haber establecido relaciones más profundas con el mundo empresarial y profesional no resuelve el problema. Por ejemplo, los títulos vinculados a tecnologías innovadoras han tenido poca demanda por parte del mundo empresarial español, entre otras razones porque nuestro sistema productivo ha sido poco favorable a la expansión de industrias de mayor contenido tecnológico. A estas alturas sigue siendo válida la presunción de L. Toharia y F. Fernández en 1988: «No parece que la falta de cualificaciones haya sido un problema especialmente importante a la hora de crear empleo en nuestro país»<sup>49</sup>.

Parece más útil disponer de información sobre las condiciones de inserción de los titulados, para acompañarlos desde la universidad o desde la empresa. Estos datos podrían servir para revisar la oferta de formación. Habría que insistir también en las llamadas «encuestas longitudinales», aquellas que estudian trayectorias profesionales a lo largo de varios años. A partir de los resultados de esta información podrían revisarse las políticas educativas hasta ahora puestas en prácti-

---

<sup>49</sup> Toharia, L. y Fernández, F., «Actividad, ocupación y paro en España, 1970-87», *Situación*, n. 3, 1988, p. 168.

ca. Las formas de contrato, los estímulos económicos y el plan estratégico que ofrece una empresa pueden determinar mucho más la inserción de titulados en el empleo que los mismos estudios iniciales.

Las condiciones de la transición entre la escuela y el empleo no pueden ser interpretadas exclusivamente en términos de inversión de capital humano. Dependen también de características más globales, como las modalidades de la formación inicial, el equilibrio entre generaciones, el espacio y función de los jóvenes en el conjunto de la sociedad y en el mercado laboral, los condicionamientos de los grupos sociales, etc. La demografía puede explicar el espacio concedido a los jóvenes en el mercado de trabajo. Las posibilidades de acceso de las jóvenes a formas de empleo culturalmente más aceptadas difieren sustancialmente de las de los varones. No digamos la situación económica, que condiciona la vida empresarial y que pesa de manera especialmente injusta sobre los jóvenes.

Los factores ligados a los individuos son igualmente muy importantes. El origen social y el medio familiar facilitan o dificultan la inserción en el empleo. El capital social y cultural heredado de los padres es ya una gran ventaja. Muchos jóvenes pueden aprovecharse de una red más rica de relaciones profesionales, de las que están privados otros jóvenes nacidos en medios desfavorecidos. Las estadísticas y las encuestas no suelen tener en cuenta muchos de estos datos.

Con todo, hay que situar en primer plano las características del sistema educativo, por lo que concierne a la relación formación/desarrollo. Ciertas variables, como la edad en que termina la escolarización obligatoria, el desarrollo de etapas de corta duración que culminan con cualificaciones profesionales reconocidas, la proporción de formación técnica o profesional inicial respecto a la formación general, etc., ayudarían a comparar el grado de eficacia y el impacto que estas medidas políticas tienen sobre la transición al empleo. De una manera general, la formación recibida (duración, tipo, nivel...) y el conjunto del *currículum* son elementos importantes que actúan sobre el proceso de inserción.

Por último, será necesario analizar bien las políticas de gestión de la mano de obra y de reclutamiento por parte de las empresas. Éstas disponen de numerosos medios y procedimientos para formar al personal en el lugar de trabajo, para reclutar asalariados de otras empresas, para contratar gente con experiencia, aunque menos cualificada que los jóvenes principiantes poseedores de diplomas y títulos más elevados, o, al contrario, para contratar jóvenes con menor cualifica-

ción que luego serán formados poco a poco, etc. De estas políticas de contratación dependen las posibilidades que tienen los jóvenes de entrar en un mercado laboral marcado cada vez más por la movilidad. Todo ello demuestra que la calidad de la enseñanza recibida no es ya el único factor determinante del acceso a un puesto de trabajo y que no se pueden separar las políticas de educación y formación de las políticas de empleo.

Flexibilidad y seguridad en la contratación no serían tan contradictorias si la universidad y la escuela tomaran más en serio la importancia de introducir las necesidades y la experiencia de las empresas en el proceso de formación. Habrá que insistir mucho más dentro de la universidad en la preparación para la gestión y organización empresarial, ya que hasta el momento los empresarios tienen, con razón, grandes recelos ante la poca capacidad práctica de los titulados.

La solución no puede ser otra que un mayor contacto entre la universidad y las organizaciones, con la participación más activa en los departamentos universitarios de personas que actúen en el campo profesional. De hecho, la LRU preveía la figura del profesor asociado con el fin de resolver este problema, pero en la práctica esa figura se ha desvirtuado completamente, utilizándola para contratar profesorado no numerario y no personas con prestigio de diferentes ámbitos profesionales.

En España, el desfase entre el mundo universitario –con toda la inercia que deriva de sus comportamientos corporativos y funcionariales– y el mundo del trabajo en las organizaciones es todavía fuerte. La estructura burocrática de las universidades y los intereses de los cuerpos funcionariales no han favorecido mucho la necesaria ósmosis entre el profesorado y el mundo de los profesionales.

### **3. El «déficit» de la «gran empresa» en España**

Alguna enfermedad grave debe aquejar a nuestro aparato productivo cuando a lo largo de los últimos 35 años nuestra población ocupada no ha variado de forma significativa. En 1961 contábamos con 11.581.000 empleados; la EPA de 1995 cifra la media anual en 12.042.000. Según los criterios de la EPA, homologables con los de Europa, la creación de unos escasos 461.000 puestos de trabajo nos remite al problema nuclear del empleo alojado en nuestro aparato productivo.

La primera conclusión del estudio realizado por el McKinsey Global Intitute confirma los análisis que presentábamos sobre los períodos de recesión y creación de empleo: «El problema del desempleo en España (así como en el resto de Europa) se ha debido en mayor medida a la escasa creación de empleo que al rápido crecimiento de la población trabajadora. La menor creación neta de puestos de trabajo en España se deriva de la menor creación bruta de trabajo y no tanto de la destrucción de empleo, que ha sido similar e incluso inferior a la de otros países con menor nivel de desempleo»<sup>50</sup>. En contraste con la evolución descendente del empleo, la economía española creció de 1960 a 1995 un 301,8%. Ésta es, pues, la cuestión: ¿por qué razón no creamos trabajo si hemos mantenido un ritmo creciente de productividad?

Hablamos de números absolutos y no de tasas de desempleo proporcionadas al evidente aumento de la población activa. No es totalmente cierto que el crecimiento económico en España se haya divorciado de la generación de empleo. Mantenemos únicamente que la «intensidad laboral de nuestro crecimiento económico» es baja y denuncia desarreglos estructurales fundamentalmente extraeconómicos. Las medidas económicas que se invocan como tópicos (desgravaciones fiscales, flexibilidad laboral, recortes del gasto social, etc.) no funcionan automáticamente como generadoras de empleo.

Los fallos de nuestra cultura empresarial son, a nuestro juicio, mucho más determinantes en la creación de empleo. El éxito de nuestros empresarios quizá se deba más a su formación empírica que a sus conocimientos teóricos: la tabla 24 refleja los distintos niveles de estudios de los empresarios españoles. Sólo un 9% del total tiene estudios universitarios. Como elemento positivo, cabe destacar que en las empresas con asalariados el porcentaje de empresarios con estudios universitarios duplica el correspondiente al del otro grupo. Es un indicador de la mayor profesionalización y de las mayores exigencias de las empresas con asalariados, las verdaderamente productivas y generadoras de empleo.

Todos los participantes en una empresa, desde la alta dirección hasta el más sencillo empleado, comparten, en distinto grado, las mismas responsabilidades. Por supuesto, hay que obtener beneficios y «crear riqueza». Pero no menos importante es saber «crear empresa»,

---

<sup>50</sup> McKinsey Global Institute, *Creación de empleo. El caso español*, Madrid, noviembre 1994, p. 1.

**Tabla 24 – Nivel educativo de los empresarios y trabajadores por cuenta propia. Valores absolutos en miles y porcentajes. 1995**

	Empresarios con asalariados		Empresarios sin asalariados		Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Sin estudios	31,7	5,43	261,4	13,66	293,1	11,74
Primarios	208,2	35,69	887,4	46,38	1.095,6	43,88
Secundarios o medios (1)	190,1	32,59	490,3	25,62	680,4	27,25
Técnicos profesionales (2)	55,1	9,44	132,6	6,93	187,7	7,52
Universitarios y otros (3)	98,3	16,85	141,7	7,41	240	9,61
Total	583,4	100	1.913,4	100	2.496,8	100

(1) Incluye el Certificado Escolar.

(2) FP-I, FP-II, módulos-ciclos formativos de grados medio y superior de Formación Profesional y otros estudios reglados de igual nivel.

(3) Incluye medios, superiores y titulaciones equivalentes a las universitarias (estudios superiores no universitarios).

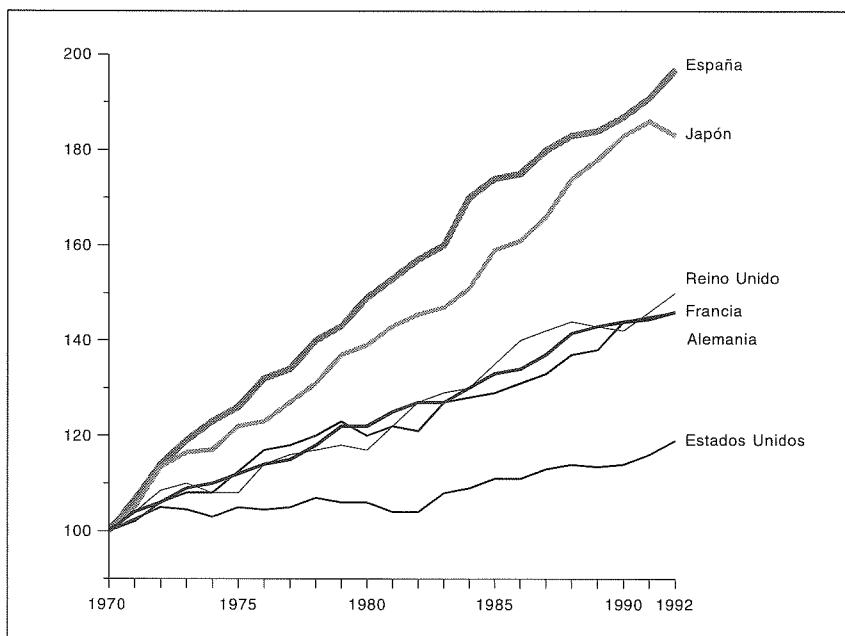
**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*. 1995.

una organización capaz de mantener el crecimiento sostenido. La empresa individual o familiar sin asalariados no podrá sobrevivir si no se consolida institucionalmente con la organización de recursos humanos. Por otra parte, la empresa es legitimada por la sociedad si cumple su función social. Por tanto, la riqueza que ella crea tiene que ser social, es decir, debe enriquecer a los miembros de la sociedad. En consecuencia, el empleo es un factor intrínseco al fin de la empresa como tal. Y esto de manera especial en la sociedad de la información y del conocimiento. El aumento de la plantilla debería marcar claramente un cambio de tendencia en una cultura empresarial cuya preocupación dominante, durante mucho tiempo, ha consistido en primar la productividad a costa de la reducción de personal. El empresario que renuncia al equipamiento de recursos humanos está ya minando los cimientos de su propia organización. Crear empleo no es sólo un deber social. Es mirar por los propios intereses de la empresa con visión e inteligencia de futuro.

Desde este punto de vista, repartir la productividad es más rentable a la hora de repartir beneficios. En las curvas de productividad «aparente» –el cociente entre producción y empleo– que proponen Ana L. Revenga y Samuel Bentolila<sup>51</sup> destaca el importantísimo au-

<sup>51</sup> Revenga, A. y Bentolila, S., «Relación entre el crecimiento económico y la tasa de empleo», *Boletín Económico del Banco de España*, junio 1995, p. 29.

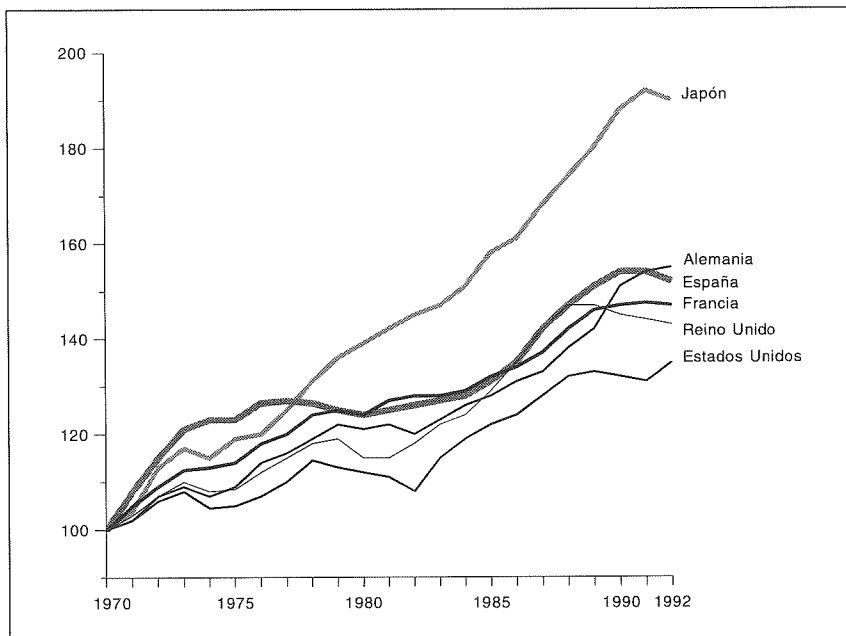
Gráfico 11 – Evolución del aumento de la productividad por empleado. En números índice. 1970-1992



Fuente: Revenga, A. y Bentolila, S., «Relación entre el crecimiento económico y la tasa de empleo», *Boletín Económico del Banco de España*, junio 1995.

mento que registra España, superior al de Japón y muy por encima del de Reino Unido, Francia, Alemania y Estados Unidos (gráfico 11). Este dato puede parecer sorprendente. No obstante, el aumento del producto español por empleado resulta mucho más discreto cuando se compara con el aumento del producto *per cápita*, es decir, del producto por persona en edad de trabajar (gráfico 12).

El pobre resultado de Estados Unidos en términos de productividad del trabajo no lo es tanto en términos de producto por persona en edad de trabajar. En cambio, los resultados de Alemania, Francia y, sobre todo, España, con altos crecimientos de la productividad en el trabajo, resultan menos halagüeños en términos de producto *per cápita*. Lo cual quiere decir que el brillante crecimiento de la productividad en España, al no generar puestos de trabajo, ha dado lugar a que el aumento del producto *per cápita* haya sido inferior en casi un tercio al de la productividad. Este concepto de producto por persona en edad de trabajar es, a nuestro juicio, mejor indicador de crecimiento.

Gráfico 12 – Evolución del aumento de la productividad *per cápita*. En números índice. 1970-1992

Fuente: Revenga, A. y Bentolila, S., «Relación entre el crecimiento económico y la tasa de empleo», *Boletín Económico del Banco de España*, junio 1995.

La generación de empleo en una sociedad como la nuestra, donde la población activa sigue creciendo, se hace aún más necesaria e ineludible.

Añádase a esto, como hace notar el *Libro Blanco* de la Comisión Europea, que «en la mayoría de los países europeos, el producto del crecimiento económico ha sido **absorbido principalmente por las personas que permanecían empleadas**, mientras que muchos desempleados han sido excluidos»<sup>52</sup>.

El debate sobre la «intensidad de empleo del crecimiento», es decir, determinar en cuánto varía el empleo cuando cambia la producción, fue destacado por el *Libro Blanco* y preocupa a todos los países

<sup>52</sup> Comisión Europea, *Crecimiento, competitividad y empleo. Libro Blanco*, Luxemburgo, 1993, p. 137.

de la Unión Europea. El empleo afecta de una manera especial y directa al modelo europeo de sociedad solidaria en tanto que se entiende como:

- Realización de la persona.
- Identificación e integración social del individuo.
- Forma más equitativa de distribuir la renta.

Entre los factores determinantes de la competitividad mundial «la disponibilidad y cualificación de los recursos humanos» ocupa el primer lugar. Los administradores de ese capital humano son los empresarios. Y todo esto hace aún más acuciantes las preguntas siguientes:

- ¿Cuál es nuestra concepción de la empresa?
- ¿Podemos seguir creyendo que su buen funcionamiento se basa en la suma de activos (capital y trabajo) y en la organización taylorista?
- ¿No forma parte de su propia esencia algo más que el crecimiento económico?
- Al distribuir y organizar el trabajo, ¿no estamos interpretando principios fundantes de la democracia como la igualdad, la libertad y la justicia social?
- La organización del trabajo en Europa, ¿ha conseguido conjugar todos estos principios básicos de la convivencia?

### 3.1 Empresas, ¿para qué?

Hoy se necesita un trabajador para producir lo que cinco en 1962. A este factor tecnológico y al demográfico, consecuencia de la presión de los jóvenes, hay que sumar la paradoja, cuando se habla de crear empleo, de que nadie se plantee la inadecuación de las instituciones (los mercados) y las organizaciones económicas (empresas y administraciones), como causas principales del desempleo. «En el debate actual español –si es que tal cosa existe– se habla demasiado de mercado y de sector público, y demasiado poco de empresas»<sup>53</sup>.

La demografía y la tecnología no explican por sí solas el dispar comportamiento del desempleo en España con relación a Europa y a Estados Unidos. Donde se encuentran las mayores diferencias es en la organización empresarial. La jerarquización y la rigidez de las empresas españolas y europeas pueden explicar en parte por qué en Es-

---

<sup>53</sup> Segura, J., «El futuro del empleo en nuestra economías», en *Problemas económicos españoles en la década de los 90*, Círculo de Lectores, Madrid, 1995, p. 217.

tados Unidos, con un mercado de tamaño similar al europeo, se han creado 35 millones de puestos de trabajo desde 1980 y en Europa sólo 8 millones<sup>54</sup>.

En septiembre de 1995, después de dos intensas jornadas de reflexión y debate en torno al tema «La Empresa como protagonista de la Sociedad»<sup>55</sup>, en las que participaron más de un centenar de destacados empresarios españoles, flotaba en el ambiente una confesión que sólo algunos de los participantes se atrevieron a expresar públicamente y refiriéndose de modo genérico al empresariado español: es verdad que en un período relativamente corto de 40 años el empresariado ha adquirido la categoría de fenómeno social extraordinario; ahora bien, «los empresarios españoles hemos sabido crear riqueza, pero no generar empleo. Hemos hecho dinero, pero no sociedad».

Esta consideración de la empresa como actor social particularmente estratégico en la creación de empleo –es decir, de «riqueza social»– se impone por sí misma y resulta en la práctica tan obvia como silenciada en el gran debate sobre el desempleo. No vamos a negar la importancia de la inversión y de los incentivos que pueden promoverla. Pero no se entiende bien que las fuerzas sociales, patronales y sindicatos, hablen y discutan tanto de medidas micro y macroeconómicas y de seguridades políticas y no hagan la más mínima autocrítica de su propia inadecuación. La organización interna de la empresa moderna está sufriendo una gran transformación. Aquí, en España, oímos siempre las mismas recetas. Todas ellas demandan medidas económicas como el abaratamiento de costes, el reparto del trabajo o las desgravaciones fiscales.

Deberíamos plantearnos con franqueza la inoperancia de la empresa española y las cuestiones internas que están dificultando su eficacia. No vamos a solucionar el problema del paro con el modelo de la empresa norteamericana. Pero podríamos fijarnos, por ejemplo, en sus estructuras organizativas y en los procesos de toma de decisiones: la empresa norteamericana se está descentralizando con gran rapidez sin perder su gran potencia de recursos especializados. Si alguien tiene que responder al problema del empleo es precisamente la empresa.

---

<sup>54</sup> Hidalgo, D., *El futuro de España*, Taurus, Madrid, 1996, p. 249.

<sup>55</sup> Euroforum, El Escorial, 15 y 16 de septiembre de 1995.

Superada o trasnochada la moral de la buena voluntad del auto-sacrificio en favor de los demás, la moral personal del empresario aparece empobrecida, sin relación suficiente con sus responsabilidades sociales. Cualquier actividad humana que quiera ser aceptada en una sociedad moderna tiene que tender, por lo menos, a la consecución de unas «metas sociales» que le den sentido y ajustarse a un marco jurídico, político y cultural que asegure su credibilidad y permanencia.

El principio de la simple creación de «riqueza económica», sin asumir la obligación de multiplicar la «riqueza social», daría la razón a André Gorz: «La economía moderna no se ha planteado jamás como objetivo el crear empleo, el dar trabajo, el distribuir salarios. Su objetivo, desde que se ha emancipado del poder de los príncipes y de la Iglesia, es poner en práctica, tan eficazmente como sea posible, los factores de producción, es decir, crear el máximo de riquezas con el mínimo posible de recursos naturales, trabajo y capital»<sup>56</sup>.

Según los datos del *Libro Blanco* de la Comisión Europea, durante el período 1970-1992 la desproporción entre el crecimiento total de la producción y del empleo es patente en Europa. Las cifras correspondientes al crecimiento del PIB y del empleo, respectivamente, son las siguientes: 85% y 18% en Italia, 70% y 11% en Alemania, 77% y 6% en Francia, 51% y 3% en el Reino Unido. La desproporción en España, como hemos visto, es casi escandalosa<sup>57</sup>.

Por otra parte, la opinión pública es cada día más consciente de sus derechos. Premia de manera instintiva a los responsables, es decir, a los agentes de cualquier actividad que respeten los derechos de aquellos a quienes dicen beneficiar. En nuestro caso, serán los asalariados, los clientes y los proveedores. En esta sociedad moderna, no es sólo el poder político el que está necesitado de legitimación. La moral, como diría Ortega, no es una *performance suplementaria*, venida de fuera, de una norma ajena a la entraña misma de la actividad. Por el contrario, el servicio a los clientes y a todos los miembros de la empresa es hoy, al mismo tiempo, la regla de oro de la ética y de la productividad.

Estas «metas sociales» son inalcanzables sin poner en primer plano la organización de los conocimientos y la participación de todos los implicados en la producción de un bien. Así cobra todo su sentido

---

<sup>56</sup> Gorz, A., «El futuro del empleo», *Documentación Social*, n. 93, 1993, p. 73.

<sup>57</sup> Cfr. Comisión Europea, *op. cit.*, p. 137.

la presunción de que la empresa debe asumir su papel protagonista en la sociedad. La función social de la empresa es un elemento constitutivo de la misma.

En la empresa clásica han venido enfrentándose los intereses empresariales y los sindicales. Sobre el contrato laboral, enmarcado en el convenio colectivo, ha planeado siempre la desconfianza mutua de dos fuerzas adversarias. Los intereses de clase se han fragmentado. El patrono no puede limitarse ya a comprar esfuerzo a cambio de obediencia. El trabajo y el salario no pueden ser ya los únicos contenidos del contrato, mediante el cual el empresario se resigna a que el trabajador se desentienda de la estrategia y del rendimiento de la empresa.

Por el contrario, la empresa necesita de la experiencia y conocimiento de todos los implicados en ella. Y la experiencia y el conocimiento son personales, no se pueden delegar en los representantes sindicales. El trabajo en equipo se ha convertido en un factor decisivo de la productividad. El sindicato está llamado a jugar un papel nuevo y necesario en defensa de los intereses de los trabajadores, que en modo alguno pueden ser contrarios a los de la empresa.

### *3.2 Aspirar al tipo de empresa más rentable*

No olvidemos el título de este capítulo. La empresa es, ante todo, creadora de «riqueza social». Éste es el valor fundamental de una sociedad, del que no puede desentenderse la empresa. Y habrá que medir su rentabilidad no sólo en función del beneficio cuantificable en dinero, sino en función también de aquellas condiciones previas que la hacen más rentable precisamente porque es protagonista de la sociedad. La verdadera «riqueza» de una sociedad, lo que hace que aumente su nivel de vida, no se mide sólo por el crecimiento económico y cultural de la región, ni por el número de funcionarios en relación con la población, sino también y fundamentalmente por la «riqueza social» que se manifiesta en la solidaridad y en la consolidación asociativa y que está disminuyendo a pasos agigantados en las últimas décadas en Europa. La multiplicación de conflictos entre el individuo y la sociedad obstaculiza tanto el crecimiento económico como la libertad del individuo (Robert Putnam, 1995). Y a esos dos aspectos tiene que atender cualquier análisis que se interese por la rentabilidad de la empresa.

El tamaño y el volumen de negocio no son por sí mismos los aspectos más decisivos, como vamos a ver. Es claro que precisamos empresas competitivas, generadoras de riqueza y de empleo. Necesita-

mos gran empresa, aquella que es capaz de concentrar la mayor cantidad de recursos especializados, para que cumpla también con su función motriz respecto al resto del tejido empresarial.

Primero nos centraremos en los indicadores cuantitativos que describen el escenario español actual. A continuación, en un segundo momento, analizaremos los indicadores cualitativos con que contamos: capacidad de innovación en productos y en procesos de producción, generación y aplicación de nuevas tecnologías, organización y aplicación de los conocimientos de los operarios y de la dirección de la empresa, planificación estratégica, etc. El núcleo motor de la competitividad y, en consecuencia, de la rentabilidad gira en torno a estos conceptos cualitativos más que alrededor de los tamaños y de la suma de los activos.

Como señalábamos en nuestro segundo informe, *España 1994*<sup>58</sup>, las PYMEs españolas están creando empleo y no pocas mantienen un notable nivel competitivo. Forman una realidad heterogénea y en creciente desarrollo; por su flexibilidad y adaptación, responden a las necesidades más inmediatas de la economía española. Están llamadas, incluso, a reforzar su protagonismo, siempre que sean conscientes de sus puntos débiles –la innovación tecnológica, la planificación estratégica– y consigan superar el localismo y coordinarse en redes que les permitan ser mucho más agresivas en los mercados internacionales. Su misma lógica empresarial tendrá que acercarse, dentro de lo posible, a la de la gran empresa. Su tamaño les concede más agilidad para adaptarse a las exigencias de la innovación, del trabajo en equipo y de la información personal. Si los factores fundamentales en la empresa ya no son el capital y el trabajo, sino los recursos humanos y la aplicación de los conocimientos, ¿no podríamos empezar la renovación por conseguir estructuras más flexibles para crear «riqueza social»?

### 3.3 *La «atomización» creciente de nuestra estructura empresarial*

La empresa española está atomizada y su evolución en el período 1990-95 (tabla 25) muestra la tendencia a una mayor atomización<sup>59</sup>.

---

<sup>58</sup> CECS, *España 1994*, p. 197-243.

<sup>59</sup> Aunque en el análisis que sigue consideramos empresas españolas a todas aquellas implantadas en nuestro país, somos conscientes de que un buen número de ellas,

**Tabla 25 – Evolución del número de empresas por número de asalariados y sectores. En porcentajes. 1990-1995**

	Total		Industria		Construcción		Servicios	
	1990	1995	1990	1995	1990	1995	1990	1995
Total	2.030.229	2.301.559	234.029	245.533	227.084	221.646	1.569.116	1.834.380
Sin asalariados	68,54	57,63	47,01	34,05	56,03	47,29	73,57	62,04
De 1 a 10	24,82	37,16	35,11	49,70	32,31	44,58	22,20	34,58
De 11 a 50	5,54	4,50	14,44	13,66	9,86	7,35	3,59	2,93
De 51 a 500	1,03	0,67	3,22	2,44	1,75	0,76	0,60	0,42
Más de 500	0,07	0,04	0,22	0,16	0,06	0,02	0,05	0,03
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Instituto de Estudios Fiscales, *Las Empresas Españolas en las Fuentes Tributarias*, 1990, Madrid, 1993 e INE, *El Directorio Central de Empresas (DIRCE). Resultados estadísticos 1995*, Madrid, 1995.

— *Se reduce el número de empresas sin asalariados en todos los sectores.* Siguen siendo mayoritarias en el sector servicios y en el de la construcción. Este hecho es lógico, porque en estos sectores abundan los negocios individuales. Como veremos luego, el descenso en Europa es más pronunciado. La atomización de la empresa española –reflejada en el dato de que el 58% del total de las empresas está en manos de trabajadores autónomos– es un hecho cuyas causas e incentivos deben ser analizados.

— *La pequeña empresa de uno a diez trabajadores exige ya organización empresarial y ha experimentado un aumento notable en todos los sectores durante el período analizado.* En el total de las empresas ha avanzado 12,34 puntos. No creemos que deban sumarse a las empresas sin asalariados, porque son de naturaleza distinta. Quizá en ello resida la razón de que estas últimas disminuyan y las primeras aumenten numéricamente.

— *Destaca la atomización del sector servicios.* En 1990 el 95,77% de las empresas de este sector tenían diez o menos asalariados; dicho porcentaje aumentó hasta un 96,62% en 1995. En algunos casos, se trata de empresas de gran rendimiento con pocos asalariados.

---

especialmente entre las empresas de gran tamaño, forman parte de multinacionales extranjeras. Esta situación entraña algunos comportamientos empresariales –de gestión, producción, innovación, etc.– específicos que no dependen de su ubicación en España o de las «características empresariales» de nuestro país.

— *En el sector industrial, por su parte, crece el porcentaje de empresas de uno a diez asalariados a la vez que disminuye el correspondiente a la gran empresa.* A pesar de esta reducción –que se produce, además, en todos los sectores–, es únicamente en la industria donde la gran empresa sigue teniendo una representación apreciable.

El paso inmediato consiste en comparar esta atomización empresarial de España con la situación en otros países europeos. Podemos hacerlo con los indicadores de Eurostat correspondientes al año 1990, que son prácticamente homogéneos con los de la tabla 25.

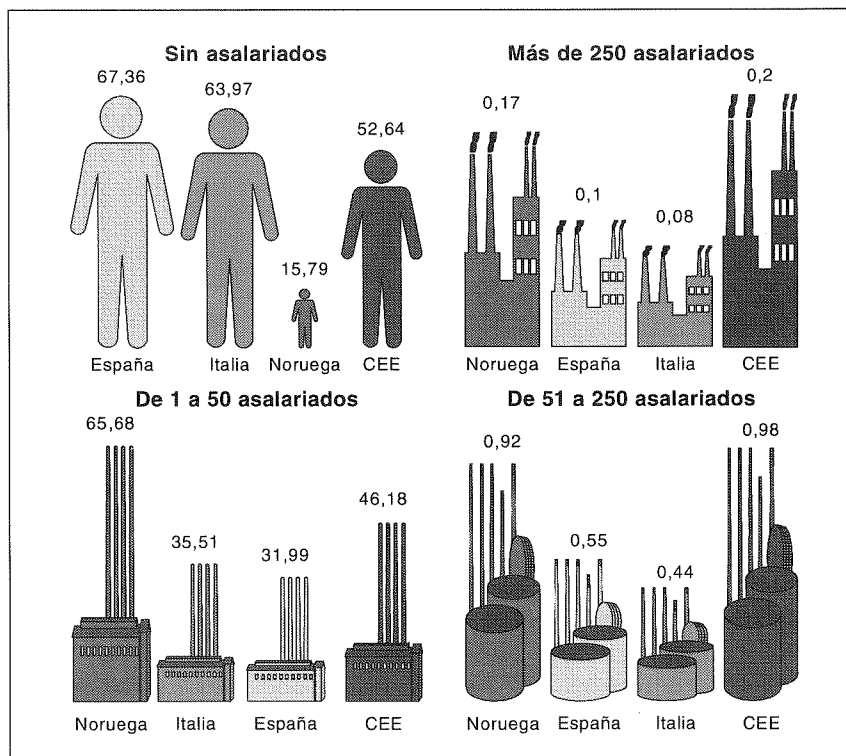
En el gráfico 13 hemos tratado de comparar la estructura empresarial española y la de Europa. Para dar una visión más matizada en función de contextos geográficos, hemos tomado como elementos de comparación los datos correspondientes a la media de los 12 miembros de la CEE en 1990, a un país del sur de Europa –Italia– y a otro del norte –Noruega–. Los ámbitos de comparación han sido cuatro: empresas sin asalariados, pequeña empresa (1-50 asalariados), mediana empresa (51-250) y gran empresa (más de 250)<sup>60</sup>. Hemos emparejado los tamaños que más nos alejan de Europa –las empresas sin asalariados y la gran empresa– para advertir más claramente dónde se encuentran las diferencias principales.

Como se puede apreciar, *el porcentaje de empresas sin asalariados* en España y, en menor medida, en Italia es claramente superior a la media de la CEE y desproporcionado respecto a Noruega. Esta situación no ayuda demasiado a la necesaria modernización empresarial que nuestro país necesita, ya que las empresas sin asalariados son autónomos o empresas familiares que no han entrado propiamente en la organización empresarial, ni están sometidos a la regulación característica de una institución social. Su libertad de innovación y ocultación es máxima y su capacidad de competir, muy limitada. Por el contrario, *el porcentaje de la gran empresa en la CEE duplica al español*, que sólo es mayor que el de Italia. Éste es otro síntoma claro de la debilidad de nuestra cultura empresarial.

---

<sup>60</sup> Las fronteras entre la pequeña y la mediana empresa y entre la mediana y la gran empresa no pueden definirse con precisión por el número de asalariados. Para clasificarlas habría que utilizar otros muchos factores, incluso extraeconómicos, como veíamos en el capítulo dedicado a las PYMEs en nuestro anterior informe, *España 1994*. No obstante, a efectos de análisis, hemos optado por la clasificación que proponemos en el texto.

Gráfico 13 – Empresas según número de asalariados. En porcentajes. 1990



Fuente: Elaboración CECS a partir de Eurostat, *Enterprises in Europe. Third Report*, Luxemburgo, 1994 y CENSIS, *25 Rapporto sulla situazione sociale del paese*, Roma, 1991.

Llama la atención el altísimo porcentaje de empresas de 1 a 50 trabajadores en Noruega. Es una manifestación clara de cómo una amplia estructura de rentables, eficientes y bien gestionadas pequeñas empresas puede ser la base de una economía plenamente competitiva. Las diferencias en lo que se refiere a las empresas de 51 a 250 trabajadores son también notables entre la media de la CEE y Noruega, por un lado, y España e Italia, por otro.

Para matizar la comparación con la CEE, debemos analizar la distribución por sectores (tabla 26).

— En las empresas de 1 a 50 asalariados, con amplios porcentajes tanto en España como en la CEE, no hay grandes diferencias. En la industria estamos más cerca, a 8,7 puntos (de 54,02% a 62,72%); en la

**Tabla 26 – Empresas según el número de asalariados y sectores. España y CEE. En números absolutos y en porcentajes. 1990**

	Total		Industria		Construcción		Servicios	
	España	CEE	España	CEE	España	CEE	España	CEE
Número de empresas	2.258.172	14.238.504	282.605	1.763.556	259.761	1.899.158	1.715.809	10.575.790
<b>Sin asalariados</b>	<b>67,36</b>	<b>52,64</b>	<b>43,65</b>	<b>33,02</b>	<b>61,06</b>	<b>45,58</b>	<b>72,22</b>	<b>57,17</b>
De 1 a 10	27,53	40,10	40,69	46,65	31,05	47,05	24,83	37,76
De 11 a 50	4,46	6,08	13,33	16,07	7,10	6,52	2,60	4,33
<b>De 1 a 50</b>	<b>31,99</b>	<b>46,18</b>	<b>54,02</b>	<b>62,72</b>	<b>38,15</b>	<b>53,57</b>	<b>27,43</b>	<b>42,09</b>
De 51 a 100	0,37	0,63	1,25	2,08	0,52	0,54	0,20	0,39
De 101 a 250	0,18	0,35	0,70	1,39	0,20	0,23	0,10	0,23
<b>De 51 a 250</b>	<b>0,55</b>	<b>0,98</b>	<b>1,95</b>	<b>3,47</b>	<b>0,72</b>	<b>0,77</b>	<b>0,30</b>	<b>0,62</b>
De 251 a 500	0,06	0,11	0,23	0,42	0,04	0,05	0,03	0,07
Más de 500	0,04	0,09	0,14	0,37	0,03	0,03	0,02	0,05
<b>Más de 250</b>	<b>0,10</b>	<b>0,20</b>	<b>0,37</b>	<b>0,79</b>	<b>0,07</b>	<b>0,08</b>	<b>0,05</b>	<b>0,12</b>
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Eurostat, *Enterprises in Europe. Third Report*, Luxemburgo, 1994.

construcción la distancia es de 15,42 puntos (de un 38,15% a 53,57%) y de 14,66 en servicios (de 27,43% a 42,09%).

— En las empresas de 51 a 250 asalariados, las diferencias de porcentaje parecen menores, pero la realidad es que nos doblan abundantemente en los servicios (0,62% frente a 0,30%) y casi lo logran en la industria (3,47% frente a 1,95%). En cambio, en la construcción la diferencia es mínima: un 0,77% en la CEE frente a 0,72% en España.

— En las empresas de más de 250 asalariados, las diferencias son aún mayores en la industria (0,79% en la CEE frente a 0,37% en España) y en los servicios (0,12% frente a 0,05%). La diferencia en la construcción es inapreciable.

El tamaño por asalariados ofrece criterios objetivos de comparación del tejido empresarial de diversos países, pero dice poco sobre la capacidad generadora de empleo y de negocio, que atraen especialmente nuestra atención. Más aún, es un factor que no permite identificar los principales puntos débiles en la cultura empresarial de un país.

Hay, pues, que plantearse las dos cuestiones siguientes: ¿qué tipos de empresa son los más adecuados para generar empleo?, ¿qué volumen de negocio llega a crear cada tipo de empresa? La gran empresa

se distingue por el volumen de facturación, por la rentabilidad de la unidad de trabajo y por su capacidad exportadora (tabla 27).

Los 97,8 billones del volumen total de ventas del conjunto de las empresas españolas se reparten, según los tamaños de empresa hasta ahora considerados, en los porcentajes siguientes: un 6,9% corresponde a las empresas sin asalariados, un 37,36% a las que tienen entre 1 y 50 asalariados, un 18,59% a las que cuentan con una plantilla entre 51 y 250 trabajadores y un 37,16% a las que tienen más de 250 asalariados.

Esta división esconde, sin embargo, una clara diferencia entre las empresas de 251 a 500 empleados y las de más de 500, ya que del 37,16% de las ventas totales que corresponden a las empresas de más de 250 empleados, un 30,46% se debe a las de más de 500 trabajadores y sólo un 6,7% a las de entre 251 y 500 trabajadores.

Las grandes empresas son también las más productivas. Aquí vemos a apreciar una diferencia importante entre las empresas de más de 500 trabajadores (con unas ventas de 10,46 millones por empleado) y las empresas de 251 a 500 trabajadores (8,63 millones por empleado, ligeramente por encima de la media, que está en 8,57 millones por empleado).

La capacidad exportadora aumenta con el tamaño de la empresa: las empresas de 1 a 50 empleados exportan el 2,5% de su producción, un 5,8% las de 51 a 250, un 8,3% las de 251 a 500 y un 9,60% las de más de 500.

**Tabla 27 – Número de empresas, asalariados, volumen de ventas, ventas por asalariado y exportaciones según el tamaño de la empresa. 1991**

	Empresas	Ventas (en millones)	% de ventas	Asalariados	Ventas por asalariado (en millones)	Exportaciones (en millones)
Sin asalariados	1.445.156	6.745.393	6,90	0	4,67 (*)	58.204
De 1 a 10	542.098	15.195.454	15,54	1.820.809	8,35	253.532
De 11 a 50	119.975	21.339.127	21,82	2.532.408	8,43	660.276
De 51 a 250	20.877	18.176.142	18,59	2.008.494	9,05	1.049.333
De 251 a 500	2.196	6.555.428	6,70	759.228	8,63	545.031
Más de 500	1.518	29.787.008	30,46	2.848.119	10,46	2.861.076
Total	2.131.820	97.798.552	100	9.969.058	8,57	5.427.452

(\*) Para calcularlo se ha tomado como asalariados el número de empresas.

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Instituto de Estudios Fiscales, *Las Empresas Españolas en las Fuentes Tributarias 1991*, Madrid, 1994.

**Tabla 28 – Número, ventas, empleados y ventas por empleado de las empresas de más de 500 empleados con una facturación superior a los 10.000 millones de pesetas, por sectores. 1994**

	Empresas		Ventas (en millones de pesetas)		Empleados		Ventas por empleado
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Industria	307	56,02	21.554.528	49,76	667.681	41,18	32,28
Construcción	40	7,30	2.560.165	5,91	144.052	8,88	17,77
Servicios	197	35,95	18.352.228	42,37	767.896	47,36	23,90
Otros	4	0,73	848.773	1,96	41.751	2,58	20,33
Total	548	100	43.315.694	100	1.621.380	100	26,72

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de *Actualidad Económica*, 13-19 de noviembre, 1995.

Si concentramos el análisis en las empresas de más de 500 trabajadores y más de 10.000 millones de pesetas de ventas, podemos avanzar ponderando su productividad según los diversos sectores (tabla 28).

Las empresas industriales, además de representar el mayor porcentaje entre estas grandes empresas (56,02%) y la mayor facturación (21,5 billones, casi el 50% del total), son las más productivas (32,3 millones en ventas por empleado). El sector servicios ostenta el liderazgo en número de empleados y ocupa el segundo puesto en volumen de negocio y en productividad.

¿Dónde se genera el empleo? Desgraciadamente no disponemos de una desagregación de los datos del empleo por tamaño de empresa y por sectores económicos ni anterior a 1990 ni posterior a 1991. Conscientes de esta importante limitación, consideramos, sin embargo, oportuno analizar los datos correspondientes a esos dos años (tabla 29).

Al analizar las variaciones en números absolutos, comprobamos que entre diciembre de 1990 y diciembre de 1991, la población ocupada aumentó en nuestro país en 475.678 personas. Por tamaños de empresa, el mayor incremento (203.000) se produjo en las pequeñas empresas (de 0 a 50 trabajadores), aunque hay que hacer notar que disminuyó el número de empresas sin asalariados. El empleo en las grandes empresas (más de 250 trabajadores) aumentó más que en las medianas (de 51 a 250 asalariados): 140.000 y 132.000, respectivamente. No obstante, casi todo el incremento se concentra en las empresas de 251 a 500 trabajadores, consecuencia fundamentalmente de la pérdida de empleo que se produce en las empresas de más de 500 trabajadores en el sector industrial y en el de la construcción.

**Tabla 29 – Variación del empleo en las empresas españolas según tamaño y sectores de actividad en el período diciembre de 1990-diciembre de 1991. En números absolutos y porcentajes**

	Total		Industria		Construcción		Servicios	
	Variación	% variación	Variación	% variación	Variación	% variación	Variación	% variación
Sin asalariados	-1.564	-0,11	-5.439	-4,94	-438	-0,34	4.313	0,37
De 1 a 10	90.470	5,35	13.944	4,34	16.965	6,21	59.561	5,43
De 11 a 50	114.297	4,84	47.256	6,37	20.441	4,31	46.600	4,06
De 51 a 250	132.470	7,22	42.170	6,44	557	0,16	89.743	10,71
De 251 a 500	121.314	19,39	31.675	12,34	465	0,59	89.174	30,67
Más de 500	18.691	0,67	-25.987	-3,23	-2.599	-0,88	47.277	2,77
Total	475.678	4,44	103.619	3,59	35.391	2,22	336.668	5,40

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Instituto de Estudios Fiscales, *Las Empresas Españolas en las Fuentes Tributarias*, Madrid, varios años.

De los números absolutos se concluye que las PYMEs son las que crean más empleo en España. Pero esto no es más que el resultado de su total preponderancia en el tejido empresarial español. Es más significativo evaluar la capacidad de generación de empleo, medible a través del aumento relativo del empleo. Destaca la importante capacidad generadora de empleo de las empresas que tienen entre 251 y 500 trabajadores: un 19,4% de aumento en el total, frente a una media del 4,4%. Esta posición privilegiada se mantiene en todos los sectores, pero es especialmente llamativo el 30,7% de aumento en el sector servicios, donde la media apenas alcanza el 5,4%. La mala evolución en el período estudiado de las empresas de más de 500 trabajadores resta rotundidad, pero no invalida, la afirmación de que son las grandes empresas las que tienen mayor capacidad generadora de empleo.

Podemos dar un paso más y preguntarnos desde un punto de vista más desiderativo dónde debemos crear empleo en España. Es posible explorar otra vía distinta a la de las propuestas de todo tipo de organismos y centros de estudios más o menos institucionales, como, por ejemplo, las del ya citado informe del McKinsey Global Institute. La comparación de la distribución del empleo por sectores y por tamaño de las empresas en España y en los países de la CEE (tabla 30), con quienes intentamos converger, es un camino mucho más realista y comprometedor.

Una vez más volvemos a comprobar que *las empresas sin asalariados constituyen una particularidad española más bien negativa*. España absorbe aquí el mayor porcentaje de empleo, tanto que casi multiplica por 2,5 el porcentaje de los países de la CEE. Pero ni generan tra-

**Tabla 30 – Distribución de los trabajadores españoles y comunitarios según tamaños y sectores de las empresas donde trabajan. En porcentajes. 1990**

	Total		Industria		Construcción		Servicios	
	España	CEE	España	CEE	España	CEE	España	CEE
Sin asalariados	23,84	9,99	7,67	2,34	23,69	11,56	32,52	13,84
De 1 a 10	22,79	22,66	16,80	10,50	24,22	32,15	25,64	27,18
De 11 a 50	21,11	19,02	26,71	18,28	27,30	26,61	16,60	17,06
De 51 a 250	12,62	12,82	19,14	20,02	12,75	15,36	9,10	13,04
De 251 a 500	4,32	6,19	7,82	8,27	2,43	3,93	2,92	4,94
Más de 500	15,33	29,32	21,87	40,60	9,62	10,38	13,23	23,94
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Eurostat, *Enterprises in Europe. Third Report*, Luxemburgo, 1994.

bajo ni se distinguen, como ya hemos visto, por su productividad. Su capacidad para competir es mínima. Esta preponderancia de la empresa sin asalariados en nuestro país tiene su contrapartida en el desnivel que se produce en las grandes empresas, especialmente en las de más de 500 trabajadores. En el resto de los tamaños los porcentajes están mucho más equilibrados.

Respecto a los sectores, *destacan los porcentajes de las grandes empresas industriales y de servicios* de más de 500 trabajadores en Europa, que casi duplican los correspondientes a España. Sólo en la construcción no se producen grandes diferencias entre Europa y España: los asalariados tienden a concentrarse en la pequeña y mediana empresa.

A la luz de estos comentarios, es claro que nuestro país debe esforzarse para conseguir formar grandes empresas –de más de 500 trabajadores– en el sector industrial y en el de servicios. En ambos casos, la distancia que nos separa de la media de la Unión Europea es aún muy notable.

También en este caso, las diferencias son importantes de unas comunidades autónomas a otras (gráfico 14). La posición preeminente de Madrid, Cataluña y País Vasco es una muestra clara del modelo de distribución geográfica de la industria que se ha dado en nuestro país en las últimas décadas. Cataluña y País Vasco representan los polos de industrialización clásicos, donde la tradicional cultura empresarial ha ido cuajando en un número creciente de grandes empresas. Asturias, el otro polo de temprana industrialización en España, ha quedado rezagada respecto a las dos anteriores. La debilidad de la cultura empresarial y el enorme peso de la empresa pública pueden explicar en buena medida este proceso. En el caso de Madrid, la capitalidad

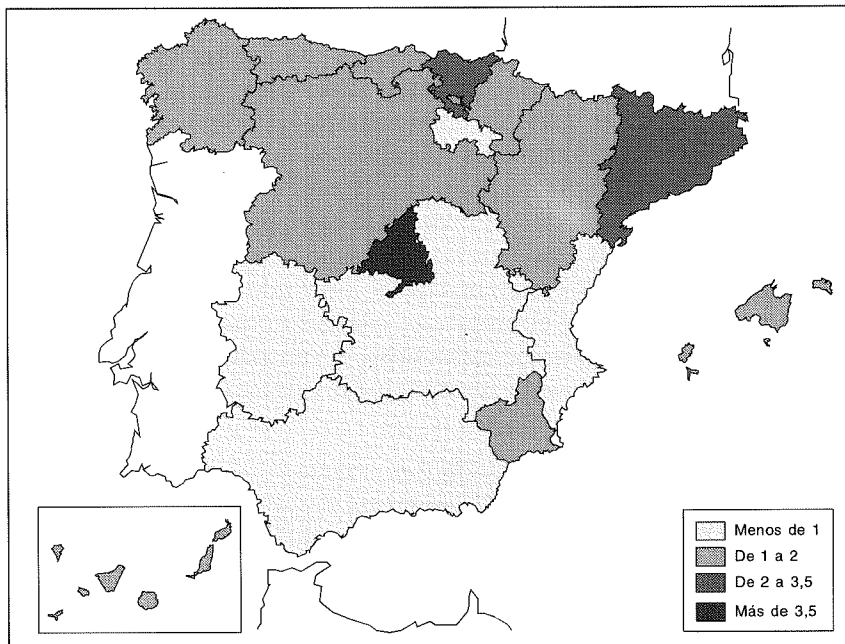
del Estado es un factor decisivo para que se encuentre a la cabeza en la tasa de grandes empresas.

Los datos presentados no permiten afirmar que las PYMEs sean las empresas que generan ahora empleo. Sólo una política de resignación generalizada podría explicar, pero en modo alguno justificar, la renuncia a la creación de grandes empresas, por fusión, asociación, *holding*, etc. Una dirección común y un plan estratégico homogéneo de empresas pequeñas o medianas ofrecería la concentración de recursos necesaria para el salto cualitativo en la generación de empleo y en la competitividad que necesitamos. La empresa grande no se mide tanto por el volumen de su capital social o por el número de asalariados cuanto por su potencial competitivo y generador de empleo.

### 3.4 El reto de la gran empresa

Es inútil buscar alguna empresa española entre las 100 primeras del mundo por su volumen de negocios. La revista *Fortune* (agosto,

Gráfico 14 – Ubicación y tasa de grandes empresas (más de 500 trabajadores y más de 10.000 millones de pesetas en ventas) por cada 10.000 empresas. 1994



Fuente: Elaboración CECS a partir de *Actualidad Económica*, 13-19 de noviembre, 1995.

1995) sitúa a Repsol en el puesto 163, a Telefónica de España en el 301, al Banco Santander en el 394, al Banco Bilbao-Vizcaya en el 436 y al Banco Central Hispano en el 467.

La economía española está perdiendo puestos en el *ranking* de la competitividad mundial. Pese a las devaluaciones de 1992, 1993 y 1995, nuestra economía, que en 1994 se encontraba –según un examen de competitividad realizado entre 48 países por el *World Competitiveness Report* (gráfico 19, en la sección de Indicadores)– en el puesto 25, inmediatamente después de Corea, descendió al 28 en 1995 y fue superada por Islandia, Tailandia y Egipto. Respecto a los 15 países de la actual Unión Europea, sólo estamos por delante de Italia, Portugal y Grecia.

Esta situación tiene mucho que ver con el concepto y la existencia de la gran empresa. Si a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX la escuela clásica (Smith, Ricardo) consideraba la tierra, el trabajo, el capital y los recursos naturales como factores básicos de la producción, la teoría marxista (Marx, Engels) añadió el factor socio-político. Schumpeter introdujo la innovación, Drucker la organización, etc. En definitiva, ahora triunfa el conocimiento y la cualificación de la mano de obra condiciona claramente la eficacia y el volumen de negocio.

Muy por delante de España, en puestos avanzados, figuran los llamados «dragones asiáticos»: Singapur (2º), Hong Kong (3º), Taiwan (11º) y Corea del Sur (24º). Los 380 criterios estadístico-económicos utilizados y las 3.292 respuestas de altos ejecutivos pertenecientes a los países concernidos se agrupan en el *World Competitiveness Report* en ocho factores evaluados en orden a la competitividad: disponibilidad y cualificación de los recursos humanos, capacidad científica y tecnológica, organización y capacidad innovadora, infraestructuras útiles o necesarias para las empresas, calidad y organización de las finanzas, políticas gubernamentales sobre la competitividad, participación del país en el comercio internacional y dinamismo de la economía nacional.

Esto significa que la capacidad de competir en la economía moderna no se deriva tanto de los recursos naturales, del capital y del coste de la mano de obra cuanto de la puesta en práctica de conocimientos, de los medios tecnológicos y de los métodos de dirección y organización. Éste es el verdadero descubrimiento de los expertos que todos los años clasifican el poder competitivo de las economías de medio centenar de países en el mundo.

Se equivocan los que piensan que la competitividad de los «dragones asiáticos» se debe a los bajos costes de su mano de obra. Tal factor puede ayudar a despegar, pero no a mantener la «velocidad de crucero» por largo tiempo. Según las reglas de oro de la competitividad que se incluyen en el citado informe, un país puede ser rico sin ser competitivo si permanece anclado en los activos y empresas de corte clásico con que cuenta. En cambio, un país pobre que cuenta con pocos activos acumulados puede llegar a ser competitivo si consigue poner en marcha procesos de educación –especialmente en los grados básico y medio– y de tecnología innovadora. Entre los 48 países analizados, Singapur se sitúa, inmediatamente después del líder, Estados Unidos. Le sigue Hong Kong, tres puestos por delante de Alemania y a gran distancia de Suecia, Francia, Reino Unido y Bélgica-Luxemburgo.

No podemos pasar por alto el caso de Corea del Sur, en estos momentos cuatro puestos por encima de nosotros. En los años que siguieron a la guerra civil –en la década de los cincuenta– era uno de los países más pobres de Asia. Aún en 1980 su PIB representaba alrededor de un tercio del de España. En los últimos años el ritmo de crecimiento interanual del PIB se acerca al 10%. Si se realizase, como es probable, la deseada unión con Corea del Norte, aunque los costes serían mayores que los de la reunificación de Alemania, Corea podría llegar a ser en el 2025 la quinta potencia económica del mundo.

Hay que tomar buena nota de que gran parte del espectacular éxito económico de estos países asiáticos se basa en una continuada política de inversión masiva en educación, principalmente en el nivel secundario. No está de más advertir que en Estados Unidos y en algunos países de Europa la pérdida de calidad de la enseñanza secundaria está aún enmascarada por la calidad de las universidades. Las élites sudasiáticas han estudiado en Estados Unidos, en Gran Bretaña o en Francia.

Por lo que respecta a la situación española, interesa insistir sobre un punto clave: las élites «intelectuales» podrían incluso importarse de otros países; el secreto de la modernización empresarial está en que la sociedad tenga y viva una jerarquía de valores que permita llevar adelante procesos en los que el esfuerzo en el trabajo ocupe un lugar prominente. La historia demuestra que los valores dominantes de un país evolucionan con el grado de desarrollo económico y cultural. El término «riqueza social», tal como lo hemos definido anteriormente, ha pasado a ser el factor decisivo de la producción.

*El concepto de «gran empresa»* varía así sensiblemente. En el arte de la guerra antigua la contienda se decidía por el volumen de soldados y maquinaria; hoy sabemos que no se trata de destruir al adversario, sino de utilizar la inteligencia en la aplicación de aquella técnica que se abra a un futuro más próspero con las menores bajas del adversario. En la evaluación de la cultura empresarial existen no pocos elementos que no pueden ser trasladados a cifras y, sin embargo, tienen una importancia decisiva: la educación y los valores.

A la gran empresa le interesa la diferenciación cualitativa mucho más que la cuantitativa. Su organización es, al mismo tiempo, la depositaria de competencias especializadas y el agente creador de nuevos recursos. De ahí que las claves de la productividad dependan de las relaciones internas dentro de la empresa –particularmente entre la alta dirección y los empleados–, del nivel de comunicación e información interna, de la planificación estratégica global a largo plazo y del grado de identificación con la organización y con los objetivos operacionales a corto y a medio plazo. En una palabra, la pericia para conseguir el mayor rendimiento de los recursos humanos en la organización, en los sistemas de información, en la innovación y en la planificación estratégica constituye hoy la «tierra prometida». En este sentido, la gran empresa es en la actualidad el espacio más significativo de experimentación de las formas sociales y políticas de dirigir la actividad industrial y comercial. Y, por qué no decirlo, la nueva protagonista de la sociedad moderna. Se ha convertido en el motor productivo del mundo moderno. ¿Cómo puede una sociedad resignarse a carecer de o a minusvalorar este tipo de empresas?

Nuestro retraso puede explicarse como consecuencia de nuestro pasado, pero en modo alguno invocarse para justificar cualquier actitud resignada en el momento presente. Medio siglo con dos dictaduras y una guerra civil mantuvieron de espaldas a Europa a nuestra industria, que había comenzado con buen pie los intentos de la primera Revolución Industrial en Vizcaya, Barcelona, Madrid y en diversos puntos del sur de España. El esfuerzo del Estado por crear grandes empresas se concretó en el INI –en el que se siguió el modelo italiano–, cuyo proceso ha dejado no pocas realizaciones positivas, a pesar de las enormes cargas que se le fueron imponiendo al tener que asumir bastantes empresas privadas deficitarias. El siguiente capítulo de este informe se ocupa precisamente del proceso de privatización hoy dominante en la escena española. No parece muy coherente que el Estado, como regulador de la producción y de los mercados, sea a la vez

juez y parte dentro de las empresas de mayor volumen de negocio del país.

La sociedad española ha vivido habituada a los proteccionismos: el de la familia, el de la religión y el del Estado. La iniciativa privada y la cultura del riesgo figuran entre nuestras grandes carencias sociales. Es más, la sociedad española estigmatiza duramente al creador de fortunas, aun en el caso de que éstas hayan sido ganadas con el esfuerzo legítimo y honrado.

Llegados a este punto de nuestra reflexión, que se ha valido de los indicadores cuantitativos, tenemos que arriesgarnos a diseñar a grandes rasgos el perfil cualitativo del tejido empresarial español. Para ello necesitamos tener como referencia un modelo de empresa moderna y valernos de conceptos y juicios de valor. Naturalmente, todo cuanto digamos ha de ser contrastado por la experiencia y los estudios de especialistas, cada vez más abundantes.

La gran empresa es recomendable sobre todo por la necesidad imperiosa de la competitividad. Ella es la única capaz de participar en esta competición mundial en que se ha convertido el mercado. El prestigio y el poder político de un país se basa en su capacidad económica para competir, para crear mayor proporción de riqueza que sus competidores cada año. Pero la gran empresa es también recomendable por su autonomía, por su capacidad de gestionar con criterios estrictamente de empresa –en tanto que organización de recursos humanos– todos los ámbitos de su actividad, y especialmente aquellos en los que se da una ineludible interrelación con otras instituciones sociales.

No es posible hablar de gran empresa en un país que está bajo la constante amenaza de la crisis por no estar capacitado para adaptarse a los tiempos cambiantes y, en definitiva, al futuro. Si nadie imagina ya a un médico, a un arquitecto, a un abogado o a un ingeniero que no estén constantemente mejorando sus conocimientos, menos aún se podrá concebir a un empresario o ejecutivo que no tenga clara la planificación estratégica global de su empresa y no esté continuamente innovando los productos y los procesos de producción.

### *Consejos de administración co-participativos*

En el documento *Reflexiones sobre la reforma de los Consejos de Administración*, elaborado por el Comité de Gestión Empresarial y Productividad del Círculo de Empresarios de Madrid, se analiza la im-

portancia que van adquiriendo los consejos de administración a medida que aumenta la complejidad de la economía y la competencia internacional. Hay que replantear y reforzar el papel actual de los consejos de administración dentro de lo que sería la apertura institucional de la economía española, que no es más que otra dimensión de su apertura a la competencia del resto del mundo. Situaciones como la insatisfacción de los accionistas ante consejeros que no se sienten responsables –alegando falta de información sobre los hechos, la presencia más activa de accionistas institucionales–, las recientes situaciones extremas de empresas relevantes en las que se ha puesto en cuestión el papel del consejo de administración, los procesos y comparecencias judiciales en las que se han visto involucrados consejeros de empresas en tal situación exigen revisar el papel tradicionalmente pasivo de los consejeros, que asumen el cargo más como una prebenda que como una grave responsabilidad. La profesionalidad responsable es un mínimo exigible al consejero de una compañía.

Un consejo transformado y reforzado tendría las dos grandes misiones clásicas: la aprobación de las decisiones estratégicas de la empresa y el control de la ejecución de las mismas. Se trata, sin duda, de dos cuestiones complejas, porque rara vez se puede trazar la divisoria que distinga con claridad lo que son las contribuciones del consejo de administración o de los consejeros individuales a la hora de aportar ideas para la dirección estratégica de la empresa de lo que es la gestión de desarrollo de la estrategia adoptada. Aunque siempre quede la pregunta relativa al grado de involucración del consejo en las decisiones estratégicas específicas, nadie podrá eximir a éste de la responsabilidad de definir la estrategia global de la empresa a medio y largo plazo, de analizar la actuación de la alta dirección, de concretar su modo de funcionamiento y de recabar la información relativa a la gestión y control de la empresa.

En el citado documento se dice: «En España una importante tradición legalista-formal, generada por una economía poco expuesta a la competencia y con mercados altamente intervenidos (lo contrario a una situación caracterizada por la transparencia, la competencia, la rendición efectiva de cuentas, etc.) ha propiciado un tipo de consejo de administración predominantemente pasivo, en un contexto fundamentalmente opaco» (p. 14). Es un hecho que, en términos generales, la eficacia y eficiencia de los consejos de administración españoles es sustancialmente mejorable y esto bastaría para proponer su reforma. ¿De dónde podrán venir esas fuerzas renovadoras?: ¿de los accionis-

tas?, ¿de cambios legislativos?, ¿de la autorregulación? El peso de la tradición es la inercia más fuerte.

Para la economía española en su conjunto es de capital importancia que sus empresas sean competitivas. Por otro lado, es comúnmente aceptado que su buen funcionamiento depende en gran medida de sus consejos de administración. Por lo tanto, su transformación aparece como condición imprescindible.

### *La formación del «equipo» empresarial*

La comparación puede parecer un poco simplista. El entrenador de un moderno club de fútbol asume como principal responsabilidad la alineación de los jugadores para cada partido. Este secreto, tradicionalmente guardado hasta momentos antes de salir al campo, sirve como símil para explicar la tarea del empresario y de los directivos de empresa en todo el mundo. Las tendencias crecientes hacia la globalización, la competitividad y la especialización hacen que el éxito dependa del buen entendimiento y de la moral del equipo humano que influye en las decisiones de cada día.

Todo esto se estudia en las facultades y escuelas de Ciencias Empresariales. La dificultad no reside tanto en la teoría como en la práctica. Al analizar nuestro sistema educativo, llamábamos la atención sobre la escasa importancia que damos en España a la práctica y formación de valores y actitudes. El reto de nuestro mundo empresarial se juega fundamentalmente en este plano de la selección y de la «alineación» de los hombres que tienen que lograr el máximo rendimiento a través de los contactos personales, de la confianza suficiente en las personas que comparten la misma tarea, de su capacidad de liderazgo, de la flexibilidad para cambiar de roles ante una innovación en los procesos productivos, etc. El más brillante expediente académico –por otra parte, utilísimo– puede resultar inservible a la hora de tomar decisiones.

Este informe tiene como preocupación principal nuestras necesidades concretas. Se trata de saber cuáles son nuestras posibilidades y qué es lo que debemos hacer a corto, medio y largo plazo en una situación como la actual, tan cargada de desafíos y tan tentada de ceder a la improvisación. En España asistimos a una notable multiplicación de cursos y encuentros de directivos de empresa. Y a ellos corresponde analizar detalladamente las carencias y señalar las posibilidades concretas, en orden a conseguir que su empresa aumente su compe-

tencia y eficacia. Nuestras reflexiones intentan exclusivamente contribuir a robustecer el pensamiento común sobre un problema de cuya solución dependen el empleo y el bienestar de todos los españoles.

La claridad y la brevedad aconsejan describir en primer lugar el contexto en el que, con toda probabilidad, van a tener que actuar los componentes de este equipo. En *El Directivo del Futuro*<sup>61</sup> –encuesta impecable realizada, según el método Delphi, con 234 expertos minuciosamente seleccionados, para la que se utilizaron dos cuestionarios en dos vueltas y en la que después se discutieron los resultados en busca de consensos mayores– se distinguen dos escenarios:

— El primero, más amplio, podemos referirlo a tendencias dominantes ya presentes, que ofrecen un diseño seguro de la realidad futura y que dialécticamente influirán de forma considerable en el comportamiento de los empresarios españoles.

— El segundo se centra más en la empresa como tal, en sus necesidades urgentes y en sus exigencias más notables. Éstas son cuestiones que dependen de todos y no únicamente de los políticos y de los empresarios, aunque sean ellos los que tengan que tomar las decisiones perentorias.

### a) El entorno

En este escenario se entrecruzan tendencias de naturaleza económica, social, laboral y tecnológica:

— *Tendencias económicas.* De forma destacada, aparece en primer plano el proceso de globalización de los mercados, que coexistirá con el no liderazgo del sector productivo en los países desarrollados. Se intensificará la competencia con los países no comunitarios, lo cual no impedirá que aumenten las diferencias entre los países desarrollados y el resto. El Estado reducirá su actividad en los sectores no estratégicos y la gestión de éstos se guiará por los mismos criterios que el sector privado. Por último, se producirá un incremento de la conciencia social para aumentar el ahorro como previsión de futuro.

— *Tendencias sociales.* El concepto «social» puede tener distintos referentes; esto origina apreciaciones diferentes, fundamentalmente dos: la equiparación de lo social con el entorno considerado de mane-

---

<sup>61</sup> Fue dirigida por un equipo mixto de ESADE y Andersen Consulting de Barcelona y se publicó en mayo de 1995.

ra global (calidad y utilidad real de los productos, complejidad del entorno social...) y la identificación con el estereotipo de lo social en cuanto cuestión social (solidaridad, balance económico social y exigencia social a las empresas). Esta distinta apreciación resultó importante en el análisis. «La problemática actual derivada de la cuestión social explicitada en una serie de tendencias, no se considera como algo realmente importante y a tener en cuenta como elemento constitutivo de un escenario futuro». Los consensos obtenidos se fijan casi exclusivamente en la exigencia de calidad y utilidad de los productos y en la mayor complejidad del entorno. En cambio, «lo social» como estereotipo de solidaridad, función social, preocupación por los productos verdes, etc., provoca el máximo desacuerdo total y parcial.

— *Tendencias en el mercado laboral*. Los consensos más amplios se alcanzan en relación con aquellas tendencias que representan valores individuales frente a las que plasman valores colectivos, en el sentido de sociales. Se piensa que aumentará la flexibilidad laboral, la movilidad de los profesionales, la inadecuación de la oferta educativa y la valoración de las habilidades, cualidades y experiencias del directivo y disminuirá el protagonismo de las organizaciones sindicales. Casi todas tienen que ver con aspectos particulares del individuo, mientras que el aumento de la polarización entre empleados de la «economía privilegiada» y el resto de los trabajadores (contratos temporales, períodos frecuentes en el paro...) o el incremento de los conflictos migratorios, que se refieren más bien a valores colectivos, no logran suscitar el acuerdo de los expertos.

— *Tendencias tecnológicas*. Los resultados en relación con este ámbito han quedado dispersos y poco delimitados. Llama la atención que los expertos participantes no llegaran a consensos claros sobre la importancia de las tendencias tecnológicas, aún más si se tiene en cuenta la interrelación de estas tendencias con las que hemos señalado anteriormente. «Resulta inquietante –según este estudio– plantearse si no nos encontramos ante una infravaloración tecnológica, que podría conducir a elevadas tasas estructurales de paro difícilmente reabsorbibles por el tejido empresarial». Quizá la palabra «tecnología» se haya convertido en un tópico que da al término un sentido más superficial, sin contenido concreto y al que no se le concede la función básica que le corresponde en la empresa moderna. Obtienen mayores consensos términos como «informática», «telecomunicaciones», «calidad de los productos industriales», etc. Dentro de las tecnologías, se detecta una fractura entre las antiguas y las modernas que lleva a distinguir preferencias entre la mano de obra presente y aquella, más desconocida, que ahora se requiere.

## b) La empresa

En la primera etapa de la reflexión de la encuesta referida se logró un amplio consenso –impulsado, al parecer, por la preocupación por la competencia– en torno a cuatro tendencias de futuro, que definen a su vez cuatro valores fundamentales que habrán de tener en cuenta los directivos del futuro. Las dos primeras son la calidad como filosofía de organización orientada a la mejora constante del producto y la satisfacción del cliente. Las otras dos se refieren a la empresa en cuanto tal. Ésta debe organizarse de manera que pueda responder en todo momento a las exigencias del mercado; para ello es fundamental el énfasis en la innovación y la aceptación del cambio como algo natural en la dinámica empresarial.

Ante estos primeros resultados, los directores de la encuesta volvieron a hacer reflexionar a los expertos desde otras perspectivas, dada la escasa importancia que se había concedido a valores tan fundamentales para la empresa como «la identificación de los individuos con la cultura de la empresa y con los objetivos de la misma». A esta necesidad sentida hoy en la empresa moderna se añaden otras dos: «generar la confianza suficiente en las personas que trabajan en la empresa para la realización de las tareas» y «crear un buen sistema de control, con normas preestablecidas».

Para los directores e intérpretes de este interesante estudio, «existe una dicotomía consensual casi perfecta entre los valores extra-empresa y los valores intra-empresa». Hay una empresa «para» o «en función de», y otra empresa «en sí» o «como comunidad de intereses». No se puede negar que en la primera domina la concepción instrumental de la empresa como creadora de riqueza. En la segunda –a nuestro juicio, más moderna– se contempla la empresa como comunidad. Pasar de una agrupación societaria a una verdadera comunidad de intereses, por utilizar las terminologías de Tönnies y de Durkheim, constituye, en su conjunto, el reto de la empresa española.

El sentido de pertenencia –es decir, la identificación de los individuos con la cultura de la empresa– y la generación de confianza suficiente en las personas que en ella trabajan son en sí mismos elementos constitutivos de lo que es una empresa. Porque la innovación y la disposición a aceptar el cambio sólo serán posibles en una organización tejida por la confianza en las personas que se identifican con la cultura y la estrategia de la compañía. La aceptación del cambio implica admitir las transformaciones estructurales o de funcionamiento de una organización. El cambio no es algo abstracto o externo a los

individuos. Lo que realmente existe son personas organizadas. Aceptar el cambio supone la transformación del ser mismo de la empresa como actor social distinto y, por tanto, de sus componentes, que han de aceptar también nuevos roles dentro de la organización. Dentro de la empresa habrá que cambiar los objetivos, las líneas estratégicas y los sistemas y métodos de dirección.

Si de los valores o criterios que afectan a la razón misma de ser de la empresa y a su nivel simbólico, que la hacen creíble, pasamos ahora al plano más concreto de lo normativo, la calidad –entendida fundamentalmente como calidad del producto– y la orientación al cliente son los objetivos dominantes en nuestro país en el desarrollo de cualquier actividad empresarial. En este ámbito, se valora la calidad en sí misma; se la considera más una estrategia básica de la competitividad que una demanda social. No obstante, en las discusiones no queda claro si «se cree directamente en la calidad, o ésta es un imperativo que no hay más remedio que aceptar».

Se obtienen igualmente consensos amplios en lo referente a la importancia de optimizar costes, conseguir una mayor flexibilidad para la innovación de los procesos y mejorar la cualificación de los empleados.

*La calidad y el cliente dominan como objetivos principales en la cultura empresarial española.* Cabe preguntar si la calidad se ha convertido en valor abstracto. No parece que tenga valor en sí misma, sino en función del cliente, quizá como autodefensa frente a las economías competitivas y globalizadas.

### *La innovación en la empresa española*

En todos los estudios sobre la empresa actual se concede gran importancia a la innovación y a la tecnología. No obstante, suele haber bastante diferencia entre lo que dicen los expertos y los responsables de las empresas y aquello que realmente llevan a cabo. Podemos comprobarlo analizando los resultados del estudio *Actitud y comportamiento de las grandes empresas españolas ante la innovación*, publicado por el Círculo de Empresarios<sup>62</sup>.

<sup>62</sup> Este estudio toma como base la encuesta que el Círculo de Empresarios encargó a Metra Seis en 1994. Tiene la ventaja de poder comparar los datos de 1994 con los obtenidos en otra encuesta paralela realizada también por la misma empresa en 1986. Se eligieron 754 grandes empresas de todo el ámbito nacional que superaban los 10.500 millones de facturación. Respondieron 305 (40%), que representan el 14,5% del PIB y el 7% de la población ocupada.

No existe todavía en grado suficiente en las empresas españolas una cultura sensible a la innovación, al cambio tecnológico y a la asunción de riesgos. En 1994, un 41,3% de las empresas consideraba «imprescindible» la innovación y un 49,2%, «importante». El 90,5% que suman ambos porcentajes supone un aumento de cierta importancia respecto al 83% que se registraba en 1986. A la hora de poner en práctica tan encomiables intenciones, la realidad es muy distinta, hasta el punto de demostrar una cierta cicatería. Como media, las compañías españolas de mayor tamaño sólo dedican a este capítulo un gasto corriente equivalente al 1,6% de sus ventas anuales.

Según la *estructura de la propiedad del capital*, destacan como empresas altamente innovadoras en primer lugar las controladas por los grupos multinacionales, que invierten el equivalente a un 3,06% de sus ventas anuales. A continuación encontramos las empresas dependientes de un grupo público (0,86%), de un grupo familiar (0,82%), de un grupo bancario (0,67%) y la de capital privado disperso (0,35%).

Por *sectores*, son las empresas industriales las que en mayor medida (47,1%) consideran imprescindible la innovación, con porcentajes muy altos en subsectores como «Electrónica e informática» (100%) y «Material de transporte» (dos de cada tres). En relación al porcentaje del coste total de innovación (gasto corriente más inversión) sobre el total de ventas, nos encontramos que los que más gastan son «Material de transporte» (13,4%), «Electrónica e informática» (6,9%) y «Servicios Públicos» (9,3%). Si atendemos ahora a los recursos humanos comprometidos en este ámbito en relación con la plantilla total de la empresa, apreciamos notables diferencias entre las dos encuestas. En el período transcurrido entre ambas, la dotación media de personal dedicado a la innovación ha experimentado un aumento relativo importante, pasando del 1,6% al 3,9%. La mayor dotación sigue correspondiendo al sector «Electrónica e informática», que le dedica 16 de cada 100 empleados. Los porcentajes se han incrementado notablemente en los servicios y en la industria: se han multiplicado por 3 y por 2,5, respectivamente. La «Industria metálica básica» multiplicó este porcentaje por 5.

Los objetivos económicos perseguidos a través del proceso innovador muestran la debilidad del interés innovativo. En relación con la innovación en productos, el objetivo más frecuentemente citado (82%) es el mantenimiento de la cuota de mercado. Un 63,9% apunta la ampliación de la gama de productos y un poco menos de la mitad (45,6%) se lo plantea como medio para acceder a nuevos segmentos

del mercado interior. Sólo un 37% de los encuestados considera como un objetivo de la innovación la apertura de mercados exteriores.

Por lo que se refiere a la innovación en procesos productivos, considerada como índice principal de la innovación, se produce la mayoría de las veces –en siete de cada diez casos– para reducir los costes salariales. Algo más de seis de cada diez encuestados citan la mejora de la flexibilidad de la producción y la mitad, la reducción del consumo de materiales.

En este tema se manifiesta una gran cautela. Se prefiere el desarrollo incremental de las tecnologías ya existentes y la adaptación de tecnologías desarrolladas por otros, es decir, la asimilación de tecnología. La dependencia de un grupo multinacional inclina a las empresas hacia las opciones más radicales: desarrollo de productos completamente nuevos y cambio de métodos de fabricación. La presencia de capital de un grupo bancario decanta a las empresas hacia una opción más conservadora.

Las grandes empresas españolas tienen que innovarse en un clima de marcado aislamiento. No se confía suficientemente en la relación entre el sistema productivo y el sistema de ciencia y tecnología del país. La mayoría de las empresas contratan el I+D –que supone un escaso 20% del gasto total en este apartado– en el exterior. Añádase a esto el hecho de que las relaciones interempresariales en orden a la innovación son escasas.

Se echan de menos acciones y medidas de política económica que animen al empresario a vencer el temor al riesgo asociado a la innovación. El medio más seguro para acumular capital tecnológico y dar confianza en este aspecto es, sin duda, la búsqueda continua de un mejor funcionamiento del sistema económico en su conjunto. No se puede pretender que medidas parciales y poco significativas, concentradas en parcelas determinadas, produzcan grandes efectos si los mercados donde tienen que reflejarse funcionan con grandes restricciones (fiscales o de funcionamiento) que perturban sustancialmente los intentos de expansión basados en la innovación. Por ello, la estabilidad macroeconómica sostenida es importante. Los altos tipos de interés y las elevadas tasas de inflación actúan como frenos inhibidores del gasto en innovación. La flexibilidad en el funcionamiento de todos los mercados es decisiva. El aumento y generalización de la rivalidad competitiva puede hacer que disminuya el miedo al riesgo, que está ampliamente extendido.

Entre los factores económicos que frenan la innovación destaca la consideración del gasto excesivo (71,8%), seguido por el largo período de recuperación de la inversión (55,1%), el nivel de riesgo demasiado elevado (51,1%) y la escasez de fuentes de financiación (46,6%). Dentro de los factores empresariales, se señalan la resistencia al cambio por parte de la gente de la empresa (tres de cada diez), la falta de personas capacitadas (una cuarta parte) y el insuficiente gasto en I+D (cuatro de cada diez). Es mucho más fácil copiar. Otro factor que se destaca es la incertidumbre ante la duración del proceso de innovación.

En el último decenio ha cambiado de manera fundamental el entorno de la empresa española. La integración en el contexto europeo obliga a asumir los riesgos de la competitividad. De momento, España ha despertado un mayor interés para la inversión extranjera. No somos agresivos, pero al menos hemos llegado a ser atractivos. Esta entrada de grupos foráneos en España ha desencadenado un proceso de transnacionalización de la empresa española y, paralelamente, se ha empezado a sentir la necesidad de innovación, incluso en empresas netamente españolas, como estrategia defensiva. Los avances en este sentido se han notado especialmente en el sector servicios; en la industria se nota menos, ya que sintió mucho antes dicha necesidad. Esto no deja de tener importancia, dado el alto grado de terciarización de nuestra economía.

La prospectiva es condición necesaria de la verdadera innovación. Para vencer todos los obstáculos que frenan esta última, nada más eficaz que percibir claramente los altos costes de no innovar. Para ello, hay que asomarse al futuro con audacia empresarial y con pensamiento de largo plazo. Es un aspecto esencial del ejercicio de responsabilidad que recae sobre empresarios, directivos de empresa, fuerzas sociales, autoridades y poderes económicos.

Esta capacidad de prospectiva se concreta en la puesta en marcha de procesos de planificación y control. Se dice de los españoles que somos alérgicos a la planificación y adictos a la improvisación. El verdadero reto de la competitividad se dirime en el terreno de la lógica empresarial. De todos los recursos de una empresa, son los organizativos los que están adquiriendo mayor relevancia, ya que son los determinantes del crecimiento y de la talla de la empresa. No se puede dar un aumento de escala sin que los problemas de organización se vuelvan mucho más complejos: resulta más difícil coordinar grandes grupos de especialistas; un importante incremento de la actividad puede llegar a hacer que incluso los directivos más cualificados se

sientan desbordados. En consecuencia, las grandes empresas son aquellas que han encontrado caminos de dirección aptos para dominar y encauzar esas dificultades.

### *Nuevos sistemas de organización*

La *lógica empresarial* no es otra cosa que la manera de solucionar los problemas con eficiencia y eficacia organizativa o, en otras palabras, el modo de dirigir de forma más eficiente y más eficaz que los competidores. Al menos tiene que ser tan eficiente como aquellas grandes empresas competidoras. Hay que admitir que la forma organizativa «ideal» está en continuo cambio. Ya nadie se atreve a defender el taylorismo. Hace 15 o 20 años, predominaba en los países occidentales, como *lógica empresarial*, la organización piramidal basada en los rendimientos obtenidos a través del control.

En el estudio *Procesos de planificación y control: un reto para la competitividad*, realizado por el Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Barcelona en colaboración con la oficina de Arthur Andersen en esta misma ciudad, se distingue claramente entre planificación estratégica y planificación operativa. Por *planificación estratégica* se entiende aquella planificación que, partiendo de un análisis «finalista», pretende marcar el rumbo a largo plazo en lo que se refiere a mercados, productos, organización, recurso humanos, etc. Trata de definir lo que la empresa quiere llegar a ser. En cambio, la *planificación operativa* se ocupa de los procesos a medio plazo y de las acciones concretas que se deben adoptar para llevar a buen fin la estrategia definida. El otro concepto básico es el de *control de gestión*, cuya función es seguir paso a paso la evolución de los distintos ámbitos de la empresa y contrastar dicha evolución con los objetivos propuestos, tanto para calibrar su grado de cumplimiento como para reformularlos, si es necesario.

En la *estrategia* convergen los objetivos fijados y los elementos que han de ser controlados. En torno a esos objetivos giran *la organización* (relaciones formales e informales), *los recursos humanos* y *los sistemas de información*. La planificación estratégica constituye, por tanto, el eje de las operaciones.

Aunque la realidad sea cada vez más compleja y resulte prácticamente imposible comprender todas las claves, toda planificación estratégica ha de tener en cuenta las que Porter denomina «cinco fuerzas competitivas»:

— La posible evolución futura del entorno socioeconómico, macroeconómico y político, cuyo análisis hemos presentado en el apartado a).

— Los competidores actuales y potenciales (quiénes son, qué cuotas de participación tienen en el mercado, cuáles son sus principales movimientos y planes de futuro, etc.).

— Los clientes actuales y potenciales y qué van a demandar en el futuro.

— Los proveedores y las posibilidades de seleccionarlos.

— Los productos sustitutivos actuales y potenciales.

En el estudio que estamos comentando aparecen los datos de 375 empresas que operan en Cataluña con un volumen de facturación superior a los 750 millones de pesetas. El 52% son multinacionales de los sectores químico, farmacéutico, electrónico, material eléctrico y electrodomésticos.

A continuación apuntamos los datos más significativos de esta encuesta cualitativa, fruto de grupos de reflexión y de respuesta a formularios.

— *Los procesos de planificación y control como elementos de competitividad siguen siendo los grandes olvidados en la empresa actual.* Al preguntar a los directivos cuál era el aspecto más débil de sus empresas, en una pregunta cerrada con las cuatro opciones que se presentan a continuación, se obtuvieron los resultados siguientes: *la estrategia* es el aspecto más débil (31%), seguido de cerca por el *sistema de información* (27%); no muy distantes como puntos débiles figuran los *recursos humanos* (22%) y la *organización* (20%). Los encuestados manifiestan que estos cuatro elementos están perfectamente «alineados» hacia un objetivo común. Las empresas que buscan un posicionamiento competitivo están replanteándose los cuatro a la vez. Sólo de esta manera conseguirán saltos cualitativos.

— Tal como era de esperar, *a medida que aumenta el tamaño de la empresa se eleva el nivel de formalización del proceso de planificación estratégica.* Las respuestas obtenidas de empresas con facturación entre 5.000 y 10.000 millones se diferencian claramente de las que tienen una facturación menor. Cuando alcanza esos volúmenes, la empresa madura se da cuenta de que está pasando a ser una gran empresa y replantea sus pautas de gestión para adaptarse a su nueva posición en el mercado. Sus respuestas son sistemáticamente más autocríticas.

— *Hoy por hoy, los procesos de planificación siguen siendo poco o escasamente participativos. Conseguir que en ellos participe el mayor número de miembros de la organización –cada uno en su nivel– contri-*

*buye decisivamente a aumentar la motivación y la mayor implicación de toda la empresa.* Se puede afirmar que las empresas de mayor tamaño son más «democráticas», en el sentido de que funciona mejor la comunicación y el trabajo en equipo. Esto no quiere decir que la empresa actual haya comenzado a ser participativa y motivadora.

— *Hay una tendencia muy marcada a quedarse en una perspectiva a corto plazo.* En casi el 60% de las empresas la planificación abarca un período máximo de un año. Sólo entre un 25% y un 30% amplía este horizonte hasta los tres años. Si la estrategia es el aspecto más débil de la empresa, según hemos apuntado, difícilmente se pueden formalizar previsiones a medio y largo plazo.

— En cambio, más del 60% de las multinacionales analizadas tienen una planificación a medio y largo plazo. *La presencia de las multinacionales va a cambiar los procesos de planificación y control en las empresas españolas.* Esta previsión se confirma en el hecho de que a medida que la empresa española va adquiriendo mayor dimensión se toman más en consideración las previsiones a medio y largo plazo en el proceso de planificación.

— *En cuanto a la dimensión organizativa de los procesos de planificación y control,* merece la pena destacar la escasa participación de las distintas unidades en la determinación de las variables de control —este hecho sólo ocurre en el 12% de las empresas analizadas—, así como el alto porcentaje (21%) de los que atribuyen la función controladora de dichas variables al *controller* (responsable del control de la gestión) o a la dirección financiera. Por otra parte, en el 48% de los casos es la dirección general la que asume prácticamente en solitario la responsabilidad de la marcha de la empresa. En las multinacionales la participación de las diferentes figuras organizativas está mucho más repartida y la respuesta se acerca al óptimo.

— *En el 50% de las empresas la política retributiva no guarda relación con el logro de objetivos, aunque también aquí a medida que aumenta el tamaño de la empresa es un factor que se tiene más en cuenta. Este hecho resta efectividad a los procesos de planificación y control.*

— *Las variables más contempladas en la fijación de objetivos son de tipo económico:* facturación, margen bruto, costes, resultado de explotación. Destaca la escasa importancia que a este respecto se concede tanto a la rentabilidad del accionista como a la rentabilidad de la inversión.

— *El proceso de control de gestión apenas está estructurado.* La información se encuentra excesivamente enfocada al pasado; no siempre se hacen análisis de desviaciones y, en buena parte de las empresas, no hay un seguimiento sistemático y continuado de la situación de la em-

presa. No es frecuente la aplicación de sistemas de control de costes por actividad; esto supone una clara infrautilización de las actuales posibilidades que en este campo brindan las nuevas tecnologías.

El estudio ofrece un panorama crítico de la empresa española. La planificación o anticipación al futuro es el camino más seguro de crecimiento, cualitativo sobre todo, pero también cuantitativo. Cualquier empresario español debería entender que si no sabe a dónde pretende ir, no llegará nunca.

La PYME no puede aducir una estructura insuficiente para eludir su necesaria incorporación al proceso de modernización que hemos ido analizando a lo largo de estas páginas. Los sistemas públicos de innovación funcionan prácticamente en todos los países de nuestro entorno. La misma Unión Europea ha puesto en práctica diversos programas e iniciativas. El programa SPRINT facilita los intercambios de información sobre todos los temas relacionados con el proceso innovador y estimula el desarrollo de los sistemas de asesoramiento necesarios para la transferencia de tecnología. El Banco Europeo de Inversiones (BEI) ha desarrollado una línea de créditos para proyectos de alta tecnología y el FEDER ha incluido en los fondos estructurales programas específicos de infraestructuras tecnológicas y un programa general en ese campo (STRIDE). El programa EUREKA está consiguiendo establecer en Europa una amplia red de colaboraciones internacionales entre empresas, que reciben múltiples ayudas financieras de sus países.

El modelo organizativo es la herramienta clave al servicio de la planificación estratégica. Los recursos humanos constituyen el elemento ejecutor de dicha planificación. Para el éxito empresarial, son imprescindibles conceptos como transparencia, comunicación y *empowerment*. Cada persona debe conocer, a su nivel, hacia dónde va la empresa, cuál es su papel y su contribución al negocio. Para ello es básica la formación del personal y la dedicación del empresario a sus empleados.

Los sistemas informativos y, en sentido más amplio, las nuevas tecnologías de la información juegan un papel fundamental en la estrategia de la empresa. Hoy en día se revelan como un elemento dinamizador del cambio e indispensables para el sostenimiento de ventajas competitivas. En un país tan necesitado de generar empleo, merecería la pena multiplicar el esfuerzo en favor del departamento de servicios de la empresa, tan relacionado con la productividad de la misma.

### III. INDICADORES

#### 1. Mercado de trabajo

Las tablas 32 a 36 son un complemento estadístico de los datos económicos básicos que hemos utilizado al estudiar el período 1960-1995. En ellas se recoge la evolución de algunas magnitudes macroeconómicas importantes: PIB, formación bruta de capital fijo, deuda, déficit público, ahorro nacional bruto, renta *per cápita* y productividad por sectores.

En la tabla 37 resumimos los datos básicos del mercado de trabajo en la década de los noventa. Se puede constatar el continuado aumento de la población activa y la espectacular caída del empleo registrada en 1992 y, con mayor intensidad, en 1993. En este último año se destruyeron más de medio millón de puestos de trabajo –más de 260.000 en la industria– y el paro aumentó en casi 700.000 personas.

Por sectores, cabe destacar el ininterrumpido descenso de la población ocupada en la agricultura, cuya evolución es complementaria a la del resto de los sectores: el descenso de la agricultura se modera cuando es mayor la caída en el resto de los sectores y aumenta cuando el descenso es escaso o se producen incrementos en los demás. Todo ello demuestra que es un sector que no ha tocado fondo en la pérdida de empleo.

Otros datos interesantes son los que se refieren a la evolución de los asalariados por tipo de contrato. Aunque en el *annus horribilis* de 1993 fueron los contratados temporales los que sufrieron un mayor descenso –232.000 empleos menos–, en el conjunto de los cinco años disminuyó en 518.400 el número de asalariados con contrato indefinido, frente a un aumento de 89.700 en el número de asalariados con contrato temporal. Es un dato ilustrativo de por qué España tiene la mayor tasa de temporalidad en el empleo entre los países de la Unión Europea. Muestra igualmente la opción de las empresas por la flexibilidad vía sustitución de contratos indefinidos por contratos temporales, incluso asumiendo los elevados costes que dicho proceso supone. Es una estrategia con claras contraindicaciones y que debería hacer reflexionar a sindicatos y patronal sobre distintas formas de articular

condiciones y costes del despido y tipo de contratación, con compromisos por ambas partes.

La tabla 38 muestra que no ha sido –como con frecuencia se argumenta– el incremento de los salarios el responsable fundamental del crecimiento del desempleo en España. Como se puede apreciar, en el período 1977-1995, el aumento salarial ha sido escasamente superior al incremento del IPC –ambos se han multiplicado prácticamente por seis– y claramente inferior al de la productividad –se ha multiplicado por más de diez–. No obstante, probablemente es cierto que ese aumento combinado de la inflación y de los costes salariales nos ha restado competitividad internacional y, sobre todo, ha contribuido –junto a un sistema de relaciones laborales muy rígido– a configurar un tipo de empresa muy intensiva en capital. Este hecho explica precisamente el mayor aumento de la productividad, en detrimento del empleo.

## **2. «Estructura cultural de la mano de obra»**

Respecto a la «estructura cultural de la mano de obra» y su relación con el problema del paro, en las tablas 45, 46 y 47 se recoge la evolución en números absolutos y en porcentajes de la población mayor de 16 años, de la población activa y de la población ocupada, clasificadas según cuatro grados de instrucción: analfabetos, sin estudios y con estudios primarios, con estudios secundarios y con estudios superiores. A partir de los datos de estas tablas hemos confeccionado los gráficos 15, 16, 17 y 18, donde, en números índice, hemos agrupado dichas evoluciones por niveles de estudio alcanzado.

En primer lugar, hay que destacar que a lo largo de los 32 años analizados sólo los dos primeros grupos pierden población ocupada. Al hecho lógico de que sea así porque en dichos grupos se concentra la población mayor que se va jubilando, se une el que el paro afecta en mucha mayor medida y hasta de forma definitiva a estos colectivos. Un ejemplo claro lo tenemos en el año 1993. En dicho año se destruyeron 515.000 empleos en total. La población analfabeta, sin estudios o con estudios primarios sumó una caída de 527.000 empleos, frente a un aumento de 12.000 en los otros dos grupos.

Es más significativa la evolución del grupo de los que no tienen estudios o tienen sólo estudios primarios. El mantenimiento e, incluso, leve aumento casi hasta el año 1980 indica que eran muchos los alum-

nos que abandonaban el sistema educativo al concluir los estudios obligatorios, hecho atribuible tanto al fracaso escolar como a la opinión bastante extendida antes de que en un contexto donde el empleo no representaba un problema era más importante ponerse a trabajar que seguir estudiando. Pero más interesante es constatar que la diferencia que se produce entre la evolución de la población activa y la de la población ocupada es mayor que la correspondiente a la de la población analfabeta. Ello quiere decir que han sufrido con mayor intensidad el problema del desempleo. Es lógico ya que en este colectivo se encuentran personas de menor edad, incluso jóvenes, que no han podido acogerse a medidas como la jubilación anticipada.

Pero en este momento nos interesa centrarnos en los estudios medios y superiores, pues en ellos se juega nuestro futuro. En 1995 esos grupos suponían el 48% de la población de 16 y más años, el 62% de la población activa y el 61% de la población empleada. Un aspecto que llama la atención en ambos grupos, en contraste con lo que ocurría con los anteriores, es que la población activa ha aumentado en mayor proporción que la población total, lo cual indica que cada vez es más estrecha la relación entre enseñanza y empleo: la gente estudia para tener más posibilidades en el mercado de trabajo. Ese mayor aumento de la población activa se produce a partir de los primeros años ochenta, cuando empieza a acceder al mercado de trabajo un contingente importante de mujeres con estudios dispuestas a no renunciar a su derecho a trabajar. Este fenómeno es mucho más marcado en el grupo de estudios secundarios, porque la inmensa mayoría de las mujeres que accedían en este período de 32 años a la universidad ejercían posteriormente una labor profesional, como puede apreciarse por la evolución prácticamente paralela de las tres líneas en el grupo de población con estudios superiores.

Esta práctica coincidencia de las tres líneas en el caso de la población con estudios superiores contrasta con la divergencia de las líneas correspondientes a la población activa y a la población ocupada en el grupo de población con estudios secundarios. La menor tasa de paro que ello indica supone, como ya dijimos, mayores posibilidades de encontrar empleo y mayor estabilidad en el mismo.

### **3. El tejido empresarial español**

La tabla 48 recoge la desagregación por sectores de los datos globales de la tabla 27 de la Red de los Fenómenos. En primer lugar, hay

que destacar el enorme peso del sector servicios en el conjunto de la economía española: en él se concentra la mayor parte de las empresas y de los asalariados y es el que tiene mayor volumen de ventas –un 55% de las ventas totales–. Por su parte, la industria es el sector más dinámico en el mercado exterior: tiene el mayor volumen de exportaciones e importaciones y, además, es el único que presenta un saldo equilibrado entre ambas variables. En relación con las ventas por asalariado, la mejor proporción es la de la industria –11,8 millones por asalariado–. Dentro de cada sector y por tamaños de empresa, es interesante constatar que los mejores resultados respecto a esta variable corresponden a distintos tipos de empresa según el sector: en la construcción y en la industria los mejores resultados los obtienen las empresas de más de 500 trabajadores; por el contrario, en servicios dicho puesto de privilegio lo ocupan las empresas de 11 a 50 trabajadores y en la agricultura, las de 1 a 10.

Aunque pueda resultar incompleto, nos parece interesante el análisis de las tablas 49 y 50, donde aparecen los datos referentes a la productividad y a los gastos en I+D de las empresas industriales españolas, distribuidas por tamaño. Son, como vimos en la Red de los Fenómenos, dos factores importantes para justificar la necesidad de contar con grandes empresas en nuestro tejido industrial.

Como puede apreciarse en los datos globales de la tabla 49, el aumento de la productividad media por trabajador guarda un total paralelismo con el aumento del tamaño de la empresa. Hay que hacer notar, no obstante, que en numerosos sectores la productividad media por trabajador es superior en las empresas de 201 a 500 trabajadores que en las de más de 500 trabajadores. Este dato nos permite afirmar que el aumento de escala no es un remedio mágico para conseguir industrias más competitivas. A este respecto, la inversión en I+D es un punto fundamental en cualquier estrategia de competitividad. En la tabla 50 puede apreciarse que proporcionalmente invierten lo mismo en I+D las empresas de 201 a 500 trabajadores que las de más de 500, lo cual indica que la mayor productividad de estas últimas se consigue reduciendo la incidencia de otros factores –como, por ejemplo los costes laborales– en el precio final del producto. De todo ello se deduce que las grandes empresas industriales españolas han de realizar un mayor esfuerzo inversor en I+D; sólo así lograrán una posición competitiva sana y duradera.

Las tablas 51 y 52 correlacionan dos variables –participación de capital extranjero y forma jurídica– con el tamaño de las empresas españolas. Respecto a la participación de capital extranjero, junto a la

lógica mayor presencia en empresas grandes, se constata que en bastantes sectores (productos químicos, productos de caucho y plástico, vehículos automóviles y motores, etc.) el capital extranjero opta frecuentemente por una participación superior al 50% del capital total, con el fin de conseguir el control de la empresa.

Finalmente, en la tabla 53 y en el gráfico 20 –ambos referidos al período 1977-1995– podemos comprobar la evolución del número de asalariados en el sector público y en el privado y del número de empleadores, respectivamente. Es claro el paralelismo entre la evolución del número de empleados en el sector privado y la del de empleadores. No obstante, la desproporción que se detecta entre ambas variables a partir de 1985 muestra que la mayor parte de las empresas creadas desde entonces son pequeñas empresas.

Tabla 31 – Evolución de los ocupados (en miles) y del PIB (a precios de mercado en millones de pesetas corrientes) por sectores. 1960-1995

Años	Total		Agricultura		Industria		Construcción		Servicios	
	Ocupados	PIB	Ocupados	PIB	Ocupados	PIB	Ocupados	PIB	Ocupados	PIB
1960	11.494	713.268	4.790	121.650	2.669	228.163	777	54.701	3.258	292.222
1961	11.581	820.430	4.697	139.927	2.748	262.442	802	62.920	3.334	336.125
1962	11.669	946.959	4.494	161.507	2.868	302.917	849	72.623	3.458	387.963
1963	11.724	1.098.981	4.376	187.435	2.901	351.546	869	84.282	3.578	450.246
1964	11.794	1.208.821	4.351	199.077	2.874	389.954	921	90.693	3.648	486.385
1965	12.024	1.402.220	4.332	213.146	2.801	443.443	996	109.445	3.895	583.170
1966	12.153	1.626.686	4.359	244.054	2.849	514.242	1.040	133.654	3.905	668.399
1967	12.224	1.842.052	4.210	252.700	2.944	566.114	1.077	162.170	3.993	788.750
1968	12.286	2.079.630	4.139	272.200	2.940	636.043	1.103	198.902	4.104	895.562
1969	12.360	2.381.185	4.004	290.868	3.033	751.465	1.126	226.916	4.197	1.019.261
1970	12.363	2.629.859	3.806	281.534	3.035	840.255	1.144	248.029	4.378	1.154.668
1971	12.463	2.967.992	3.636	335.110	3.092	937.291	1.154	264.206	4.581	1.317.245
1972	12.689	3.483.419	3.512	370.438	3.187	1.133.966	1.178	308.248	4.812	1.531.720
1973	12.916	4.199.415	3.379	433.849	3.298	1.362.058	1.195	397.671	5.044	1.831.971
1974	13.079	5.142.844	3.261	496.269	3.408	1.687.691	1.235	513.809	5.175	2.252.105
1975	12.858	6.038.200	3.036	574.269	3.425	1.928.887	1.206	588.129	5.191	2.731.899
1976	12.618	7.266.386	2.805	654.754	3.446	2.318.439	1.190	666.357	5.177	3.373.495
1977	12.634	9.219.912	2.625	812.437	3.497	2.895.774	1.251	816.222	5.261	4.357.482
1978	12.408	11.284.995	2.549	976.330	3.419	3.461.801	1.210	965.416	5.230	5.472.427
1979	12.179	13.201.116	2.407	1.006.305	3.325	3.972.966	1.147	1.128.453	5.300	6.596.664
1980	11.797	15.167.972	2.258	1.080.741	3.195	4.533.263	1.071	1.267.279	5.273	7.728.597
1981	11.458	17.044.800	2.146	1.031.794	3.054	5.031.698	993	1.314.103	5.265	9.018.013
1982	11.346	19.722.635	2.100	1.202.385	2.887	5.672.799	981	1.505.356	5.378	10.474.815

Sigue Tabla 31 – Evolución de los ocupados (en miles) y del PIB (a precios de mercado en millones de pesetas corrientes) por sectores. 1960-1995

Años	Total		Agricultura		Industria		Construcción		Servicios	
	Ocupados	PIB	Ocupados	PIB	Ocupados	PIB	Ocupados	PIB	Ocupados	PIB
1983	11.261	22.531.766	2.103	1.326.770	2.819	6.477.955	958	1.609.006	5.381	12.070.723
1984	10.927	25.519.539	2.016	1.572.699	2.747	7.375.072	833	1.609.154	5.331	13.705.323
1985	10.822	28.200.885	1.971	1.653.681	2.654	8.091.940	791	1.803.744	5.406	15.224.097
1986	11.079	32.323.992	1.783	1.815.051	2.696	9.427.048	851	2.102.642	5.749	17.182.302
1987	11.421	36.143.972	1.728	1.969.620	2.762	10.259.030	931	2.486.711	6.000	19.115.742
1988	11.773	40.163.971	1.694	2.137.025	2.804	11.025.171	1.021	3.030.471	6.254	21.342.687
1989	12.258	45.024.895	1.598	2.168.348	2.898	12.038.600	1.133	3.785.505	6.629	24.023.386
1990	12.579	50.074.119	1.485	2.261.804	2.978	12.686.101	1.220	4.588.778	6.895	27.407.866
1991	12.609	54.775.200	1.345	2.188.300	2.891	13.352.600	1.274	5.137.900	7.099	30.714.500
1992	12.366	59.002.108	1.253	2.021.623	2.804	13.837.513	1.196	5.091.487	7.113	34.180.511
1993	11.838	60.904.287	1.198	2.109.564	2.540	13.863.084	1.088	4.981.437	7.012	36.478.763
1994	11.730	64.616.600	1.151	2.232.400	2.474	15.102.800	1.059	5.142.300	7.047	38.288.000
1995	12.042	69.722.000	1.106	2.177.500	2.486	16.752.700	1.135	5.734.500	7.315	40.972.500

**Nota:** El PIB total no es la suma de los correspondientes a cada sector debido a que faltan la línea fiscal homogénea con el IVA y los impuestos ligados a la importación.

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años; *Contabilidad Nacional de España. Serie Enlazada 1964-1991. Base 1986*, Madrid, 1992; *Contabilidad Nacional de España. Base 1986. Serie Contable 1988-1993 y Tabla Input-Output 1990*, Madrid, 1995; *Boletín Trimestral de Coyuntura*, n. 59, marzo 1996; y Banco de Bilbao, *Informe Económico*, varios años.

**Tabla 32 – Evolución del PIB a precios de mercado y de la formación bruta de capital fijo. En pesetas corrientes y pesetas constantes (millones) de 1986.**  
1960-1995

Años	PIB a precios de mercado			Formación bruta de capital fijo		
	Pesetas corrientes	% variación respecto al año anterior	Pesetas constantes	% variación respecto al año anterior	Pesetas corrientes	% variación respecto al año anterior
1960	713.268	-	10.387.322	-	129.463	1.885.370
1961	820.430	15,02	11.727.226	12,90	155.676	2.225.233
1962	946.959	15,42	12.821.825	9,33	184.901	2.503.560
1963	1.098.981	16,05	13.681.214	6,70	218.981	2.726.094
1964	1.208.821	9,99	14.255.234	4,20	285.933	2.938.070
1965	1.402.220	16,00	15.146.669	6,25	349.124	3.420.961
1966	1.626.686	16,01	16.244.187	7,25	408.126	3.868.416
1967	1.842.052	13,24	16.949.235	4,34	464.447	4.102.239
1968	2.079.630	12,90	18.067.357	6,60	533.186	4.490.283
1969	2.381.185	14,50	19.676.720	8,91	617.962	4.939.105
1970	2.629.859	10,44	20.512.121	4,25	684.084	5.108.400
1971	2.967.992	12,86	21.465.753	4,65	705.975	4.955.148
1972	3.483.419	17,37	23.215.030	8,15	867.643	5.658.779
1973	4.199.415	20,55	25.023.181	7,79	1.107.980	6.394.420
1974	5.142.844	22,47	26.429.127	5,62	1.435.942	6.790.874
1975	6.038.200	17,41	26.572.397	0,54	1.592.460	6.485.285
1976	7.266.386	20,34	27.450.289	3,30	1.807.442	6.433.402
1977	9.219.912	26,88	28.229.612	2,84	2.201.464	6.375.502
1978	11.284.995	22,40	28.642.478	1,46	2.551.497	6.203.363
1979	13.201.116	16,98	28.654.512	0,04	2.842.368	5.930.415
1980	15.167.972	14,90	29.027.187	1,30	3.368.206	5.971.928

Sigue Tabla 32.— Evolución del PIB a precios de mercado y de la formación bruta de capital fijo. En pesetas corrientes y pesetas constantes (millones) de 1986. 1960-1995

Años	PIB a precios de mercado				Formación bruta de capital fijo			
	Pesetas corrientes	% variación respecto al año anterior	Pesetas constantes	% variación respecto al año anterior	Pesetas corrientes	% variación respecto al año anterior	Pesetas constantes	% variación respecto al año anterior
1981	17.044.800	12,37	28.975.987	-0,18	3.728.796	10,71	5.821.219	-2,52
1982	19.722.635	15,71	29.429.760	1,57	4.263.838	14,35	5.944.406	2,12
1983	22.531.766	14,24	30.082.958	2,22	4.682.950	9,83	5.803.482	-2,37
1984	25.519.539	13,26	30.524.354	1,47	4.778.849	2,05	5.401.550	-6,93
1985	28.200.885	10,51	31.321.697	2,61	5.408.687	13,18	5.729.541	6,07
1986	32.323.992	14,62	32.323.992	3,20	6.296.770	16,42	6.296.770	9,90
1987	36.143.972	11,82	34.147.515	5,64	7.518.125	19,40	7.180.994	14,04
1988	40.163.971	11,12	35.910.027	5,16	9.096.164	20,99	8.187.985	14,02
1989	45.024.895	12,10	37.611.409	4,74	10.876.627	19,57	9.317.523	13,80
1990	50.074.119	11,21	39.018.297	3,74	12.338.874	13,44	9.959.917	6,89
1991	54.775.200	9,39	39.892.835	2,24	13.194.200	6,93	10.121.800	1,63
1992	59.002.108	7,72	40.169.385	0,69	12.868.614	-2,47	9.619.478	-4,96
1993	60.904.287	3,22	39.725.371	-1,11	12.040.116	-6,44	8.605.256	-10,54
1994	64.616.600	6,10	40.537.900	2,05	12.788.800	6,22	8.742.700	1,60
1995	69.722.000	7,90	41.736.300	2,96	14.525.200	13,58	9.475.200	8,38

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Contabilidad Nacional de España. Serie Enlazada 1964-1991. Base 1986*, Madrid, 1992; *Contabilidad Nacional de España. Base 1986. Serie Contable 1988-1993 y Tabla Input-Output 1990*, Madrid, 1995; *Boletín Trimestral de Coyuntura*, n. 59, marzo 1996; y Banco de Bilbao, *Informe Económico*, varios años.

**Tabla 33 – Evolución de la deuda y déficit públicos. En millones de pesetas y en porcentaje respecto al PIB. 1970-1995**

Años	Deuda pública bruta		Déficit público	
	Absoluto	% PIB	Absoluto	% PIB
1970	414.000	15,74	7.604	0,29
1971	480.800	16,20	-27.508	-0,93
1972	521.700	14,98	-3.962	-0,11
1973	575.000	13,69	31.164	0,74
1974	679.300	13,21	-10.253	-0,20
1975	799.000	13,23	-21.679	-0,36
1976	992.000	13,65	-53.619	-0,74
1977	1.351.500	14,66	-97.391	-1,06
1978	1.629.900	14,44	-248.765	-2,20
1979	2.178.500	16,50	-292.755	-2,22
1980	2.837.400	17,71	-487.977	-3,22
1981	4.290.600	25,17	-792.265	-4,65
1982	6.188.700	31,38	-1.264.125	-6,41
1983	9.013.900	40,01	-1.256.204	-5,58
1984	9.825.900	38,50	-1.554.901	-6,09
1985	12.712.100	45,08	-1.956.935	-6,94
1986	14.647.100	45,30	-1.930.080	-5,97
1987	16.529.700	45,73	-1.129.997	-3,13
1988	16.835.200	41,92	-1.305.914	-3,25
1989	19.633.400	43,59	-1.259.218	-2,80
1990	22.575.500	45,02	-2.054.358	-4,10
1991	25.146.500	45,80	-2.685.900	-4,89
1992	28.454.800	48,23	-2.472.900	-4,19
1993	36.481.700	59,90	-4.563.900	-7,49
1994	40.485.300	62,60	-4.348.600	-6,72
1995	45.179.856	64,80	-4.113.598	-5,90

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Banco Bilbao Vizcaya, *Informe Económico 94*, Bilbao, 1995; INE, *Boletín Trimestral de Coyuntura*, n. 59, marzo 1996; y *Dinero*, 4 al 10 de marzo de 1996.

**Tabla 34 – Evolución del ahorro nacional bruto por sectores. En millones de pesetas corrientes y en porcentaje. 1960-1994**

Años	Ahorro interior bruto	Ahorro de las familias e IPSFL	Ahorro de las AA.PP.	Ahorro de las empresas	% ahorro familiar	% ahorro AA.PP.	% ahorro empresas
1960	150.668	37.586	23.108	89.974	24,95	15,34	59,72
1961	181.144	44.122	32.838	104.184	24,36	18,13	57,51
1962	217.229	57.717	38.729	120.783	26,57	17,83	55,60
1963	240.682	69.515	36.504	134.663	28,88	15,17	55,95
1964	291.812	86.941	49.121	155.750	29,79	16,83	53,37
1965	330.317	101.019	53.067	176.231	30,58	16,07	53,35
1966	374.596	103.939	65.025	205.632	27,75	17,36	54,89
1967	401.581	99.356	85.283	216.942	24,74	21,24	54,02
1968	463.450	132.407	77.631	253.412	28,57	16,75	54,68
1969	553.747	156.102	97.000	300.645	28,19	17,52	54,29
1970	709.898	264.164	97.239	348.495	37,21	13,70	49,09
1971	796.478	327.870	85.751	382.857	41,16	10,77	48,07
1972	950.784	381.883	115.689	453.212	40,17	12,17	47,67
1973	1.174.611	485.146	166.056	523.409	41,30	14,14	44,56
1974	1.368.952	603.146	156.776	609.030	44,06	11,45	44,49
1975	1.541.480	694.317	188.871	658.292	45,04	12,25	42,71
1976	1.668.367	741.474	173.819	753.074	44,44	10,42	45,14
1977	2.137.621	776.609	244.151	1.116.861	36,33	11,42	52,25
1978	2.693.405	1.082.986	99.759	1.510.660	40,21	3,70	56,09
1979	3.003.543	1.117.346	85.145	1.801.052	37,20	2,83	59,96
1980	3.072.318	1.253.917	8.457	1.809.944	40,81	0,28	58,91
1981	3.264.723	1.471.433	-117.165	1.910.455	45,07	-3,59	58,52
1982	3.864.693	1.787.982	-266.125	2.342.836	46,26	-6,89	60,62
1983	4.443.867	1.907.434	-178.104	2.714.537	42,92	-4,01	61,09
1984	5.342.968	2.065.378	-458.601	3.736.191	38,66	-8,58	69,93
1985	5.819.419	2.291.741	-389.735	3.917.413	39,38	-6,70	67,32
1986	6.992.032	2.653.341	-161.819	4.500.510	37,95	-2,31	64,37
1987	7.808.057	2.208.609	599.817	4.999.631	28,29	7,68	64,03
1988	9.069.135	2.838.684	707.861	5.522.590	31,30	7,81	60,89
1989	9.862.196	2.597.253	1.305.657	5.959.286	26,34	13,24	60,43
1990	10.867.700	3.618.300	885.242	6.364.158	33,29	8,15	58,56
1991	11.532.200	4.379.100	413.300	6.739.800	37,97	3,58	58,44
1992	11.264.200	4.195.700	359.900	6.708.600	37,25	3,20	59,56
1993	11.361.700	5.247.200	-1.486.300	7.600.800	46,18	-13,08	66,90
1994	11.571.200	5.100.100	-702.200	7.173.300	44,08	-6,07	61,99

**Nota:** IPSFL: Instituciones Privadas Sin Fin de Lucro.

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Banco Bilbao Vizcaya, *Informe Económico*, varios años.

**Tabla 35 – Evolución de la renta *per cápita*. En pesetas corrientes, en pesetas constantes de 1960 y en números índice. 1960-1994**

Años	En pesetas corrientes	Número índice	En pesetas constantes	Número índice
1960	21.700	100,00	21.700	100,00
1961	24.804	114,30	24.022	110,70
1962	28.457	131,14	26.333	121,35
1963	32.693	150,66	27.779	128,01
1964	36.059	166,17	28.971	133,51
1965	41.725	192,28	30.478	140,45
1966	47.652	219,59	32.589	150,18
1967	52.397	241,46	33.921	156,32
1968	57.377	264,41	35.659	164,33
1969	63.855	294,26	42.542	196,05
1970	69.263	319,18	39.154	180,43
1971	77.651	357,84	40.675	187,44
1972	90.939	419,07	44.036	202,93
1973	109.179	503,13	47.432	218,58
1974	132.340	609,86	49.785	229,42
1975	152.625	703,34	49.427	227,77
1976	181.051	834,34	49.989	230,37
1977	226.783	1.045,08	50.972	234,90
1978	274.409	1.264,56	50.920	234,66
1979	317.234	1.461,91	50.340	231,98
1980	358.673	1.652,87	50.317	231,88
1981	394.005	1.815,69	48.320	222,67
1982	452.194	2.083,84	48.781	224,80
1983	511.781	2.358,44	49.339	227,37
1984	573.193	2.641,44	49.772	229,36
1985	631.146	2.908,51	48.741	224,61
1986	729.710	3.362,72	50.982	234,94
1987	817.796	3.768,65	53.979	248,75
1988	905.674	4.173,61	56.582	260,75
1989	1.019.255	4.697,03	59.462	274,02
1990	1.133.801	5.224,89	61.597	283,86
1991	1.239.023	5.709,78	62.911	289,91
1992	1.327.652	6.118,21	63.294	291,68
1993	1.368.155	6.304,86	62.406	287,59
1994	1.433.823	6.607,48	65.066	299,84

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Banco Bilbao Vizcaya, *Informe Económico*, varios años.

Tabla 36 – Evolución de la productividad por sectores. En pesetas corrientes. 1960-1995

Años	Total	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
1960	62.056	25.397	85.486	70.401	89.694
1961	70.843	29.791	95.503	78.453	100.817
1962	81.152	35.938	105.619	85.540	112.193
1963	93.738	42.832	121.181	96.987	125.837
1964	102.495	45.754	135.683	98.472	133.329
1965	116.618	49.203	158.316	109.885	149.723
1966	133.851	55.989	180.499	128.513	171.165
1967	150.691	60.024	192.294	150.576	197.533
1968	169.268	65.765	216.341	180.328	218.217
1969	192.653	72.644	247.763	201.524	242.855
1970	212.720	73.971	276.855	216.809	263.743
1971	238.144	92.164	303.134	228.948	287.545
1972	274.523	105.478	355.810	261.671	318.313
1973	325.133	128.396	412.995	332.779	363.198
1974	393.214	152.183	495.214	416.040	435.189
1975	469.606	189.153	563.179	487.669	526.276
1976	575.875	233.424	672.791	559.964	651.631
1977	729.770	309.500	828.074	652.456	828.261
1978	909.493	383.025	1.012.519	797.864	1.046.353
1979	1.083.924	418.074	1.194.877	983.830	1.244.654
1980	1.285.748	478.628	1.418.862	1.183.267	1.465.693
1981	1.487.589	480.799	1.647.576	1.323.367	1.712.823
1982	1.738.290	572.564	1.964.946	1.534.512	1.947.716
1983	2.000.867	630.894	2.297.962	1.679.547	2.243.212
1984	2.335.457	780.109	2.684.773	1.931.758	2.570.873
1985	2.605.885	839.006	3.048.960	2.280.334	2.816.148
1986	2.917.591	1.017.976	3.496.680	2.470.790	2.988.746
1987	3.164.694	1.139.826	3.714.348	2.671.011	3.185.957
1988	3.411.532	1.261.526	3.931.944	2.968.140	3.412.646
1989	3.673.103	1.356.977	4.154.142	3.341.798	3.623.806
1990	3.980.771	1.522.613	4.259.797	3.759.907	3.975.049
1991	4.344.135	1.626.898	4.618.439	4.034.314	4.326.458
1992	4.771.317	1.613.780	4.934.611	4.256.029	4.805.493
1993	5.144.812	1.761.125	5.458.283	4.576.634	5.202.426
1994	5.508.662	1.939.657	6.105.163	4.857.298	5.433.523
1995	5.789.902	1.968.673	6.738.682	5.054.427	5.600.913

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años; *Contabilidad Nacional de España. Serie Enlazada 1964-1991. Base 1986*, Madrid, 1992; *Contabilidad Nacional de España. Base 1986. Serie Contable 1988-1993 y Tabla Input-Output 1990*, Madrid, 1995; *Boletín Trimestral de Coyuntura*, n. 59, marzo 1996; y Banco de Bilbao, *Informe Económico*, varios años.

Tabla 37 – Evolución de las principales variables del mercado de trabajo en España. Valores absolutos en miles y porcentajes. 1991-1995

	1991		1992		1993		1994		1995		
	Variación interanual		Variación interanual		Variación interanual		Variación interanual		Variación interanual		
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	
Población de 16 y más años	30.690,0	260,3	30.990,0	300,0	31.272,4	282,4	31.569,1	296,7	31.880,1	311	0,99
Población activa	15.073,1	53,2	15.154,8	81,6	15.318,8	164,1	15.468,3	149,4	15.625,4	157,1	1,02
Ocupados	12.609,4	30,6	12.366,3	-243,2	11.897,6	-528,7	11.730,1	-107,4	12.041,8	311,7	2,66
Agricultura	1.345,1	-140,4	1.252,7	-92,4	1.197,9	-54,9	1.150,9	-46,9	1.106,1	-44,8	-3,89
Industria	2.890,2	-88,0	2.804,2	-86,0	2.539,8	-264,4	2.473,8	-66,1	2.461,7	-12,1	-0,49
Construcción	1.273,5	53,0	1.196,3	-77,2	1.088,5	-107,8	1.058,7	-29,8	1.134,6	75,9	7,17
Servicios	7.100,7	205,9	7.113,0	12,3	7.011,4	-101,7	7.046,8	35,4	7.339,4	292,6	4,15
Parados	2.463,7	22,6	2.788,5	324,8	3.481,3	692,8	3.738,1	256,8	3.583,6	-154,5	-4,02
Tasa de actividad	49,1	-0,2	48,9	-0,2	49,0	0,1	49,0	0,0	49,0	0,0	0,02
Tasa de paro	16,4	0,1	18,4	2,1	22,7	4,3	23,51	24,2	22,9	-1,2	-5,09
Tasa de ocupación	41,1	-0,3	39,9	-1,2	37,9	-2,1	37,2	-0,7	37,8	0,6	1,64
Ocupados no asalariados	3.236,6	-68,8	3.290,0	53,4	3.151,9	-138,1	3.103,9	-48,0	3.099,0	-4,9	-0,16
Asalariados contrato indefinido	6.338,6	-114,2	6.034,4	-304,3	5.876,6	-157,8	5.708,4	-168,2	5.820,2	111,8	1,96
Asalariados contrato temporal	3.027,4	217,5	3.039,5	12,1	2.806,8	-232,8	2.914,5	107,7	3.117,1	202,6	6,95
Resto	6,8	-4,0	2,4	-4,4	2,3	-0,1	3,4	1,1	5,5	2,1	61,76

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, Encuesta de Población Activa, varios años.

**Tabla 38 – Evolución del IPC, del aumento salarial, de la productividad y de la tasa de paro. En números índice. Base 1976=100. 1977-1995**

Años	IPC	Aumento salarial	Productividad	Tasa de paro
1977	126,40	125,10	126,72	5,20
1978	147,38	150,86	157,93	6,97
1979	170,23	172,13	188,22	8,61
1980	196,10	198,40	223,27	11,41
1981	224,34	224,31	258,32	14,17
1982	255,75	251,27	301,85	16,02
1983	286,95	280,01	347,45	17,49
1984	312,77	301,88	405,55	20,25
1985	338,11	325,67	452,51	21,64
1986	366,17	352,47	506,64	21,23
1987	383,02	375,42	549,55	20,53
1988	405,23	399,37	592,41	19,48
1989	433,19	430,40	637,83	17,28
1990	461,35	466,25	691,26	16,25
1991	486,72	503,37	754,35	16,35
1992	513,01	539,96	828,53	18,40
1993	538,14	569,55	893,39	22,73
1994	561,28	588,80	956,57	24,17
1995	585,42	610,24	1.005,41	22,94

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, *Boletín de Estadísticas Laborales*, varios números; INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años y *Contabilidad Nacional de España*, varios años; y *Anuario El País* 1996.

**Tabla 39 – Evolución del alumnado matriculado por clase de enseñanza. Centros públicos y privados. En números absolutos en miles y en números índice. Cursos 1964/65-1995/96**

	Educación Preescolar		Educación Primaria y Bachillerato Elemental		Bachillerato Superior		Formación Profesional Oficialía		Enseñanza Universitaria (1)	
	Absoluto	Índice	Absoluto	Índice	Absoluto	Índice	Absoluto	Índice	Absoluto	Índice
64/65	578	100	3.185	100	790	100	119	100	113	100
65/66	611	106	3.332	105	884	112	127	107	126	112
66/67	645	112	3.380	106	985	125	132	111	141	126
67/68	675	117	3.504	110	1.165	148	136	114	154	137
68/69	725	126	3.665	115	1.239	157	147	123	176	157
69/70	766	133	3.789	119	1.394	177	151	127	192	171
70/71	820	142	3.930	123	1.538	195	152	128	213	189
71/72	760	132	4.182	131	1.333	169	159	134	238	211
72/73	801	139	4.461	140	1.274	161	178	150	381	338
73/74	829	143	4.946	155	1.013	128	205	172	419	372
	Educación Preescolar		Educación General Básica		Enseñanzas Medias (Bachillerato) (2)		Enseñanzas Medias (Formación Profesional)		Enseñanza Universitaria	
	Absoluto	Índice	Absoluto	Índice	Absoluto	Índice	Absoluto	Índice	Absoluto	Índice
74/75	853	148	5.362	168	792	100	234	197	485	431
75/76	920	159	5.473	172	818	104	305	257	555	493
76/77	956	165	5.545	174	844	107	359	302	596	529
77/78	1.009	175	5.580	175	878	111	408	343	677	601
78/79	1.078	187	5.590	176	999	127	456	384	649	576
79/80	1.160	201	5.607	176	1.056	134	515	433	667	592
80/81	1.182	205	5.606	176	1.091	138	559	470	681	605
81/82	1.198	207	5.630	177	1.139	144	619	521	704	625
82/83	1.188	206	5.634	177	1.118	142	651	548	731	649
83/84	1.171	203	5.633	177	1.142	145	695	585	784	696
84/85	1.146	198	5.641	177	1.182	150	726	611	831	738
85/86	1.127	195	5.594	176	1.251	158	726	611	854	759
86/87	1.085	188	5.576	175	1.299	165	734	618	902	801
87/88	1.054	182	5.398	169	1.399	177	760	639	969	861
88/89	1.011	175	5.264	165	1.480	187	782	658	1.027	912
89/90	1.000	173	5.081	160	1.538	195	817	688	1.093	970
90/91	1.005	174	4.882	153	1.592	202	853	718	1.141	1.013
91/92	1.026	178	4.649	146	1.631	207	881	741	1.194	1.060
92/93	1.029	178	4.472	140	1.678	213	873	735	1.296	1.150
93/94	1.078	187	4.257	134	1.736	220	881	741	1.378	1.223
94/95	1.090	189	4.056	127	1.798	228	819	689	1.445	1.282
95/96 (*)	1.103	191	3.870	122	1.874	237	776	653	1.537	1.365
Variación 1964-96	526	91	685	22	1.084	137	657	553	1.425	1.265

(1) A partir del curso 1972/73 se incluyen las carreras de ciclo corto.

(2) Incluye BUP, COU, Bachillerato Experimental y Bachillerato LOGSE.

(\*) Estimaciones.

**Fuente:** Elaboración CECS a partir del Ministerio de Educación y Ciencia, *Datos y Cifras de la Educación en España 1984-85*, Madrid, 1987; y *Estadística de la Enseñanza en España 1991/92*, Madrid, 1994.

Tabla 40 – Evolución del nivel de estudios de la población mayor de 10 años por comunidades autónomas. En porcentajes respecto al total de cada comunidad autónoma. 1981-1991

	Analfabetos		Sin estudios		Primarios		Secundarios		Universitarios medios		Universitarios superiores	
	1981	1991	1981	1991	1981	1991	1981	1991	1981	1991	1981	1991
Andalucía	14,11	6,11	32,35	29,42	29,20	28,32	19,16	30,41	3,07	3,06	2,11	2,68
Aragón	4,96	1,84	14,19	17,29	55,22	40,01	19,57	33,35	3,28	3,52	2,77	3,98
Asturias	2,96	0,97	28,59	15,96	41,90	41,77	20,74	34,51	3,40	3,31	2,41	3,47
Baleares	8,28	2,70	21,84	19,58	40,92	34,90	23,51	37,05	2,77	2,42	2,68	3,35
Canarias	10,55	4,29	25,29	22,86	36,75	31,05	21,47	35,39	3,58	3,22	2,35	3,20
Cantabria	2,00	0,73	11,61	14,04	56,37	42,08	23,93	36,46	3,78	3,34	2,31	3,35
Castilla y León	3,70	1,39	18,47	18,48	52,75	41,59	18,91	31,33	3,61	3,71	2,55	3,48
Castilla-La Mancha	12,57	6,09	32,61	32,39	34,22	29,65	16,60	27,37	2,58	2,49	1,41	2,02
Cataluña	6,01	2,33	16,52	16,74	46,19	37,24	25,40	37,05	3,15	2,88	2,73	3,76
Comunidad Valenciana	7,68	2,97	21,50	21,47	44,72	36,79	20,81	32,77	3,05	2,96	2,24	3,04
Extremadura	13,97	6,48	39,16	32,51	26,12	29,04	16,13	27,08	2,92	2,78	1,71	2,12
Galicia	7,70	3,06	25,98	29,20	44,38	33,33	17,26	29,26	2,77	2,57	1,90	2,59
Madrid	4,32	1,97	23,95	17,02	31,92	28,35	29,50	41,60	4,32	3,66	5,99	7,41
Murcia	12,07	4,46	35,99	27,36	28,04	29,08	18,91	33,32	2,88	3,03	2,11	2,76
Navarra	2,43	0,96	1,52	14,14	65,68	39,72	23,08	36,70	4,14	3,95	3,25	4,51
País Vasco	2,40	1,24	18,54	9,71	47,15	41,35	25,25	39,19	3,52	3,79	3,15	4,71
La Rioja	3,28	1,17	4,36	16,76	65,41	42,72	21,37	32,87	3,24	3,25	2,35	3,24
Ceuta	15,69	7,02	18,60	21,47	32,91	30,63	26,66	33,59	3,69	3,67	2,45	3,62
Melilla	18,53	8,25	20,95	20,55	27,92	29,52	25,51	34,28	3,84	3,57	3,24	3,82
Total España	7,73	3,25	23,71	21,64	40,61	34,05	21,87	34,16	3,29	3,15	2,78	3,75

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, Censo de Población 1981 y Censo de Población 1991.

**Tabla 41 – Población de 10 y más años con estudios primarios y secundarios de primer ciclo. Valores absolutos y porcentajes respecto a la población de 10 y más años de cada comunidad autónoma. 1981-1991**

	Estudios primarios				Estudios secundarios de primer ciclo			
	Valores absolutos		Porcentajes		Valores absolutos		Porcentajes	
	1981	1991	1981	1991	1981	1991	1981	1991
Cantabria	201.982	198.677	56,37	42,08	55.345	92.366	15,44	19,56
Asturias	337.691	415.756	41,90	41,77	105.776	186.725	13,12	18,76
La Rioja	119.563	101.227	65,41	42,72	26.417	41.974	14,45	17,71
País Vasco	674.722	788.380	47,15	41,35	217.003	363.059	15,16	19,04
Castilla y León	964.571	954.384	52,75	41,59	235.583	386.789	12,88	16,86
Navarra	231.741	185.572	65,58	39,72	52.316	87.195	14,80	18,66
Aragón	478.011	430.803	55,22	40,01	119.937	196.771	13,86	18,27
Baleares	190.378	217.906	40,92	34,90	75.581	140.222	16,24	22,46
Cataluña	1.903.454	2.025.510	46,19	37,24	672.623	1.072.372	16,32	19,72
C. Valenciana	1.126.966	1.253.852	44,72	36,79	387.633	673.752	15,38	19,77
Canarias	316.018	400.859	36,75	31,05	128.458	275.240	14,94	21,32
Galicia	893.313	816.892	44,38	33,33	249.488	417.574	12,39	17,04
Ceuta	13.599	17.408	32,91	30,63	7.409	10.941	17,93	19,25
Madrid	967.288	1.248.584	31,92	28,35	554.931	936.635	18,31	21,26
Murcia	176.282	262.238	28,04	29,08	89.124	183.555	14,17	20,35
Melilla	9.625	13.907	27,92	29,52	5.852	8.969	16,98	19,04
Castilla-La Mancha	404.244	431.682	34,22	29,65	151.510	251.855	12,83	17,30
Andalucía	1.245.279	1.691.185	29,20	28,32	511.282	1.104.366	11,99	18,49
Extremadura	197.024	268.365	26,12	29,04	94.221	159.665	12,49	17,28
Total nacional	10.451.751	11.723.287	40,61	34,05	3.833.338	6.588.928	14,89	19,14

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Censo de Población 1981* y *Censo de Población 1991*.

**Tabla 42 – Población de 10 y más años con estudios secundarios de segundo ciclo y universitarios. Valores absolutos y porcentajes respecto a la población de 10 y más años de cada comunidad autónoma. 1981-1991**

	Estudios secundarios de segundo ciclo				Estudios universitarios			
	Valores absolutos		Porcentajes		Valores absolutos		Porcentajes	
	1981	1991	1981	1991	1981	1991	1981	1991
Madrid	339.097	895.896	11,19	20,34	312.512	487.501	10,31	11,07
País Vasco	144.319	380.986	10,08	19,98	95.397	165.077	6,67	8,66
Navarra	29.246	84.273	8,28	18,04	26.126	39.551	7,39	8,47
Cataluña	373.899	942.742	9,07	17,33	242.545	361.297	5,89	6,64
Cantabria	30.416	79.774	8,49	16,90	21.815	31.576	6,09	6,69
Andalucía	213.091	1.054.227	5,00	17,65	220.823	342.469	5,18	5,74
Melilla	2.943	7.184	8,54	15,25	2.443	3.483	7,09	7,39
Aragón	49.465	162.359	5,71	15,08	52.378	80.776	6,05	7,50
Asturias	61.406	156.767	7,62	15,75	46.868	67.504	5,82	6,78
Castilla y León	110.303	332.219	6,03	14,48	112.797	165.207	6,17	7,20
La Rioja	12.641	35.910	6,92	15,15	10.209	15.384	5,59	6,49
Ceuta	3.611	8.150	8,74	14,34	2.537	4.147	6,14	7,30
Canarias	56.171	181.629	6,53	14,07	51.021	82.935	5,93	6,42
Baleares	33.799	91.145	7,26	14,60	25.389	36.044	5,46	5,77
C. Valenciana	136.694	443.228	5,42	13,00	133.343	204.465	5,29	6,00
Murcia	29.787	116.949	4,74	12,97	31.377	52.193	4,99	5,79
Galicia	97.983	299.421	4,87	12,22	93.938	126.353	4,67	5,16
Extremadura	27.428	90.572	3,64	9,80	34.920	45.229	4,63	4,89
Castilla-La Mancha	44.508	146.727	3,77	10,08	47.148	65.588	3,99	4,50
Total nacional	1.796.809	5.170.695	6,98	15,02	1.563.586	2.373.776	6,07	6,90

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Censo de Población 1981* y *Censo de Población 1991*.

Tabla 43 – Porcentaje de los encuestados que estimaban que las siguientes materias eran «esenciales» o «muy importantes». Curso 1993/94

Países	Educación física	Artes	Ciencias	Lenguas extranjeras	Lengua materna	Ciencias sociales	Matemáticas	Educación cívica	Tecnología	Informática
Austria	73	43	67	91	92	72	92	64	60	79
Bélgica (Comunidad flamenca)	63	29	57	88	86	44	80	66	53	77
Dinamarca	38	36	46	79	85	41	81	46	–	55
España	52	44	65	72	67	66	73	66	63	66
Estados Unidos	62	47	85	53	92	80	96	77	36	86
Finlandia	61	31	53	87	77	49	84	35	39	71
Francia	50	31	63	87	97	69	88	67	47	69
Holanda	41	31	64	85	90	47	69	41	42	75
Portugal	71	55	76	85	91	75	86	73	66	76
Reino Unido	41	26	66	56	88	50	93	36	57	72
Suecia	54	31	65	87	94	58	91	70	38	63
Suiza	67	58	63	77	84	62	82	65	52	71

Fuente: OCDE, *Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995*, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

Tabla 44 – Porcentaje de encuestados que estimaban que las siguientes cualidades eran «esenciales» o «muy importantes». Curso 1993/94

Países	Confianza en sí mismo	Capacidad de convivir con personas de diferentes niveles	Motivados para seguir estudiando y completar la formación	Comprender a otros países del mundo	Competencia y conocimientos útiles para encontrar trabajo	Capacidades y conocimientos que ayuden a continuar los estudios o formación	Modo de vida equilibrado y sano	Espíritu y comportamiento cívico
Austria	93	83	79	71	92	88	83	68
Bélgica (Comunidad flamenca)	90	81	75	61	85	78	78	80
Dinamarca	87	84	65	61	75	70	61	63
España	75	73	70	65	77	73	72	75
Estados Unidos	89	82	88	67	94	90	83	86
Finlandia	89	87	68	62	82	76	77	76
Francia	93	83	87	64	91	84	85	82
Holanda	90	85	73	63	80	73	61	65
Portugal	82	82	81	71	85	85	86	87
Reino Unido	89	73	69	49	91	-	72	82
Suecia	90	75	68	61	85	80	72	76
Suiza	93	88	76	74	89	86	79	58

Fuente: OCDE, Análisis del Panorama Educativo. Los indicadores de la OCDE 1995, Mundi-Prensa, Madrid, 1995.

**Tabla 45 – Evolución de la población de 16 y más años según el nivel de estudios. Valores absolutos en miles y porcentajes. 1964-1995**

Años	Total		Analfabetos		Sin estudios y primarios		Medios		Superiores	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1964	23.178,4	100	2.863,3	12,35	18.679,1	80,59	1.064,2	4,59	571,8	2,47
1965	23.356,6	100	2.826,3	12,10	18.805,4	80,51	1.129,0	4,83	595,9	2,55
1966	23.573,2	100	2.789,8	11,83	18.959,2	80,43	1.201,2	5,10	623,0	2,64
1967	23.871,3	100	2.753,8	11,54	19.178,1	80,34	1.285,1	5,38	654,3	2,74
1968	24.208,1	100	2.718,3	11,23	19.319,0	79,80	1.487,4	6,14	683,4	2,82
1969	24.566,1	100	2.683,2	10,92	19.459,6	79,21	1.696,1	6,90	727,2	2,96
1970	24.849,9	100	2.648,6	10,66	19.468,3	78,34	1.958,1	7,88	774,9	3,12
1971	25.053,4	100	2.614,4	10,44	19.333,5	77,17	2.278,9	9,10	826,6	3,30
1972	25.319,0	100	2.580,6	10,19	19.239,6	75,99	2.633,9	10,40	864,9	3,42
1973	25.682,2	100	2.547,3	9,92	19.212,9	74,81	3.010,9	11,72	911,1	3,55
1974	25.930,7	100	2.497,1	9,63	19.102,5	73,67	3.370,1	13,00	961,0	3,71
1975	26.174,3	100	2.479,2	9,47	18.970,1	72,48	3.724,4	14,23	1.000,6	3,82
1976	26.575,0	100	2.395,1	9,01	19.012,3	71,54	4.091,2	15,39	1.076,4	4,05
1977	26.989,9	100	2.407,2	8,92	19.086,0	70,72	4.372,3	16,20	1.124,4	4,17
1978	27.351,9	100	2.374,3	8,68	19.062,9	69,69	4.700,8	17,19	1.213,9	4,44
1979	27.738,0	100	2.317,2	8,35	19.117,4	68,92	5.027,1	18,12	1.276,3	4,60
1980	27.030,4	100	2.248,5	8,32	18.628,2	68,92	4.818,6	17,83	1.335,1	4,94
1981	27.214,9	100	2.146,4	7,89	18.458,1	67,82	5.126,3	18,84	1.484,1	5,45
1982	27.483,0	100	2.053,8	7,47	18.306,7	66,61	5.665,6	20,61	1.456,9	5,30
1983	27.837,2	100	2.005,9	7,21	18.029,6	64,77	6.213,0	22,32	1.588,7	5,71
1984	28.202,3	100	1.954,9	6,93	17.959,9	63,68	6.651,6	23,59	1.635,9	5,80
1985	28.582,7	100	1.861,2	6,51	17.703,7	61,94	7.286,1	25,49	1.731,7	6,06
1986	28.907,6	100	1.844,2	6,38	17.485,7	60,49	7.717,7	26,70	1.860,0	6,43
1987	29.306,8	100	1.831,1	6,25	17.385,0	59,32	8.096,6	27,63	1.994,1	6,80
1988	29.689,7	100	1.813,0	6,11	17.200,4	57,93	8.609,9	29,00	2.066,4	6,96
1989	30.071,6	100	1.756,6	5,84	16.907,1	56,22	9.181,9	30,53	2.226,0	7,40
1990	30.334,2	100	1.690,8	5,57	16.707,4	55,08	9.619,6	31,71	2.316,4	7,64
1991	30.597,9	100	1.606,1	5,25	16.571,5	54,16	10.025,0	32,76	2.395,3	7,83
1992	30.896,7	100	1.611,4	5,22	16.222,5	52,51	10.611,1	34,34	2.451,7	7,94
1993	31.274,8	100	1.486,9	4,75	15.902,9	50,85	11.307,9	36,16	2.577,1	8,24
1994	31.569,1	100	1.373,1	4,35	15.607,9	49,44	11.876,3	37,62	2.711,8	8,59
1995	31.879,5	100	1.332,0	4,18	15.273,3	47,91	12.371,3	38,81	2.902,9	9,11

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Fundación Bancaja, *Capital Humano. Series Históricas 1964-1992*, Valencia, 1995; e INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

**Tabla 46 – Evolución de la población activa según el nivel de estudios. Valores absolutos en miles y porcentajes. 1964-1995**

Años	Total		Analfabetos		Sin estudios y primarios		Medios		Superiores	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1964	12.044,1	100	867,9	7,21	10.283,1	85,38	488,7	4,06	404,4	3,36
1965	12.038,7	100	816,0	6,78	10.301,5	85,57	507,4	4,21	413,8	3,44
1966	12.017,1	100	753,9	6,27	10.296,5	85,68	545,7	4,54	421,0	3,50
1967	12.112,0	100	692,6	5,72	10.416,5	86,00	552,1	4,56	450,8	3,72
1968	12.210,7	100	666,1	5,46	10.429,0	85,41	655,3	5,37	460,3	3,77
1969	12.308,0	100	638,4	5,19	10.425,9	84,71	758,7	6,16	485,0	3,94
1970	12.398,0	100	622,1	5,02	10.357,6	83,54	884,6	7,14	533,7	4,30
1971	12.554,7	100	655,3	5,22	10.321,4	82,21	1.019,8	8,12	558,2	4,45
1972	12.936,0	100	688,0	5,32	10.396,6	80,37	1.247,8	9,65	603,6	4,67
1973	13.202,6	100	697,2	5,28	10.442,5	79,09	1.419,0	10,75	643,9	4,88
1974	13.311,9	100	663,1	4,98	10.414,8	78,24	1.568,6	11,78	665,4	5,00
1975	13.213,6	100	619,5	4,69	10.206,6	77,24	1.696,0	12,84	691,5	5,23
1976	13.259,5	100	562,2	4,24	10.050,4	75,80	1.879,3	14,17	767,6	5,79
1977	13.301,8	100	539,7	4,06	9.944,0	74,76	2.012,8	15,13	805,3	6,05
1978	13.323,9	100	507,3	3,81	9.785,2	73,44	2.178,8	16,35	852,6	6,40
1979	13.274,8	100	454,1	3,42	9.595,9	72,29	2.326,3	17,52	898,5	6,77
1980	13.402,7	100	418,4	3,12	9.546,8	71,23	2.486,2	18,55	951,3	7,10
1981	13.084,3	100	383,4	2,93	8.995,9	68,75	2.729,8	20,86	975,2	7,45
1982	13.237,1	100	354,5	2,68	8.752,7	66,12	3.086,0	23,31	1.043,9	7,89
1983	13.385,0	100	338,8	2,53	8.443,1	63,08	3.438,2	25,69	1.164,9	8,70
1984	13.471,4	100	318,7	2,37	8.210,5	60,95	3.750,3	27,84	1.191,9	8,85
1985	13.579,5	100	297,9	2,19	7.906,4	58,22	4.130,0	30,41	1.245,2	9,17
1986	13.813,9	100	272,6	1,97	7.763,5	56,20	4.435,9	32,11	1.341,9	9,71
1987	14.306,8	100	266,5	1,86	7.710,6	53,89	4.885,1	34,15	1.444,6	10,10
1988	14.583,5	100	269,4	1,85	7.515,8	51,54	5.292,3	36,29	1.506,0	10,33
1989	14.769,7	100	253,0	1,71	7.242,9	49,04	5.623,6	38,08	1.650,2	11,17
1990	14.975,7	100	224,9	1,50	7.084,8	47,31	5.944,3	39,69	1.721,7	11,50
1991	15.031,7	100	203,7	1,36	6.892,8	45,86	6.150,7	40,92	1.784,5	11,87
1992	15.112,3	100	211,4	1,40	6.617,4	43,79	6.464,0	42,77	1.819,5	12,04
1993	15.326,4	100	176,0	1,15	6.318,7	41,23	6.920,0	45,15	1.911,7	12,47
1994	15.468,4	100	144,3	0,93	6.004,6	38,82	7.284,2	47,09	2.035,3	13,16
1995	15.625,6	100	137,3	0,88	5.747,5	36,78	7.541,6	48,26	2.199,2	14,07

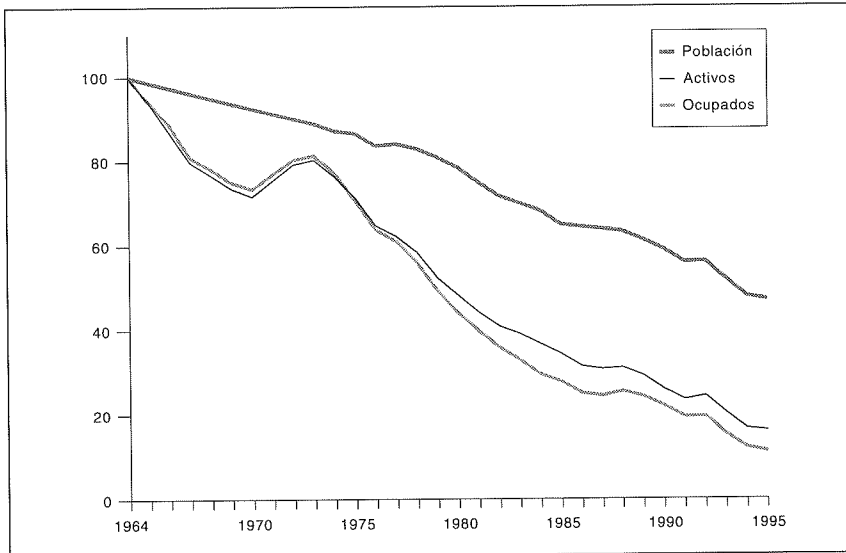
**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Fundación Bancaja, *Capital Humano. Series Históricas 1964-1992*, Valencia, 1995; e INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

**Tabla 47 – Evolución de la población ocupada según el nivel de estudios. Valores absolutos en miles y porcentajes. 1964-1995**

Años	Total		Analfabetos		Sin estudios y primarios		Medios		Superiores	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1964	11.797,0	100	824,1	6,99	10.094,9	85,57	477,2	4,05	400,8	3,40
1965	11.815,3	100	776,3	6,57	10.128,7	85,73	497,7	4,21	412,6	3,49
1966	11.874,1	100	731,8	6,16	10.183,5	85,76	539,7	4,55	419,1	3,53
1967	11.968,4	100	667,2	5,57	10.305,3	86,10	546,0	4,56	449,9	3,76
1968	12.060,8	100	644,6	5,34	10.310,7	85,49	647,8	5,37	457,7	3,79
1969	12.171,2	100	618,5	5,08	10.319,4	84,79	749,8	6,16	483,5	3,97
1970	12.244,5	100	604,9	4,94	10.237,8	83,61	872,4	7,12	529,4	4,32
1971	12.352,1	100	634,3	5,14	10.168,2	82,32	998,9	8,09	550,7	4,46
1972	12.674,6	100	662,0	5,22	10.208,7	80,54	1.211,4	9,56	592,5	4,67
1973	12.877,0	100	670,8	5,21	10.203,6	79,24	1.371,8	10,65	630,8	4,90
1974	12.940,2	100	636,7	4,92	10.139,1	78,35	1.514,0	11,70	650,4	5,03
1975	12.685,2	100	582,3	4,59	9.812,7	77,36	1.618,1	12,76	672,1	5,30
1976	12.599,2	100	525,6	4,17	9.581,4	76,05	1.753,3	13,92	738,9	5,86
1977	12.546,9	100	501,9	4,00	9.448,8	75,31	1.836,9	14,64	759,3	6,05
1978	12.315,2	100	461,4	3,75	9.165,0	74,42	1.897,5	15,41	791,3	6,43
1979	12.048,9	100	405,7	3,37	8.871,0	73,62	1.944,5	16,14	827,7	6,87
1980	11.572,9	100	363,6	3,14	8.344,0	72,10	2.008,3	17,35	857,0	7,41
1981	11.205,7	100	327,0	2,92	7.943,8	70,89	2.085,5	18,61	849,4	7,58
1982	11.039,7	100	295,7	2,68	7.563,5	68,51	2.282,1	20,67	898,4	8,14
1983	10.943,9	100	270,8	2,47	7.185,5	65,66	2.485,5	22,71	1.002,1	9,16
1984	10.743,1	100	242,6	2,26	6.876,3	64,01	2.604,0	24,24	1.020,2	9,50
1985	10.641,8	100	228,8	2,15	6.537,7	61,43	2.833,7	26,63	1.041,6	9,79
1986	10.880,8	100	206,4	1,90	6.404,2	58,86	3.135,1	28,81	1.135,1	10,43
1987	11.368,9	100	200,8	1,77	6.433,3	56,59	3.523,2	30,99	1.211,6	10,66
1988	11.748,4	100	209,7	1,78	6.366,8	54,19	3.904,0	33,23	1.267,9	10,79
1989	12.224,1	100	199,1	1,63	6.205,8	50,77	4.389,4	35,91	1.429,8	11,70
1990	12.547,7	100	180,8	1,44	6.107,9	48,68	4.741,6	37,79	1.517,4	12,09
1991	12.579,5	100	159,5	1,27	5.912,1	47,00	4.926,1	39,16	1.581,8	12,57
1992	12.335,0	100	160,4	1,30	5.512,6	44,69	5.061,0	41,03	1.601,0	12,98
1993	11.820,7	100	125,8	1,06	5.020,0	42,47	5.068,2	42,88	1.606,7	13,59
1994	11.654,9	100	99,7	0,86	4.684,1	40,19	5.244,1	44,99	1.627,0	13,96
1995	12.041,8	100	90,6	0,75	4.542,0	37,72	5.572,4	46,28	1.836,8	15,25

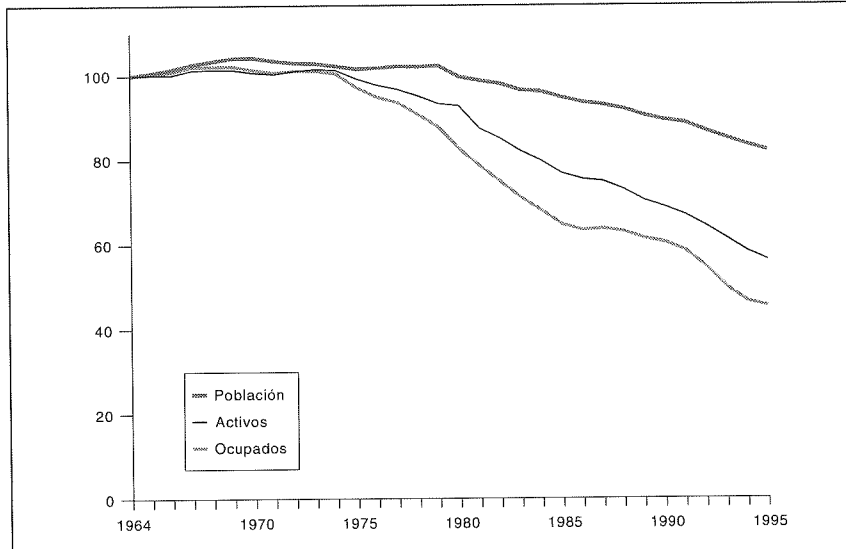
**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Fundación Bancaja, *Capital Humano. Series Históricas 1964-1992*, Valencia, 1995; e INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

**Gráfico 15 – Evolución de la población analfabeta de 16 y más años y de la población activa y ocupada correspondiente a dicho grupo. En números índice. 1964-1995**



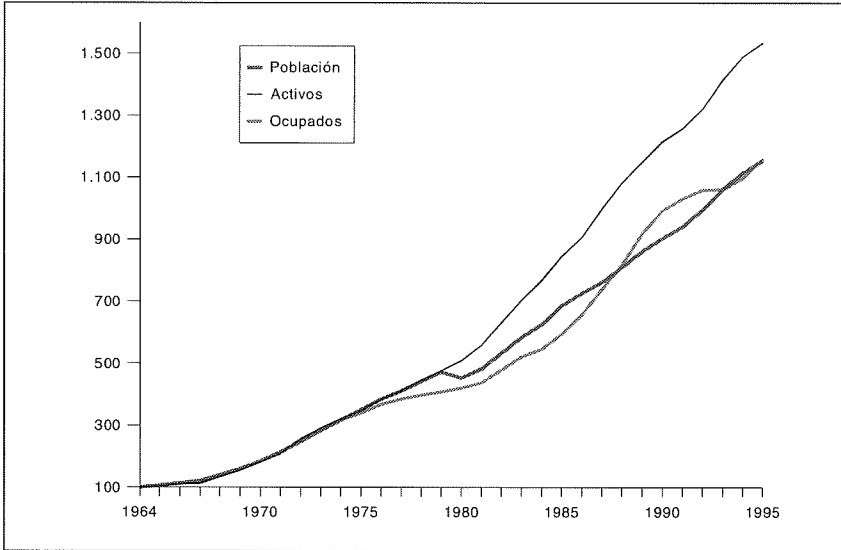
**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Fundación Bancaja, *Capital Humano, Series Históricas 1964-1992*, Valencia, 1995; e INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

**Gráfico 16 – Evolución de la población sin estudios o con estudios primarios de 16 y más años y de la población activa y ocupada correspondiente a dicho grupo. En números índice. 1964-1995**



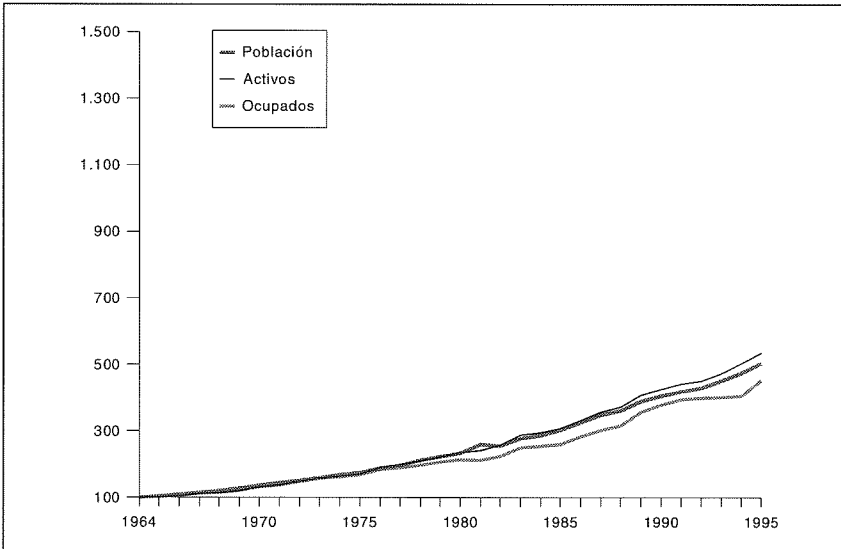
**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Fundación Bancaja, *Capital Humano. Series Históricas 1964-1992*, Valencia, 1995; e INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

**Gráfico 17 – Evolución de la población con estudios secundarios de 16 y más años y de la población activa y ocupada correspondiente a dicho grupo. En números índice. 1964-1995**



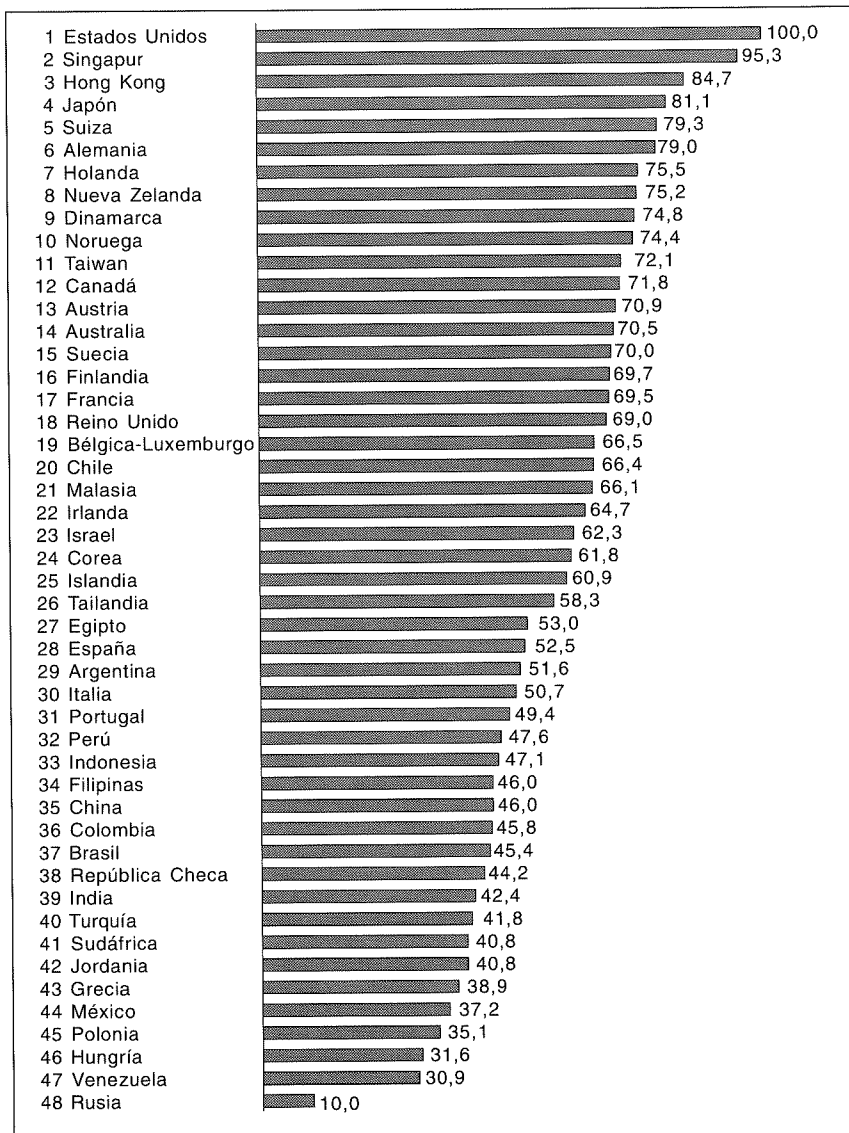
**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Fundación Bancaja, *Capital Humano, Series Históricas 1964-1992*, Valencia, 1995; e INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

**Gráfico 18 – Evolución de la población con estudios superiores de 16 y más años y de la población activa y ocupada correspondiente a dicho grupo. En números índice. 1964-1995**



**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Fundación Bancaja, *Capital Humano. Series Históricas 1964-1992*, Valencia, 1995; e INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

Gráfico 19 – Ranking de competitividad en el escenario mundial. 1995



Fuente: World Economic Forum, *The World Competitiveness Report 1995*, IMD, Lausana, 1995.

**Tabla 48 – Número de empresas, ventas, importaciones, exportaciones, asalariados y ventas por asalariado, por sectores y tamaños. 1991**

	Empresas	Ventas (millones)	Exportaciones (millones)	Importaciones (millones)	Asalariados	Ventas por asalariado (millones)
<b>Agricultura</b>						
Sin asalariados	52.821	293.986	371	962	0	5,57
De 1 a 10	11.914	331.093	1.237	5.911	37.251	8,89
De 11 a 50	2.566	218.694	2.011	5.900	54.351	4,02
De 51 a 250	432	88.788	4.337	6.118	39.313	2,26
De 251 a 500	35	21.818	2.236	4.154	12.169	1,79
Más de 500	25	57.199	2.987	232	23.301	2,45
Total	67.793	1.011.578	13.179	23.277	166.385	6,08
<b>Industria</b>						
Sin asalariados	104.575	720.298	15.268	16.357	0	6,89
De 1 a 10	84.873	2.197.697	56.016	55.566	335.374	6,55
De 11 a 50	35.673	6.181.064	416.125	342.126	788.832	7,84
De 51 a 250	7.131	7.186.974	786.323	739.731	696.551	10,32
De 251 a 500	826	3.621.325	436.114	509.017	288.334	12,56
Más de 500	529	14.232.310	2.598.349	2.955.525	779.396	18,26
Total	233.607	34.139.668	4.308.195	4.618.322	2.888.487	11,82
<b>Construcción</b>						
Sin asalariados	126.786	759.541	5.647	10.198	0	5,99
De 1 a 10	78.141	1.435.151	820	6.062	290.036	4,95
De 11 a 50	23.359	2.384.886	1.441	13.771	494.200	4,83
De 51 a 250	3.760	1.754.213	1.876	16.454	343.805	5,10
De 251 a 500	234	426.491	1.426	3.699	78.753	5,42
Más de 500	140	2.286.116	17.743	53.343	293.382	7,79
Total	232.420	9.046.398	28.953	103.527	1.500.176	6,03
<b>Servicios</b>						
Sin asalariados	1.158.674	4.963.628	36.880	89.829	0	4,28
De 1 a 10	366.893	11.226.345	195.424	702.072	1.157.374	9,70
De 11 a 50	58.355	12.553.233	240.699	1.035.983	1.194.636	10,51
De 51 a 250	9.548	9.145.547	256.775	1.025.230	928.046	9,85
De 251 a 500	1.101	2.485.793	105.256	281.351	379.972	6,54
Más de 500	824	13.211.383	241.996	628.903	1.752.040	7,54
Total	1.595.395	53.585.929	1.077.030	3.763.368	5.412.068	9,90

**Sigue Tabla 48 – Número de empresas, ventas, importaciones, exportaciones, asalariados y ventas por asalariado, por sectores y tamaños. 1991**

	Empresas	Ventas (millones)	Exportaciones (millones)	Importaciones (millones)	Asalariados	Ventas por asalariado (millones)
<b>No clasificadas</b>						
Sin asalariados	2.300	7.941	40	104	0	3,45
De 1 a 10	277	5.168	35	520	774	6,68
De 11 a 50	22	1.251	1	78	389	3,22
De 51 a 250	6	620	23	42	779	0,80
De 251 a 500	0	0	0	0	0	0
Más de 500	0	0	0	0	0	0
Total	2.605	14.980	99	744	1.942	7,71

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de Instituto de Estudios Fiscales, *Las Empresas Españolas en las Fuentes Tributarias 1991*, 1994.

**Tabla 49 – Media de la productividad por trabajador, por sectores y tamaños de empresas. En millones. 1993**

Sectores	Tamaño de la empresa (intervalos de tamaño)					
	Menos de 20	De 21 a 50	De 51 a 100	De 101 a 200	De 201 a 500	Más de 500
Metales férreos y no férreos	4,9	5,5	4,5	18,5	8,0	6,4
Productos minerales no metálicos	3,0	3,9	4,4	5,5	7,1	7,4
Productos químicos	3,9	5,3	5,9	9,6	9,8	8,7
Productos metálicos	3,9	4,4	6,1	6,0	5,3	8,8
Máquinas agrícolas e industriales	4,1	4,6	5,8	4,4	5,3	5,5
Máquinas oficina, proceso datos, etc.	3,7	3,2	–	6,2	5,6	9,1
Material y accesorios eléctricos	3,7	3,8	6,4	4,3	6,1	6,3
Vehículos automóviles y motores	3,4	3,3	3,6	4,6	5,2	4,3
Otro material de transporte	2,6	3,6	2,9	4,1	2,7	4,8
Carne, preparados y conservas	3,3	5,0	–	5,5	5,8	4,4
Productos alimenticios y tabaco	3,9	3,7	6,0	6,0	5,8	7,9
Bebidas	3,1	26,2	8,1	8,1	10,3	10,1
Textiles y vestido	2,1	2,9	3,2	3,3	4,2	3,9
Cuero, piel y calzado	3,8	2,7	3,7	2,0	5,1	–
Madera y muebles de madera	2,6	2,4	5,1	4,5	5,7	4,7
Papel, artículos papel, impresión	3,9	4,0	4,3	5,8	6,1	9,2
Productos de caucho y plástico	3,6	3,4	4,8	5,2	5,8	5,3
Otros productos manufacturados	3,1	3,4	3,8	3,9	4,4	–
Total	3,4	4,0	5,2	5,6	6,3	7,1

Fuente: Ministerio de Industria y Energía, *Las Empresas Industriales en 1993*, Madrid, 1995, p. 145.

**Tabla 50 – Media de los gastos de I+D sobre ventas, por sectores y tamaños de empresas. En millones. 1993**

Sectores	Tamaño de la empresa (intervalos de tamaño)					
	Menos de 20	De 21 a 50	De 51 a 100	De 101 a 200	De 201 a 500	Más de 500
Metales férreos y no férreos	0,5	0,0	0,8	0,4	0,2	0,4
Productos minerales no metálicos	0,0	0,2	0,0	0,1	0,8	0,8
Productos químicos	0,1	1,6	3,9	2,0	3,3	2,1
Productos metálicos	0,4	0,4	0,2	0,9	1,1	0,6
Máquinas agrícolas e industriales	0,9	1,0	1,2	0,8	6,7	4,0
Máquinas oficina, proceso datos, etc.	1,8	0,0	–	0,8	1,4	1,3
Material y accesorios eléctricos	1,2	0,8	1,0	7,5	1,9	2,0
Vehículos automóviles y motores	0,1	0,0	2,5	1,1	1,5	1,9
Otro material de transporte	0,1	0,0	0,7	0,0	2,1	4,9
Carne, preparados y conservas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2
Productos alimenticios y tabaco	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3
Bebidas	0,0	0,7	0,1	0,0	0,3	0,1
Textiles y vestido	0,1	0,2	1,0	0,6	0,4	0,0
Cuero, piel y calzado	0,0	1,2	0,0	1,1	0,6	–
Madera y muebles de madera	0,0	0,0	0,0	0,2	0,8	–
Papel, artículos papel, impresión	0,0	0,1	2,3	0,0	0,1	0,2
Productos de caucho y plástico	0,2	0,8	0,6	0,9	1,1	1,0
Otros productos manufacturados	0,1	0,2	3,1	0,7	0,9	–
Total	0,2	0,4	0,8	1,3	1,4	1,4

**Fuente:** Ministerio de Industria y Energía, *Las Empresas Industriales en 1993*, Madrid, 1995, p. 135.

**Tabla 51 – Participación de capital extranjero en las empresas españolas, por sectores y número de asalariados. En porcentajes y número de empresas. 1993**

Sectores	Empresas de 200 y menos trabajadores				Empresas de más de 200 trabajadores					
	Participación de capital extranjero		Total empresas		Participación de capital extranjero		Total empresas			
	Cero	De 0 a 25	De 25 a 50	De 50 a 100	Cero	De 0 a 25	De 25 a 50	De 50 a 100		
Metalurgia y no ferrosos	76,5	0,0	5,9	17,6	17	75,0	4,2	4,2	16,6	24
Productos minerales no metálicos	93,4	0,0	1,3	5,3	76	61,3	0,0	3,2	35,5	31
Productos químicos	76,9	0,0	7,7	15,4	52	37,1	3,2	3,2	56,5	62
Productos metálicos	91,8	0,0	0,8	7,4	122	66,7	6,1	6,1	21,1	33
Máquinas agrícolas e industriales	85,2	1,6	1,6	11,6	61	43,5	0,0	4,3	52,2	23
Máquinas oficina, proceso datos, etc.	85,7	0,0	0,0	14,3	7	27,3	0,0	0,0	72,7	11
Material y accesorios eléctricos	79,3	2,3	9,2	9,2	87	31,8	0,0	0,0	68,2	66
Vehículos automóviles y motores	65,4	0,0	0,0	34,6	26	30,8	0,0	2,6	66,6	39
Otro material de transporte	88,2	0,0	5,9	5,9	17	76,5	11,8	5,9	5,8	17
Carne, preparados y conservas de carne	90,9	0,0	0,0	9,1	33	82,4	5,9	0,0	11,7	17
Productos alimenticios y tabaco	91,3	0,8	4,0	3,9	126	40,0	9,1	14,5	36,4	55
Bebidas	90,0	10,0	0,0	0,0	20	57,1	9,5	9,5	23,9	21
Textiles y vestido	93,6	2,1	1,4	2,9	141	71,8	2,6	5,1	20,5	39
Cuero, piel y calzado	98,1	1,9	0,0	0,0	52	100,0	0,0	0,0	0,0	4
Madera y muebles de madera	97,8	0,0	0,0	2,2	90	80,0	20,0	0,0	0,0	5
Papel, artículos papel, impresión	92,9	1,2	1,2	4,7	85	57,1	8,6	11,4	22,9	35
Productos de caucho y plástico	84,4	1,6	1,6	12,4	64	17,6	0,0	5,9	76,5	17
Otros productos manufacturados	100,0	0,0	0,0	0,0	28	66,7	0,0	0,0	33,3	6
Total	89,7	2,4	2,4	5,5	1.104	49,9	4,0	5,1	41,0	505

Fuente: Elaboración CECS a partir de Ministerio de Industria y Energía, *Las Empresas Industriales en 1993*, Madrid, 1995.

Tabla 52 – Número de empresas según su forma jurídica distribuidas por el número de asalariados. Valores absolutos y porcentajes. 1995

	Total		Sin asalariados		De 1 a 5 asalariados		De 6 a 99 asalariados		De 100 a 199 asalariados		De 200 a 499 asalariados		De 500 a 999 asalariados		Más de 5.000 asalariados	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Personas físicas	1.636.171	100	1.173.879	71,75	432.386	26,43	29.829	1,82	59	0,00	16	0,00	2	0,00	0	0,00
Sociedades anónimas	149.617	100	17.229	11,52	58.610	39,17	68.093	45,51	3.081	2,06	1.843	1,23	465	0,31	250	0,17
Soc. resp. limitada	355.094	100	69.036	19,44	200.102	56,35	85.102	23,97	625	0,18	193	0,05	33	0,01	3	0,00
Soc. colectivas	782	100	96	12,28	509	65,09	170	21,74	3	0,38	2	0,26	0	0,00	2	0,26
Soc. comanditarias	119	100	17	14,29	49	41,18	37	31,09	8	6,72	3	2,52	3	2,52	2	1,68
Comunidades de bienes	74.309	100	32.324	43,50	37.412	50,35	4.545	6,12	22	0,03	4	0,01	2	0,00	0	0,00
Soc. cooperativas	20.016	100	5.035	25,15	8.460	42,27	6.195	30,95	187	0,93	99	0,49	32	0,16	8	0,04
Asoc. y otros tipos	60.485	100	28.178	46,59	26.272	43,44	5.729	9,47	147	0,24	81	0,13	35	0,06	40	0,07
Org. autónomos y otros	4.966	100	639	12,87	1.624	32,70	2.475	49,84	85	1,71	75	1,51	27	0,54	35	0,70
Total	2.301.589	100	1.326.433	57,63	765.424	33,26	202.175	8,78	4.217	0,18	2.316	0,10	599	0,03	340	0,01

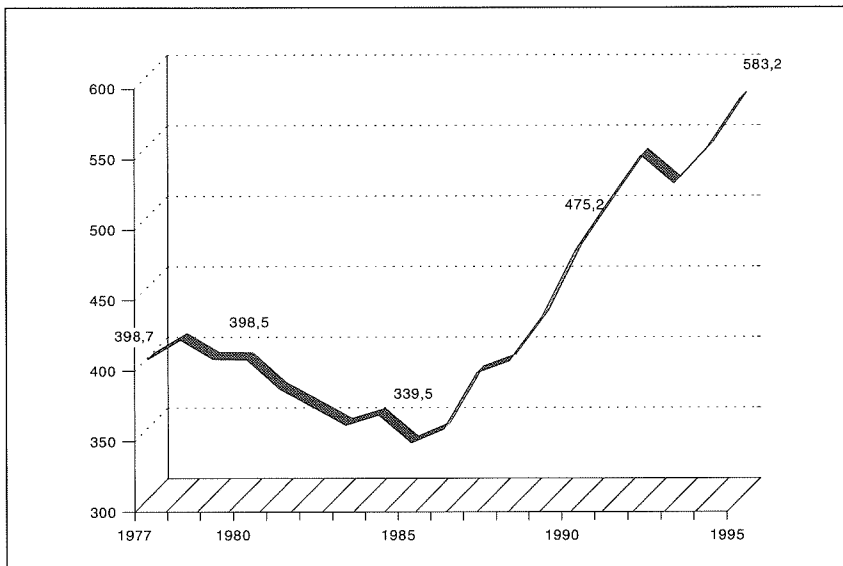
Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, El Directorio Central de Empresas (DIRCE). Resultados estadísticos 1995, Madrid, 1995.

**Tabla 53 – Evolución del número de asalariados del sector público y del sector privado. Valores absolutos en miles y porcentajes respecto al total de asalariados. 1977-1995**

Años	Total asalariados	Asalariados del sector público	% sobre el total	Asalariados del sector privado	% sobre el total
1977	8.616,4	1.352,1	15,7	7.264,3	84,3
1978	8.483,2	1.438,6	17,0	7.044,6	83,0
1979	8.305,2	1.478,7	17,8	6.826,5	82,2
1980	8.032,6	1.534,2	19,1	6.498,4	80,9
1981	7.783,6	1.567,8	20,1	6.215,8	79,9
1982	7.733,8	1.646,5	21,3	6.087,3	78,7
1983	7.635,0	1.755,8	23,0	5.879,2	77,0
1984	7.310,0	1.720,9	23,5	5.589,1	76,5
1985	7.309,2	1.788,7	24,5	5.520,5	75,5
1986	7.653,9	1.896,3	24,8	5.757,6	75,2
1987	7.972,9	1.807,2	22,7	6.165,8	77,3
1988	8.351,5	1.847,0	22,1	6.504,5	77,9
1989	8.879,5	1.999,7	22,5	6.879,8	77,5
1990	9.273,4	2.106,2	22,7	7.167,3	77,3
1991	9.372,8	2.148,9	22,9	7.223,9	77,1
1992	9.076,3	2.166,6	23,9	6.909,7	76,1
1993	8.685,6	2.114,7	24,3	6.570,9	75,7
1994	8.626,3	2.058,3	23,9	6.567,9	76,1
1995	8.942,7	2.121,5	23,7	6.821,2	76,3

**Fuente:** Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.

Gráfico 20 – Evolución del número de empleadores. En miles. 1977-1995



Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, varios años.