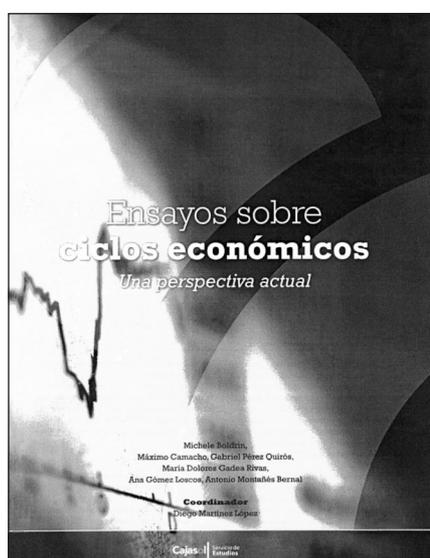


NOTAS CRÍTICAS

ENSAYOS SOBRE CICLOS ECONÓMICOS. UNA PERSPECTIVA ACTUAL

Diego Martínez López

Edita: Servicio de Estudios de Cajasol, primera edición, 2009, 119 páginas.



En mi opinión, el Servicio de Estudios de Cajasol comienza con muy buen pie su serie de monografías, con el título: «Ensayos sobre ciclos económicos. Una perspectiva actual», coordinado por Diego Martínez López, Director de dicho servicios de estudios y profesor de la Universidad Pablo de Olavide. El tema es indudablemente de gran interés, especialmente en la difícil coyuntura cíclica actual, española e internacional, que en ciertos aspectos

nos hace remontarnos hasta la Gran Depresión, y la monografía cuenta además con unos autores de referencia en este campo. Así, el primer capítulo («La teoría del ciclo económico: una perspectiva personal») se debe a Michele Boldrin, el segundo capítulo («Recientes avances en el estudio de los ciclos económicos europeos») se debe a Máximo Camacho y Gabriel Pérez Quirós, y el tercer capítulo («Ciclos económicos regionales en España. El caso de Andalucía») se debe a M.^a Dolores Gadea, Ana Gómez Loscos y Antonio Montañés. Como se puede observar, los contenidos de los tres capítulos, que son precedidos de un prólogo del Presidente de Cajasol (Antonio Pulido), son relevantes, complementarios y de actualidad.

El capítulo primero, escrito por Michele Boldrin, constituye una lectura apasionante para un macroeconomista, a la vez que difícilmente clasificable. De hecho, con algo más de formalización o con un enfoque más académico, este capítulo podría haber sido publicado en revistas del nivel del *Journal of Economic Perspectives* o en otras prestigiosas revistas macroeconómicas. Sin embargo, Boldrin opta por no profundizar en los desarrollos matemáticos o econométricos, y ofrecernos en cambio una aguda revisión, personal y desenfadada, de las principales contribuciones a la teoría del ciclo económico. En este sentido, Boldrin critica las teo-

orías keynesianas (en sus numerosas versiones, empezando a partir del artículo de Keynes: «Economic Possibilities for Our Grandchildren» de 1930), la revolución de las expectativas racionales y el paradigma del ciclo económico real. Boldrin cuestiona por ejemplo el supuesto general keynesiano de rigidez de precios, poniendo como ejemplo la crisis actual, con sus tensiones deflacionistas; apostando más bien por los modelos de rigideces salariales (sindicatos, «insiders-outsiders», búsqueda, etcétera), aunque para ello, en su opinión, haría falta contar con una modelización más desagregada. También señala Boldrin que al considerar conjuntamente precios flexibles y expectativas racionales se pierde la posibilidad de explicar el ciclo económico. Buena parte del capítulo se dedica a mostrar las debilidades, diferentes en cada caso, de esas teorías del ciclo. Es más, Boldrin plantea que todas ellas comparten en realidad su esencia metodológica, fallida para la explicación del ciclo. En este sentido, Boldrin cuestiona los análisis del ciclo que se realizan atendiendo a variables y perturbaciones agregadas —del tipo «manchas solares», ya sean de demanda o de oferta/tecnológicas—, así como la adopción de políticas a ese mismo nivel. Este autor pone especial énfasis a la hora de cuestionar la efectividad de las medidas monetarias y fiscales expansivas genéri-

cas para salir de las crisis, que finalmente resultarán inflacionistas. ¿Por qué responder con medidas globales a perturbaciones desagregadas? En este sentido, nos pone como ejemplo al sector inmobiliario en la crisis actual.

Boldrin aboga por una teoría unificada del ciclo y el crecimiento económico. Cuestiona por ello a las escuelas que sólo prestan atención a uno de estos elementos, como la del ciclo económico real. El crecimiento a largo plazo de la economía proviene fundamentalmente del ahorro de factores productivos, y en especial de factor trabajo. Para Boldrin, el ciclo económico es la forma natural en que se desarrolla el crecimiento económico. Es precisamente en los momentos de recesión y crisis cuando las empresas se ven obligadas a innovar, produciéndose después una difusión de dichas innovaciones por la economía. Su visión del tema se apoya claramente en las ideas de Schumpeter (expuestas en su libro de 1911 sobre la teoría del desarrollo económico y en sus otros trabajos sobre las causas del ciclo económico), que serían desarrolladas por autores como Hicks, Goodwin, Kaldor o Samuelson; rama injustamente marginada por la profesión según Boldrin. El motivo principal de esa marginación, según este autor, radica en que los macroeconomistas desean «agradar» a los bancos centrales, su principal filón, fenómeno que influye en las mode-

lizaciones preponderantes del ciclo económico. En este sentido, los macroeconomistas buscan su «Santo Grial» en la explicación del mecanismo a través del cual el dinero puede causar el *output*; es por ello por lo que el *tradeoff output-inflación*, en sus distintas interpretaciones, ha sido siempre uno de los temas básicos de la macroeconomía. La propuesta concreta del profesor Boldrin es un modelo de equilibrio general con cambio tecnológico endógeno descentralizado y con empresas heterogéneas, en donde el cambio en el precio de equilibrio de los factores de producción, y en especial del factor trabajo, juega un papel clave. El papel en el modelo del empresario emprendedor o innovador también es central; función que no debería ser «asfixiada» por el sistema financiero, el cual debería limitarse a proporcionar la cantidad apropiada de financiación —sin incurrir en excesos—.

El segundo capítulo reúne y sintetiza los contenidos de varios trabajos metodológicos y empíricos de Máximo Camacho y Gabriel Pérez Quirós, en ocasiones acompañados por otros coautores, con aplicaciones especialmente para las economías europeas. Es bien conocido que si un grupo de países quieren adoptar políticas económicas comunes, por ejemplo en el seno de una unión monetaria, es fundamental para ello la «sincronización» (evolución temporal paralela de sus ciclos) y la semejanza de las otras características cí-

licas como la «profundidad» —de la expansión o recesión— y el «exceso» (curvatura descrita por la subida o bajada). Obviamente, si no se dan esas condiciones, se pueden presentar graves problemas. En esencia, al adoptar medidas comunes, nunca lloverá a gusto de todos, ni por fecha, ni por cuantía. Una cuestión que critican estos autores es que en la mayoría de los estudios sólo se suele prestar atención al tema de la sincronización, que es sólo una parte de la historia. Esto es preocupante, dado que la sincronización y las otras características cíclicas no están necesariamente vinculadas. Por ejemplo, España se alinea con la zona euro-12 en cuanto a sincronización y con otros países para las otras características cíclicas (EE UU, Canadá, Suecia, Dinamarca, República Checa y Eslovaquia). Este capítulo también reclama más estudios de sensibilidad, en donde se muestre en qué medida son robustos los resultados frente a las diferentes variables de referencia del ciclo (PIB, Índice de Producción Industrial, etcétera), a las distintas técnicas econométricas para la obtención del ciclo (técnicas tradicionales, ciclos de crecimiento —desviaciones respecto a la tendencia—, uso de variables no observables, etcétera), a los distintos planteamientos (¿comparamos por pares de países o respecto a un supuesto ciclo europeo común?), etcétera. Como muestra, estos autores comentan que los resultados de estos estudios

pueden verse muy afectados por el tratamiento recibido por las oscilaciones económicas suaves. Otro serio problema lo constituye el hecho de que para la mayoría de las economías europeas sólo disponemos de datos de unos pocos ciclos económicos completos.

El capítulo segundo recoge otros muchos resultados de interés: que la integración monetaria europea no deja claramente su huella en forma de una mayor sincronización cíclica, que los países de las recientes ampliaciones están poco sincronizados entre ellos y poco sincronizados también respecto a los de la zona euro-12, que a pesar de que siempre se habla de Alemania y de Francia no se observan países «atractores» en la Unión Europea desde el punto de vista de la sincronización, que el Reino Unido se sincroniza básicamente con EE UU y Canadá, o que se distinguen hasta cuatro grupos de países al examinar las características cíclicas de los países de la Unión Europea y unos pocos países más. En suma, es un capítulo que nos debería hacer pensar mucho sobre los planteamientos de futuro en la Unión Europea, independientemente de la crisis que nos azota en estos momentos.

El último capítulo, en la línea metodológica del segundo, adopta una óptica regional comparada. En él, aparte de aportarse información sobre ciertos aspectos de la

economía andaluza, se constata que la percepción de ciclo económico andaluz es muy diferente según se utilice como variable de referencia el Índice de Producción Industrial elaborado por el INE o el elaborado por el IEA (Instituto de Estadística de Andalucía), arrojando mejores resultados el segundo, en términos de predominio de las fases expansivas y de sincronización con el ciclo español y con los ciclos de las otras regiones. Esto muestra la gran sensibilidad de este tipo de análisis a los datos empleados, aspecto que también se ponía de manifiesto en el segundo capítulo.

En suma, se trata de un libro que hará disfrutar a los lectores interesados en los temas macroeconómicos, y en especial a los estudiosos del ciclo económico. El libro, además, tiene claras implicaciones desde el punto de vista de la política económica. Por último, indicaremos que como el libro no se concentra excesivamente en los aspectos técnicos, puede ser una lectura de interés incluso para personas que sólo hayan tenido acceso a las nociones macroeconómicas básicas. Esperemos que la serie de monografías del Servicio de Estudios de Cajasol siga por esta senda en el futuro, contando con buenos autores y abordando temas interesantes y de actualidad.

Carlos Usabiaga Ibáñez
Universidad Pablo de Olavide

EL PETRÓLEO Y EL GAS EN LA GEOESTRATEGIA MUNDIAL

Enrique Palazuelos (director)
Akal Universitaria, 558 páginas.



A diferencia de lo que ocurre con numerosos trabajos que se han publicado recientemente sobre el mismo tema, este libro no se centra (aunque sí analiza) en las implicaciones del espectacular encarecimiento experimentado por los precios del petróleo y del gas natural desde 1999 hasta junio del pasado año. Gracias a ello, su pertinencia y su interés se mantienen intactos, a pesar del drástico cambio sufrido por la evolución de esos precios desde entonces.

El libro se ocupa de analizar los intereses geoestratégicos de los

principales países productores y consumidores de petróleo y de gas natural. Es el resultado de un proyecto de investigación realizado durante los dos últimos años por un grupo de profesores pertenecientes al Grupo de Investigación sobre el Crecimiento de la Economía Mundial (GICEM) de la Universidad Complutense de Madrid, con el que han colaborado también profesores especializados en el tema de otras universidades (Barcelona y Autónoma de Madrid).

Consta de 16 capítulos agrupados en tres partes diferenciadas. Una de ellas, la más extensa pues comprende ocho capítulos, se ocupa de analizar con detalle la situación de los grandes países consumidores e importadores, esto es, Estados Unidos, Unión Europea, Japón, Corea del Sur, China e India. Se trata de una muestra muy representativa si se tiene en cuenta que la suma de EE UU, Europa Occidental y Oriental, Asia-Pacífico y Asia Oriental y Meridional, acaparan, actualmente, más del 90 por 100 de las compras mundiales de petróleo.

Al respecto, en primer término, se examinan las condiciones energéticas internas de cada uno de esos países para determinar las causas que les convierten cada vez más en importadores de petróleo y de gas. Y, en segundo término, se abordan las condiciones actuales de su abastecimiento externo y las distintas posibilidades que tienen para incrementar sus importaciones en el futuro.

A la vista de su extraordinaria dependencia exterior en los suministros de petróleo y gas natural, esos países desarrollan distintas estrategias para poder seguir garantizando sus crecientes importaciones. En algunos casos, esas estrategias han sido diseñadas y aplicadas directamente por las autoridades responsables de la política energética, y en otros se han formulado de acuerdo con las directrices establecidas por éstas. En ese sentido, las iniciativas adoptadas en los últimos años por China, constituyen la expresión más extrema y seguramente una de las más visibles de ese tipo de estrategias. Se abordan también otros casos menos conocidos, como el de India, Corea y Japón, con diferentes grados de intervención estatal y distintas modalidades de empresas energéticas, bien de carácter público o conectadas directa o indirectamente con los intereses de sus respectivos Estados, que han alcanzado una gran relevancia. Distinto es el caso de Estados Unidos, basado en el protagonismo de grandes empresas privadas de carácter transnacional con el decisivo apoyo de una política exterior que no renuncia a ningún instrumento (incluido el militar) para garantizar sus intereses energéticos. Diferente es también el caso de la Unión Europea, al menos, como entidad común, ya que también ha cedido prácticamente todo el margen de decisión al mercado, sin disponer de una política exterior que apoye sus intereses. Sin que existan posicio-

nes energéticas comunes y una política exterior común, en la Unión Europea reina la disparidad, la divergencia de intereses e incluso la contradicción entre las pretensiones de las empresas y/o los gobiernos de los principales países miembros. Existen estrategias nacionales, pero se carece de una estrategia europea, y parece ciertamente difícil que se consiga.

Una segunda parte del libro se dedica a analizar, también con detalle, las condiciones de las principales regiones productoras y exportadoras de petróleo y de gas, esto es: Oriente Medio, Rusia, África y América Latina. En todos los casos, se trata de economías no desarrolladas, para las que los ingresos procedentes de las ventas de combustibles resultan vitales, por lo que presentan una gran vulnerabilidad frente a cualquier acontecimiento que afecte a los precios internacionales del petróleo y, subsecuentemente, del gas natural. Esa vulnerabilidad se acentúa, como se subraya en el libro, debido a que, dadas sus restricciones tecnológicas y financieras, muchos de esos países necesitan recurrir a tecnologías y capitales de los países más desarrollados para explotar y extraer los recursos que poseen.

A lo largo de las últimas décadas esas áreas exportadoras han consolidado su predominio sobre la producción y el comercio mundial de ambos hidrocarburos. Como prueba de ello, en la actualidad re-

presentan aproximadamente el 74 por 100 de las exportaciones de crudos de petróleo y en torno al 52 por 100 de las ventas de gas natural. Una de las razones que explica esa preponderancia es, como se destaca en varios capítulos del texto, la reducción paulatina de la capacidad productiva que sufren algunos países desarrollados. Precisamente, esa reducción justifica, a su vez, que estos últimos países hayan intensificado su destacada relevancia como importadores.

La otra parte del libro es la que permite hilvanar los análisis previos de los grandes importadores y exportadores. El libro se inicia con un capítulo en el que se plantean los requisitos básicos en los que se fundamentan los diferentes tipos de estrategias que pueden adoptar los países productores-exportadores o bien los países consumidores-importadores. A partir de esas tipologías, una vez que a lo largo del libro se han analizado las condiciones propias de todos ellos, en el capítulo final se procede a concretar y a comparar tales estrategias de unos y otros. Para ello, se consideran tanto la viabilidad de sus respectivos objetivos, como de los instrumentos que utilizan.

En el caso de los países exportadores, se distinguen las estrategias de contenido básicamente nacional, donde el control efectivo sobre la producción y la capacidad tecnológica y financiera corre a cargo total o mayoritariamente de los agentes

nacionales (gobiernos y empresas públicas), de las estrategias en las que las principales decisiones y el control de la producción, la tecnología y la capacidad financiera corresponden a las compañías internacionales.

En el caso de los países importadores, las estrategias difieren (en objetivos, instrumentos y agentes) distinguiendo cuatro tipos de operativas basadas: exclusivamente en componentes institucionales (China, India), con fuertes componentes institucionales (Japón y Corea), en componentes privados con el apoyo de una política imperial (EE UU) o sin contenido estratégico supra-nacional (Unión Europea). En cada caso se presentan los aspectos más favorables y desfavorables de cada estrategia, y después se realiza una comparación de todas ellas en función de su viabilidad para garantizar los suministros externos que necesitan sus respectivas demandas internas de petróleo y de gas natural.

Una vez establecidas ambas tipologías se procede a confrontar los riesgos que comportan, analizando los posibles escenarios de conflicto versus colaboración a que pueden dar lugar. Los principales conflictos potenciales se localizan en las regiones de Oriente Medio y de África Subsahariana, pero también se abordan otros en torno a África del Norte, Rusia, el mar Caspio y los países de tránsito (Asia Central-Meridional, Europa del Este, Turquía),

así como a raíz de los cambios políticos que se vienen sucediendo en América Latina.

Adicionalmente, el libro establece otro nudo de posibles conflictos relacionados con el funcionamiento del mercado de petróleo y la eventual expansión del mercado de gas licuado. En ese sentido, el libro incluye también un capítulo dedicado al análisis del mercado petrolero durante la presente década, cuando los precios emprendieron una escalada alcista truncada en el verano de 2008, momento al que sólo se hace una referencia tangencial pues el estudio se centra en las causas que determinaban aquella subida de precios. Ese análisis corre a cargo del profesor Enrique Palazuelos, que es el director del GICEM y el coordinador del libro. Sostiene que el mercado de petróleo ha quedado sometido en gran medida a una lógica de carácter financiero, en virtud de la cual ha sido la presencia masiva de agentes y operaciones de carácter fuertemente especulativos los que han determinado principalmente esa escalada de precios. Previamente, el autor examina distintos rasgos de la situación real de la oferta y la demanda de petróleo que han contribuido a generar un escenario de mayor incertidumbre que el existente en los años noventa, pero en modo alguno esos rasgos pueden explicar la magnitud, la perseverancia y la volatilidad que ha presidido la evolución de los precios desde 1999 hasta 2008. Mas allá de esas inquietudes reales, fueron los

movimientos del mercado de «petróleo de papel» (cotizaciones de contratos de futuros y opciones) los que determinaron el comportamiento del mercado de «petróleo físico» (precios de los crudos), de forma paulatina desde el estallido de la burbuja bursátil en 2000 y con súbita celeridad a partir de 2004.

Haciéndonos eco de esa misma tesis, *a posteriori*, cabría añadir que el rápido y fulminante descenso de los precios registrado en el segundo semestre de 2008 respondió fundamentalmente al hundimiento de los precios de todos los mercados financieros y financiarizados (petróleo y ciertos metales y alimentos) a raíz del estallido de la crisis financiera internacional. Los grandes inversores especulativos (fuertemente endeudados) tuvieron que liquidar con rapidez sus posiciones en esos mercados para afrontar el pago de deudas, a la vez que las restricciones de crédito hacían inviable la posibilidad de nuevas operaciones basadas en el apalancamiento.

Nos encontramos, en definitiva, ante un texto sumamente importante por la profundidad y el rigor con que trata los temas relacionados con el petróleo y el gas. Es también un trabajo muy atractivo para quienes aspiran a conocer los desafíos más importantes que plantea en nuestros días el uso de los combustibles fósiles en general, y del petróleo y el gas natural en particular. Su lectura es, además, muy reveladora a la hora de comprender a fondo importantes

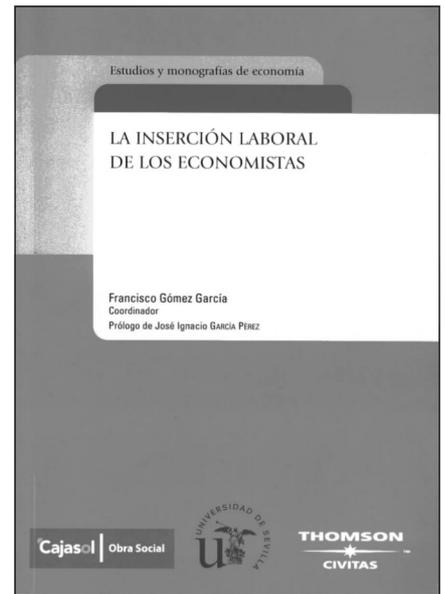
cuestiones de actualidad, relacionadas de una forma u otra con la utilización de esas fuentes de energía: las pugnas —internas e internacionales— en torno al control de las reservas, la producción y las exportaciones; la incertidumbre provocada por los problemas que afectan a las grandes infraestructuras y a las principales rutas de transporte de energía; los cambios que se observan en el uso de los combustibles en diferentes países, especialmente en los más dinámicos; y, finalmente, el eventual impacto de esos cambios sobre la actividad económica mundial y sobre el estado del medio ambiente.

Luis Fernando Lobejón
Universidad de Valladolid

LA INSERCIÓN LABORAL DE LOS ECONOMISTAS

**Francisco Gómez García (coord.),
Cristina Borra Marcos,
M.^a Rosario Gil Galván
y Manuel Salas Velasco**
Prólogo de José Ignacio García Pérez
Thomson-Civitas, Cizur Menor
(Navarra), 1.^a ed., 2008,
170 páginas.

Debo comenzar señalando que considero que este libro puede constituir una lectura de interés para muchos colectivos, de ahí la oportunidad de su publicación por Thomson-Civitas y de la financiación del Proyecto de Investigación en que se sustenta el libro por el Centro de



Estudios Andaluces. Así, entre otros colectivos, este libro debería interesar a: profesores universitarios, en especial de materias económico-empresariales; estudiantes universitarios, en especial de esas mismas materias; gestores y políticos educativos, en especial de estudios universitarios; investigadores interesados en el mercado de trabajo y la educación; colegios profesionales, y en especial a los relacionados a estas materias; estudiantes de enseñanza secundaria; etcétera. El libro, aunque es breve (170 páginas), por lo que se lee con facilidad, encierra diversos valores añadidos, que iremos comentando. En este sentido, se percibe en el libro la conjunción de las capacidades y experiencias investigadoras de sus distintos autores, que resultan muy complementarias y enriquecen el análisis (econometría, teoría económica, aspectos educativos, etcétera).

La estructura del libro es la siguiente: comienza con un prólogo de José Ignacio García Pérez; el capítulo 1 expone la metodología de investigación del Proyecto; el capítulo 2 aborda el análisis de la duración del primer desempleo de los egresados universitarios; el capítulo 3 estudia el desajuste educativo de los economistas en su primer empleo; el capítulo 4 presta atención a los factores que determinan la satisfacción laboral de los economistas; el capítulo 5 describe la trayectoria laboral de los titulados; el capítulo 6 expone los perfiles académicos y profesionales de los egresados para cada titulación contemplada; y una última sección a modo de resumen en donde se apuntan unas reflexiones finales. El libro cuenta, además, con una rica bibliografía y un Anexo en donde aparece recogida la extensa encuesta en la que sustenta, en buena medida, esta investigación.

En esencia, este libro estudia, mediante el uso de una encuesta, la inserción laboral de los egresados de la Universidad de Sevilla en materias económico-empresariales: diplomados en Empresariales, licenciados en Economía, licenciados en Administración y Dirección de Empresas (LADE), y licenciados en Investigación y Técnicas de Mercado (*marketing*). Un aspecto interesante de la investigación es que, siguiendo, seguramente, las pautas del estudio internacional CHEERS (Careers After Higher Education: A European Research Study), se aborda a los egre-

sados del curso 2001-2002 cuatro años después, con lo que, aparte de la primera inserción laboral significativa tras los estudios universitarios, se cuenta con una cierta perspectiva de la trayectoria laboral posterior. En este sentido, resulta interesante la comparación de las características del primer empleo significativo con las del empleo ocupado a los cuatro años de haber finalizado los estudios. La tasa de respuesta del total de 982 egresados fue del 21 por 100, lo que supone algo más de 200 encuestas. En mi opinión, dada la variedad de cuestiones y opciones en las mismas, la muestra es pequeña, aunque los autores aportan datos de estadística descriptiva en defensa de la representatividad de la misma. El seguir las pautas, en ciertos aspectos, del estudio CHEERS posibilita la comparación de ciertos resultados obtenidos con los resultados para España y la Unión Europea (UE) de dicho estudio. Pienso que el principal valor añadido de este trabajo radica en que aporta nueva evidencia, aunque sea localizada institucionalmente (Universidad de Sevilla) y por rama de conocimiento (económico-empresarial), en el área de la inserción laboral de los universitarios españoles, contribuyendo por tanto en la línea del estudio CHEERS (para 12 países, realizado en 1999), del módulo *ad hoc* sobre transiciones laborales de los jóvenes al mercado de trabajo de la EPA (segundo trimestre de 2000), y de los observatorios ocupacionales (Ban-

caja-IVIE, Universidad Carlos III, Fundaciones Universitarias, etcétera). En este sentido, pienso que ciertos aspectos tratados en el libro se podrían haber complementado los datos de la encuesta con datos provenientes de fuentes alternativas (INE, INEM, etcétera), al igual que se ha hecho con el estudio CHEERS.

Para la temática de cada uno de los capítulos se aportan unas reflexiones teóricas previas y las referencias bibliográficas correspondientes. En este sentido, he echado en falta algo más de formalización en las argumentaciones teóricas. En cuanto a las técnicas, para los temas abordados en los distintos capítulos se utilizan técnicas microeconómicas al uso, convenientemente explicadas; recogándose en diversas tablas los principales resultados. En general, el libro ofrece un buen equilibrio entre investigación y divulgación, lo que amplía el espectro de sus potenciales lectores.

El libro surge en un momento de importantes transformaciones en la universidad española. Algunos críticos del «sistema de Bolonia» posiblemente también serán críticos con el enfoque de este libro, preocupado esencialmente por la «empleabilidad» de los egresados universitarios. En este sentido, el libro aporta variada evidencia, obtenida a partir de la opinión de los propios egresados (el denominado «método subjetivo directo»), sobre los requeri-

mientos de los puestos de trabajo desempeñados y las competencias conseguidas durante los estudios universitarios, apuntándose en general hacia un importante desajuste. Seguramente esos críticos indicarán que la universidad, aparte de proporcionar un «factor de producción» a las empresas, debe perseguir otros muchos objetivos: fomentar el espíritu crítico, promover la investigación básica, generar un mayor nivel cultural, etcétera. Recordemos, en este sentido, el título del conocido trabajo de Solow: «El mercado de trabajo como institución social». Aunque excede el objetivo de este trabajo, también habría sido interesante preguntar a las empresas, y cruzar la información de ambas percepciones (trabajadores y empresas).

Aunque, en general, en el estudio se concluye que los titulados universitarios estudiados conforman un bloque bastante homogéneo, a lo largo del libro también se observan signos diferenciadores en las cuatro titulaciones estudiadas, lo cual es lógico dada la distinta duración de los estudios, el diferente perfil de los estudiantes y las titulaciones, sus diferentes expectativas laborales, etcétera. Por ejemplo, los diplomados en Empresariales son los que tardan más en finalizar sus estudios (en términos relativos) y los que más los compaginan con el trabajo; los estudiantes de LADE y *marketing* son los que consiguen las mejores calificaciones; los licenciados en Economía

apenas trabajan durante sus estudios (aunque son los que más participan en los programas de movilidad) y son los que consiguen los mayores ingresos laborales en el trabajo (casi el doble de la media), etcétera. Este tipo de comparaciones, entre titulaciones cercanas, resultan muy ilustrativas, y el libro las posibilita en muchos aspectos. Sin embargo, tras leer el libro, me imagino que todos los lectores invitarían a los autores del mismo a emprender un análisis más ambicioso, en el sentido de comparar los aspectos tratados en el mismo entre los egresados de distintas ramas de la Universidad de Sevilla (Medicina, Ingeniería, Derecho, Filosofía, Magisterio, etcétera), donde seguro que las diferencias en todos los resultados serían mucho más importantes. Otra posible extensión de la investigación, incluso para un mismo tipo de estudios, sería la comparación entre universidades, así como para distintos períodos temporales.

El libro recoge infinidad de resultados, que invitan a una reflexión sosegada y de los que sólo podemos ofrecer una pequeña muestra en estas páginas. En dichos resultados encontramos tanto aspectos positivos como negativos.

Por ejemplo, entre los aspectos positivos, podemos citar el que los egresados considerados consiguen un primer empleo significativo en pocos meses (un 70 por 100 en menos de 6 meses y un 85 por 100 en menos de 12), lo que apunta hacia

un desempleo de tipo «friccional»; o que, pasados cuatro años desde el fin de sus estudios, la mayoría de los titulados están satisfechos con su empleo (71 por 100).

Entre los aspectos negativos, podemos destacar dos:

— El desajuste educativo. Aunque este aspecto mejora con el tiempo (en el primer empleo significativo un 35 por 100 de los titulados se declaran «sobrecualificados» y un 21 por 100 «infracualificados»), básicamente desde la sobrecualificación hacia la adecuación, tras cuatro años sólo el 35 por 100 de los egresados considera que el ajuste es el adecuado.

— El importante diferencial existente entre las competencias adquiridas en la Universidad y las requeridas por el puesto de trabajo ocupado, que, además, son mayores que las que el informe CHEERS apunta para España y la UE. En el estudio se distinguen hasta 32 competencias, que mediante el análisis factorial y de componentes principales se agrupan en 8 categorías (capacidad de aguante y de liderazgo; competencias reflexivo-informativas, organizativas, para el aprendizaje, para el trabajo independiente y especializadas; y otras competencias). Los titulados destacan su déficit en competencias organizativas (como la gestión del tiempo), en capacidad de liderazgo (como la habilidad para la comunicación oral) y en capacidad de aguante (como el saber trabajar bajo presión). Es más, un importante

porcentaje de los egresados señalan que trabajan en puestos donde no utilizan, en absoluto, las materias universitarias estudiadas. De todas formas, atendiendo a la teoría de «la educación como señal» (Spence), del estudio se desprende una invitación a la inversión en educación universitaria.

Aparte de aspectos y resultados claramente positivos y negativos, el libro ofrece muchos otros a tener en cuenta, como por ejemplo:

— Que los contactos sociales y familiares constituyen un importante canal de acceso al empleo, salvo en las empresas grandes —que se concentran en los mecanismos formales de contratación—.

— Que el primer período de desempleo de los egresados es más corto: a) conforme más elevada es su nota media (seguramente porque estos titulados despliegan un mayor esfuerzo de búsqueda o la plantean de forma más eficiente); b) si se ha trabajado o se han realizado prácticas durante los estudios (posiblemente porque estos estudiantes establecen contactos con el mundo laboral); y c) cuanto más elevado es el nivel educativo de la madre (esta variable posiblemente capta el nivel socioeconómico de la familia de origen).

— Se observan importantes diferencias en el desajuste educativo

por sexo, sector de actividad y tipo de puesto. Además, los titulados con mayor nota media declaran una mayor sobrecualificación (seguramente debido a sus mayores expectativas laborales). También es interesante constatar que el período óptimo de búsqueda del primer empleo a este respecto está entre los 2 y los 9 meses (es decir, no conviene precipitarse, ni convertirse en un parado de larga duración).

— Los egresados valoran del empleo tanto las recompensas monetarias (salario) como las no monetarias («realización» en el trabajo, posibilidad de «conciliación» entre el trabajo y otras esferas, que el trabajo suponga cierto desafío, etcétera). En este campo se ofrecen muchos otros resultados de interés, vinculados a las expectativas y a otros factores: los titulados con niveles educativos más elevados o más competencias adquiridas para el aprendizaje muestran una menor satisfacción laboral, los mandos laborales intermedios se muestran más satisfechos, los hombres están menos satisfechos laboralmente que las mujeres, existe evidencia de un diferencial salarial en favor de los hombres, etcétera. Como ya hemos señalado, muchos resultados de este libro invitan a la reflexión y a un análisis más específico, en muchos casos de carácter interdisciplinar (con aspectos so-

ciológicos, psicológicos, económicos, educativos, etcétera).

— El estudio de la trayectoria laboral de los titulados muestra una movilidad relativamente baja; siendo algo mayor para los hombres. En general, con el tiempo mejora la percepción por los titulados de las características de la ocupación que desempeñan. Se aprecia también alguna evidencia de que la movilidad genera mayores ingresos.

Espero que todos los datos aportados sobre este libro, escrito por varios investigadores andaluces, inviten a su lectura. Desde luego, el tema es de una notable relevancia social, y más en estos momentos de transformación universitaria y crisis económica. En el marco actual de potenciación de las políticas activas de empleo, la evaluación de los resultados de la inversión en educación, en este caso universitaria, debería ser objeto de gran atención. Es más, dicha evaluación debería ser, en la medida de lo posible, independiente, generalizada y continuada en el tiempo, de forma que inspirase directamente las reformas necesarias en este campo. Por último, me gustaría invitar a los autores del libro a abordar las extensiones apuntadas en estas páginas.

Carlos Usabiaga Ibáñez
Universidad Pablo de Olavide

En el próximo número de
Información Comercial Española. Revista de Economía

Mujeres y Economía

Presentación

<i>Elena Gallego Abaroa</i>	La incorporación de las mujeres a la economía política en los albores del Siglo XIX: Jane Marcet, Harriet Martineau, Millicent Garrett Fawcett y Harriet Taylor Mill
<i>Miguel-Ángel Galindo Martín</i>	Aportaciones de las mujeres al pensamiento económico clásico y neoclásico
<i>José Luis Ramos Gorostiza</i>	El socialismo fabiano ante la planificación centralizada: el viaje de Beatrice Webb a la Rusia estalinista
<i>Estrella Trincado Aznar</i>	Debate con Rosa Luxemburgo sobre la crisis actual... y sobre el valor
<i>Begoña Pérez Calle</i>	Joan Robinson: las aportaciones a la teoría de los mercados de una joven economista en el <i>Cambridge Circus</i>
<i>María Teresa Méndez Pícazo</i>	De la contabilidad doméstica a la profesionalización contable de las mujeres en el Siglo XIX
<i>Luis Perdices de Blas</i>	Mujeres, educación y mercado de trabajo en el proyecto reformista de Pablo de Olavide
<i>Rosa María González Tirados</i>	El problema de género en las estructuras empresariales españolas del Siglo XXI
<i>Francisco Escribano e Isabel Pardo</i>	Mujer e investigación en economía
<i>M.ª Isabel Delgado Piña y Elena Vázquez Inchausti</i>	Evolución de la presencia de la mujer en los grupos profesionales de banca: 2000-2008
<i>Marta Peris-Ortiz, Fernando Peris Bonet y Domingo Ribeiro Soriano</i>	Capacidades y mujer emprendedora
Coordinadores: Miguel Ángel Galindo y Elena Gallego Abaroa	

Últimos números publicados:

Comercio e internacionalización de servicios

Marx-Keynes-Schumpeter

Relaciones euromediterráneas

Economía y medio ambiente

Aspectos territoriales del desarrollo: presente y futuro

La internacionalización de la empresa española en perspectiva histórica

La internacionalización de la empresa española en perspectiva histórica

La primera crisis global: procesos, consecuencias y medidas

