

# **¿Crecimiento del empleo sin tecnología? La paradoja del mercado de trabajo en España**

Albert Recio Andreu

(Universitat Autònoma de Barcelona, Albert.Recio@uab.es)

Josep Banyuls i Llopis

(Universitat de València, Josep.Banyuls@uv.es)

## **1. Introducción**

En los últimos años asistimos a un consenso generalizado en la mayoría de organismos internacionales en el análisis del empleo, según el cual, su crecimiento está garantizado cuando se aplica una política económica que facilita la flexibilidad laboral, mayores niveles de inversión en capital humano, introducción de nuevas tecnologías y estabilidad macroeconómica (European Communities 2001, European Communities 2003). Ésta es, supuestamente, la única vía para conseguir volver al pleno empleo. Sin embargo, el análisis detallado de la dinámica de algunos mercados de trabajo nacionales (Fitoussi et al 2000) muestra que la incidencia de estas medidas en la creación de empleo y la disminución del paro tiene más sombras que luces, y que la complejidad de la realidad laboral actual contrasta con la sencillez del planteamiento convencional predominante.

La formulación tan simple de estas propuestas de política económica lleva a obviar, por ejemplo, que el aumento de la flexibilidad laboral está afectado en diferentes grados y formas por las instituciones relevantes en el ámbito laboral (Treu 1993), y que sus efectos sobre el mercado de trabajo (en términos de creación de empleo y condiciones de trabajo) van a ser muy diferentes entre países. Esta simplicidad analítica también se traslada a la inversión en capital humano. Se supone que existe una inadecuación entre la formación que poseen las personas y los requerimientos de cualificación de los puestos de trabajo y, por tanto, si aumenta el nivel formativo de la población aumentará el empleo y se incrementará la competitividad de la economía. Sin embargo, se olvida que la formación es un proceso social, que todo el desempleo no se debe a la falta de formación y que tampoco ésta es un elemento que necesariamente dificulte la competitividad. También la correspondencia entre tecnología y creación de empleo es mucho más compleja de lo que supone el planteamiento convencional, concretándose esta relación de diferentes formas según países y sectores, y sin que sea posible hablar de un modelo general, como veremos posteriormente con detalle.

Un buen ejemplo de cómo la creación de empleo responde a pautas más complejas de las que señala la visión predominante lo encontramos en la dinámica reciente del mercado de

trabajo en España. En las recientes fases expansivas del ciclo económico (1985-1991 y, sobre todo, desde 1994 hasta hoy en día) las tasas de creación de empleo han sido mayores que en la mayoría de países europeos, al tiempo que desde 1994 ha habido una reducción espectacular de la tasa de paro (en 1994 era el 24,2%, en 1993 el 11,1%)<sup>1</sup>. En este contexto el análisis convencional predominante en España, en coherencia con los planteamientos internacionales, califica la situación actual como exitosa. El éxito se explica por la política económica aplicada, que combina flexibilidad laboral, innovación tecnológica, mayor esfuerzo formativo (a través de la formación ocupacional y continua) y estabilidad macroeconómica. Sin embargo, se olvida que la tasa de paro es la más elevada del conjunto de la Unión Europea, que la precariedad laboral ha alcanzado niveles exorbitantes y que existen desequilibrios estructurales importantes y de difícil solución a corto plazo.

Frente a la posición dominante en el análisis del empleo en esta comunicación presentamos una aproximación alternativa, centrada en otros elementos que en nuestra opinión juegan un papel clave para comprender el modelo español de empleo y que habitualmente no son considerados por el discurso mayoritario. Nuestro propósito es poner de manifiesto tanto algunas cuestiones críticas de la presente fase de crecimiento económico y elevada creación de empleo como los aspectos que afectan a la viabilidad futura del modelo. El análisis que presentamos es específico de la economía española, pero la discusión es pertinente para analizar en términos amplios la dinámica de creación de empleo. Así pues, y con los objetivos que acabamos de señalar, la estructura de la comunicación es la siguiente. Después de esta introducción, en el segundo apartado introducimos algunas reflexiones críticas sobre las explicaciones más frecuentes del desempleo en España. En el tercero analizamos la relación entre empleo, tecnología y globalización económica, poniendo especial atención en algunos análisis de economía urbana. En el apartado cuarto se describen las tendencias básicas de la reciente creación de empleo en España (1994-2003). En el quinto analizamos la correlación entre nuevas oportunidades de empleo y el nivel académico de la mano de obra, para, finalmente, trazar algunas conclusiones provisionales.

## **2. Las explicaciones convencionales sobre el desempleo en España**

Las propuestas convencionales de política económica que acabamos de comentar para hacer frente a los problemas del mercado de trabajo tienen su origen en un diagnóstico del desempleo que descansa principalmente sobre dos argumentos: una regulación inadecuada

---

<sup>1</sup> Hay que tener en cuenta los cambios en la metodología de la Encuesta de Población Activa, que han significado la afloración de empleo ya existente (sobrevalorando la creación de empleo) y la reducción del desempleo, cambios que sin embargo no ponen en discusión que en los últimos años se ha reducido el desempleo y ha aumentado la ocupación.

del mercado de trabajo y el desequilibrio entre los conocimientos que posee la mano de obra y los nuevos requerimientos de cualificación que se derivan del cambio técnico, particularmente por la incidencia de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Ambos aspectos se supone que están en el origen tanto del reciente desempleo masivo como de los menores niveles de competitividad de algunas economías. Veamos a continuación con un poco más de detalle estas cuestiones.

## **2.1. La regulación inadecuada del mercado de trabajo**

El primer argumento planteado para explicar el desempleo existente implica volver a las interpretaciones prekeynesianas del funcionamiento de la economía: si existe competencia perfecta en el mercado de trabajo es posible alcanzar el pleno empleo sin necesidad de intervenciones del Estado (Lindbeck et al 1988:19). Es por ello que desde esta postura se afirma que la interferencia de instituciones no mercantiles, como las que se derivan de las políticas públicas tradicionales (regulaciones de salario mínimo, subsidios de desempleo, protección al empleo) o la actuación sindical, generan inflexibilidades en el mercado de trabajo que originan desempleo (o, al menos, incrementan los niveles de paro por encima de la NAIRU). A pesar de la abundante evidencia en contra de este planteamiento, ésta es todavía una explicación común de los niveles de desempleo masivo en los países Occidentales y del sur de Europa.

El argumento es frecuente en el caso de España, donde se presenta al mercado de trabajo como un paradigma de inflexibilidad a causa de la herencia de la legislación laboral paternalista del franquismo todavía no liquidada por completo. A pesar de las numerosas reformas laborales que han tenido lugar desde 1979 (Pérez 2001), todas ellas con el objetivo de incrementar la flexibilidad, la evidencia de los bajos costes laborales relativos (Recio 2001), el elevado porcentaje de empleo temporal y el hecho de que la mitad de las personas paradas no reciban ningún subsidio (Fina 1999), se continúa insistiendo en la rigidez laboral como causa del desempleo. En particular, dos cuestiones son señaladas con frecuencia en aras a ejemplificar esta situación: los efectos “perjudiciales” de los subsidios de desempleo sobre el comportamiento de las personas paradas y las restricciones para el despido.

La explicación de que los subsidios de desempleo están afectando negativamente a la conducta de las personas paradas, permitiéndoles rechazar vacantes que existen en la economía, se basa en dos hipótesis implícitas: a) hay suficientes vacantes en el mercado de trabajo para todas las personas paradas y b) estas vacantes están disponibles para todo el mundo, independientemente de sus cualificaciones, edad, género o cualquier otra característica personal que los empresarios consideren cuando contratan a la mano de obra. En este sentido, muchos análisis, tanto en España como en otros países, intentan encontrar correlaciones estadísticas significativas entre el nivel y alcance de la cobertura de los

subsidios de desempleo y la persistencia del desempleo (Aberg 2001, Alba 1999, Toharia et al 1998, Spieza 2000, Vaquero 2001).

Aunque algunos estudios indican que el sistema de protección al desempleo en España es muy generoso (Schömann et al 2000), desde nuestro punto de vista es una opinión difícil de mantener cuando la mitad de las personas paradas (gente que entra por primera vez al mercado de trabajo, o que se reincorpora después de un tiempo en la inactividad o, más excepcionalmente, personas paradas que han agotado su derecho a percibir prestación por desempleo) no están cubiertas por el subsidio de desempleo (Navarro et al 2003). Podría considerarse que la otra mitad de la población que recibe subsidio y permanece parada más tiempo del deseable es porque está sobreprotegida y por ello puede rechazar las vacantes (aunque la mitad de estos preceptores solo reciben la retribución asistencial equivalente al 75% del salario mínimo). Sin embargo, la evidencia empírica al respecto no es concluyente (Toharia et al 1998:208-216) y, en general, no parece claro que las prestaciones por desempleo desincentiven la búsqueda y aceptación de las vacantes existentes por parte de las personas paradas (Spieza 2000).

Al mismo tiempo, se “olvida” que la percepción del subsidio de desempleo puede permitir la realización de procesos formativos para la reorientación profesional (básica en casos de cambio en la estructura ocupacional) y facilitar una búsqueda que permita obtener empleos más estables y evitar así el reingreso periódico al ejército del paro. En este sentido, la percepción de prestaciones no aparecería como un factor negativo sino como un elemento que a medio plazo posibilita una inserción más estable en el mercado de trabajo (Toharia et al 1998:215). Junto a ello, tampoco podemos olvidar, como sugiere un estudio basado en el análisis longitudinal de datos de la EPA (Cebrián et al 1996), que los beneficiarios a largo plazo de los subsidios de desempleo, por sus características personales, son personas con elevadas dificultades para ser contratadas (particularmente trabajadores de edad avanzada en proceso de expulsión del mercado laboral).

La segunda línea argumental planteada para justificar la falta de flexibilidad del mercado de trabajo en España es el exceso de protección al empleo. Hasta los años noventa el discurso predominante atribuía esta situación a la legislación heredada del franquismo, que obligaba a pagar una elevada indemnización y a seguir unos procedimientos en caso de despido excesivamente garantistas, aumentando los costes del proceso para la empresa y dificultando el ajuste de plantillas (OECD 1999)<sup>2</sup>. No obstante, ante la evidencia del

---

<sup>2</sup> Cabe señalar que según la información publicada en el Boletín de Estadísticas Laborales las mayores indemnizaciones no se producen en el caso de despidos judiciales, donde se aplica la ley, sino en los despidos negociados (Mediación y Arbitraje). Ello indica que en las políticas de despidos de las empresas juegan más factores que el simple coste legal. Y que el "alto coste" del despido legal sólo lo es en la práctica cuando se trata de despedir a trabajadores con mucha antigüedad. Por ejemplo en el actual proceso de cierre

crecimiento espectacular de la temporalidad, en los años noventa este argumento, sin abandonarse, se ha “enriquecido” con las explicaciones que se derivan de los modelos insiders-outsiders (Bentolila y Dolado 1994; Martín 1997). La aplicación de este modelo para el caso español plantea que el mercado de trabajo está dividido en dos segmentos. El primero de ellos (el núcleo) está formado por trabajadores permanentes, altamente protegidos por los elevados costes de despido. El otro (la periferia) está integrado por trabajadores temporales. En este contexto se supone que los sindicatos representan sólo a los trabajadores permanentes y empujan los salarios a unos niveles superiores al hipotético salario de equilibrio competitivo. Al mismo tiempo, los insiders no se ven afectados por los impactos negativos sobre el empleo de las subidas salariales dado que las empresas ajustan sólo la plantilla temporal.

Conviene destacar el uso interesado de este modelo para culpar a los sindicatos del problema del desempleo y deslegitimar sus actuaciones<sup>3</sup>, al tiempo que el argumento no se sustenta empíricamente. Más allá de algunos análisis parciales, hay bastante evidencia que permite cuestionar la relevancia del modelo en el caso español. En particular, la composición de las plantillas (permanente/temporal) no es homogénea en todas las empresas. Existen diferencias importantes, asociadas a las peculiaridades de cada sector en términos de estacionalidad, variaciones de la producción, cualificaciones requeridas y posibilidad de contratar a determinados grupos sociales (Recio 2003). Además, no hay evidencia de que los sindicatos utilicen el pretendido mayor poder de negociación con la finalidad de imponer mejores condiciones laborales a los insiders. Al contrario, hay evidencia de concesiones laborales a las empresas en aras a incrementar la proporción de empleos permanentes (Escudero et al 2002). Junto a ello, la supuesta barrera para reducir la plantilla por los elevados costes de despido, más allá del discurso ideológico empresarial, en la práctica no parece ser tan relevante en la gestión laboral de muchas empresas españolas. La evolución del mercado de trabajo en España en el período de recesión económica comprendido entre 1991 a 1994 mostró un comportamiento completamente opuesto a lo que pronostica el modelo insiders-outsiders, ya que en un contexto de crisis se destruyó

---

de Samsung la empresa ofrece un plus adicional al máximo que corresponde legalmente para alcanzar una de indemnización aceptable para una plantilla con 6 años de antigüedad.

<sup>3</sup> De hecho, el debate en España se plantea sólo en términos de la conducta poco solidaria de los insiders –y los sindicatos que los representan– hacia los temporales y parados, poniendo especial énfasis en el hecho que si los insiders moderaran sus exigencias y aceptaran que los salarios se acercaran al nivel de equilibrio competitivo aumentaría la contratación y disminuiría el desempleo. Sin embargo, se obvia que la estabilidad laboral facilita la innovación tecnológica, favorece los procesos de cambio organizativo, disminuye los costes de rotación, posibilita la formación de la mano de obra...

básicamente empleo indefinido, mientras que la destrucción del empleo temporal fue mucho menor<sup>4</sup>.

## 2.2. El cambio técnico y el desequilibrio de las cualificaciones

La otra gran línea argumental para explicar el desempleo desde la perspectiva convencional se sustenta en el desajuste de las cualificaciones derivado del cambio técnico, el cual está en el origen de los desequilibrios del mercado de trabajo en una doble vertiente. Primero, por el argumento ampliamente conocido del desempleo estructural (Standing 1983). Mas concretamente, en la dinámica económica reciente se supone que las nuevas tecnologías de la información están incrementando la demanda de trabajadores calificados y, al mismo tiempo, se están destruyendo puestos de trabajo con requerimientos de cualificación medios y bajos (Kern et al 1988, Mamkoottam 1991) generando desempleo tanto por los puestos que no se ocupan a causa del desajuste formativo de la mano de obra como por los que se destruyen. En segundo lugar, la falta de formación de la mano de obra dificulta la introducción y el uso pleno de las nuevas tecnologías, con los correspondientes efectos negativos sobre la competitividad de la economía y, en consecuencia, también sobre el empleo (OECD 1992).

Analizando con más profundidad la primera de las repercusiones –la segunda la abordaremos con más detalle en el apartado siguiente– con ser este también un argumento muy difundido, se obvian una serie de aspectos importantes. En efecto, se obvia por ejemplo que el cambio técnico no tiene porqué implicar necesariamente un aumento general de los requerimientos de cualificación en el conjunto de la economía. Aún admitiendo que la situación puede ser diversa entre sectores y países, no es posible establecer una correlación directa entre cambio técnico y mayores necesidades formativas. De hecho, una postura bastante extendida plantea que el cambio técnico genera simultáneamente mayores y menores necesidades de cualificación, pero estos efectos tienen diferente importancia cuantitativa: “ciertos colectivos en general poco numerosos entre los ya cualificados, aumentan sus cualificaciones, mientras que otros más numerosos ven reducida la cualificación efectiva que ejercen en el trabajo” (Lope 1996:104).

Más allá de la poca relevancia práctica que puedan tener las propuestas de aumentar los niveles formativos para resolver el problema global del paro<sup>5</sup>, hay una serie de

---

<sup>4</sup> En concreto, según los datos de la EPA en el período de recesión económica comprendido entre 1991 y 1994 la tasa de variación de los asalariados fue -7,8%, la de los asalariados indefinidos -9,9%, mientras que la de los asalariados temporales fue -3,5%.

<sup>5</sup> Las vacantes en España según el INEM (ofertas de empleo pendientes) en el año 2001 fueron 116.461, es decir, un 6,2% de los parados según la EPA (un 7,6% de los parados registrados en el INEM). Estas vacantes no cubiertas muestran cierta concentración en ocupaciones cualificadas (pero que en general

cuestiones asociadas que merecen una reflexión por el cambio cualitativo que implican en el planteamiento de las políticas de empleo. Implícitamente con estas propuestas se considera a la oferta de trabajo como el ámbito clave de intervención. Se asume que si alguien es exitoso en términos educativos automáticamente será exitoso en términos ocupacionales. A partir de esta premisa, si una persona está parada es debido a que su educación es baja y este problema individual debe ser resuelto con una acción individual. Tal y como se ha señalado (Cormier et al 2000:691), esta interpretación traslada la responsabilidad para mejorar la situación existente en el mercado de trabajo desde los gestores de la política económica y las instituciones económicas hacia la fuerza de trabajo, responsable última de mejorar su capital humano. En definitiva, un paso más en la estrategia del Workfare (Peck et al 2000a; Peck et al 2000b).

Asimismo, en este enfoque el papel de la formación en el puesto de trabajo y los mecanismos de adquisición de cualificaciones, los procesos cognitivos, las actitudes de cooperación, etc, son minimizados. Se supone que sólo la educación formal es importante para obtener los nuevos requerimientos de cualificación y que son los gobiernos y no las empresas los que tienen la responsabilidad de ofrecerlos. Experiencia profesional y formación son vistas en términos de la teoría del capital humano y si existen incentivos apropiados la gente elegirá las carreras formativas adecuadas. Bajo esta perspectiva, si la estructura salarial es rígida y no se modifica en respuesta a los cambios de la demanda de cualificaciones, las personas no elegirán la formación adecuada y aumentará el desajuste formativo, agravándose el desempleo estructural.

Consiguientemente, los efectos de los “shocks tecnológicos” pueden ser explicados por las características de las instituciones educativas y los mecanismos institucionales de determinación de los salarios. Es por ello que con la finalidad de promover la adaptación de la mano de obra al cambio técnico se plantea la necesidad de modificar el sistema de determinación de los salarios y los convenios colectivos (Artis 1998). Este debate es menos frecuente en España, debido a la particular evolución del empleo y la educación (lo analizaremos con más detalle en los apartados 4 y 5). Sin embargo, aunque hay dudas sobre el papel de la rigidez salarial para promover un proceso de adquisición de las cualificaciones adecuado<sup>6</sup> y hay evidencia de desigualdades salariales crecientes<sup>7</sup> (González Calvet y Roca

---

no están vinculadas a las nuevas tecnologías, como por ejemplo trabajadores cualificados en actividades agrarias o de la construcción) pero también hay que señalar que al menos un 30% de ellas en 2001 correspondían a trabajos muy poco cualificados (peones, guardias de seguridad, limpieza...), en las posiciones bajas de la escala salarial.

<sup>6</sup> Hay evidencia de grandes y crecientes rendimientos privados de la educación formal (Barceinas et al 2001).

<sup>7</sup> Son varios los aspectos que explican la mayor dispersión salarial. En primer lugar, la dinámica de la negociación colectiva. Aunque generalmente el convenio previo es la base del nuevo convenio que se negocia, los cambios en la estructura básica de salarios son frecuentes. En segundo lugar, la existencia de

1999; González Calvet et al 2002) no cesa la llamada recurrente para que los convenios colectivos se fijen en el ámbito de la empresa.

### **3. Globalización, cambio técnico y empleo**

El debate sobre el cambio técnico y el empleo va más allá del desequilibrio de las cualificaciones que acabamos de señalar. Es una cuestión comúnmente aceptada en el discurso dominante que en un contexto de globalización y de internacionalización, y de proliferación de países productores con bajos costes en otras partes del mundo, la posición competitiva de las economías nacionales está directamente relacionada con la introducción de las nuevas tecnologías, en la empresa y en la sociedad. Éstas aparecen como un elemento estratégico en las agendas de política económica de muchos países en aras a conseguir mayores niveles de competitividad y, por lo tanto, mejores resultados tanto en la balanza comercial como en términos de creación de empleo. Paralelamente también se plantea que el mayor o menor éxito de cada economía introduciendo y generalizando el uso de las nuevas tecnologías está afectado por la capacidad que tenga su fuerza de trabajo para asumir los nuevos requerimientos de cualificación que se derivan de este cambio técnico. Es por ello que en este contexto las políticas educativas y de formación ocupacional y continua se convierten en el elemento clave de las políticas públicas para incrementar la competitividad nacional, la calidad de vida y el pleno empleo.

En definitiva, se presentan los efectos del cambio técnico sobre la demanda de trabajo en términos de incrementos en los requerimientos de cualificación, que a su vez conllevan mayores exigencias en los niveles educativos que posee la mano de obra para ocupar los puestos de trabajo (Kanawaty et al 1991, Moura et al 1990). La educación es considerada como una magnitud continua, ordenada de acuerdo con el grado de evaluación formal. Sin embargo, en el mundo real cada puesto de trabajo necesita diferentes habilidades y cualificaciones para ser ocupado. Además, con frecuencia en los procesos específicos de adquisición de cualificaciones la formación académica es tan importante como la experiencia

---

diferentes niveles de negociación independientes entre ellos: las grandes empresas habitualmente tienen convenios colectivos de planta o de empresa mientras que las pequeñas empresas tienen convenios a nivel provincial, regional o nacional (dependiendo del sector particular en cada caso). Los acuerdos de empresa son ahora más ricos en términos de variedad de los puntos incluidos en la negociación, y en los últimos años se han introducido algunos cambios en la estructura salarial. En tercer lugar, las empresas han renovado sus plantillas y externalizado muchas actividades. Muchas veces los nuevos empleados tienen diferentes condiciones salariales comparando con los trabajadores más antiguos. Ahora mismo la externalización posiblemente es el sistema principal para cambiar la estructura de salarios porque habitualmente los trabajadores en subcontratas están cubiertos por diferentes, y en muchos casos peores, convenios que los trabajadores de la empresa principal. En cuarto lugar, el intenso cambio en la estructura económica y del empleo reciente ha generado un efecto composición que explica el crecimiento de las desigualdades en los ingresos, el incremento del tiempo de trabajo, etc. debido al hecho de que muchas de las nuevas empresas tienen peores convenios colectivos que las antiguas.

laboral, que ayuda a aprender las rutinas técnicas y sociales necesarias para el desarrollo de muchas actividades productivas (Le Bas 1993). Por esta razón, es posible que un país con elevados niveles de educación formal tenga problemas para cubrir los puestos de trabajo vacantes que requieran formación específica en el puesto de trabajo.

El discurso oficial también olvida que la incidencia del cambio técnico en los requerimientos de cualificación es diferente en cada mercado nacional, y que todas las formas de difusión de la tecnología en las actividades productivas y en la sociedad no comportan necesariamente mayores niveles educativos. De hecho, el éxito de la difusión de las nuevas tecnologías está parcialmente basado en que son fáciles de aprender y utilizar por potenciales consumidores y usuarios, tanto en la esfera profesional como doméstica. Muchos estudios señalan que parte de los nuevos empleos relacionados con las nuevas tecnologías están lejos de ser considerados puestos de trabajo de alta cualificación y habitualmente se orientan a la realización de acciones predeterminadas basadas en rutinas estandarizadas (Belzunegui 2002, Darmon 2003). Al mismo tiempo también se señala que su implementación se desarrolla a partir de procesos de aprendizaje informales (especialmente en empleos del sector terciario), como parte de las tareas diarias. Rosenberg (1976) ejemplifica estas cuestiones en el caso de Estados Unidos poniendo de manifiesto que las habilidades mecánicas (derivadas del “hágalo usted mismo”), el aprendizaje informal de software, etc, ayudan a la difusión de las nuevas tecnologías y de los conocimientos necesarios para su uso.

Otra crítica a la perspectiva convencional es que no se puede correlacionar mecánicamente la creación de puestos de trabajo con el control de las tecnologías más dinámicas y la consecución de una posición competitiva global fuerte a nivel internacional. Por ejemplo Estados Unidos y el Reino Unido, países presentados como líderes en la creación de empleo, mantienen déficits en su balanza de comercio exterior persistentes. Esta situación no debe de extrañarnos si dejamos a un lado el discurso oficial que exagera la “utopía” de la sociedad del conocimiento y las virtudes de las nuevas tecnologías y observamos lo que ocurre en la realidad. Pocos sectores de alta cualificación y de media-alta cualificación pueden ser identificados como exportadores: tecnologías de la información, industria farmacéutica y otras ramas de la industria química, construcción de aeronaves y máquinas herramienta. Pero en ningún país estas actividades presentan una importancia elevada en el conjunto de sus exportaciones, ni tampoco generan muchos puestos de trabajo (Crouch 1997:368).

En este sentido, Krugman (1996) señala que la mayoría de puestos de trabajo en áreas como Los Ángeles (una zona “high-tech”) están dirigidos a satisfacer necesidades locales. Aunque es posible afirmar que la parte de la población que trabaja en la producción de bienes para la exportación (industria cinematográfica, electrónica, armamento) juega un papel central garantizando el flujo de demanda que vigoriza el conjunto del área, no por ello

deja de ser una minoría. En definitiva, esta situación concuerda con lo que Jane Jacobs (1985) mostró hace ya algunos años: el crecimiento económico tiende a concentrarse en áreas metropolitanas que combinan cierta proporción de producción de bienes para la exportación (u otros mecanismos con influencia en el exterior como por ejemplo las actividades financieras) con un entramado de actividades complejo y diverso para el consumo local. Este análisis es pertinente hoy en día, cuando la enorme complejidad de las estructuras productivas, de consumo y financieras abre diferentes posibilidades para diferentes áreas, y éstas no están limitadas a una tecnología específica. Parece evidente que las zonas donde se desarrollan las nuevas tecnologías tienen ventajas particulares para mantener el crecimiento económico, o que áreas con una mano de obra cualificada pueden transformarse en rivales competitivos o pueden desarrollar nuevas aplicaciones de la tecnología dominante. Pero también es obvio que estas posibilidades no agotan todas las tipologías de modelos de crecimiento posibles ni garantizan que un determinado modelo de desarrollo exitoso sea reproducible en cualquier lugar.

De lo que venimos diciendo se desprende una conclusión clara: la difusión de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación no es el único factor de generación de empleo, ni siquiera el más importante. Hay otros elementos dinámicos relacionados con las nuevas necesidades sociales y las nuevas formas de satisfacerlas que también generan empleo. De hecho, un gran número de puestos de trabajo del sector servicios están relacionados con los cambios en la estructura familiar, particularmente con el envejecimiento de la población y los cambios en los roles de género y su influencia en la forma de satisfacer determinadas necesidades. Estas nuevas oportunidades de empleo frecuentemente se ven favorecidas por el aumento de las desigualdades de ingresos y derechos jurídicos relacionados con las políticas migratorias. Hay que tener en cuenta que con frecuencia la creación de puestos de trabajo “de alta tecnología” está asociada con la creación de puestos de trabajo de servicios de “baja cualificación” (o baja consideración social). Los nuevos movimientos migratorios están relacionados con este proceso (Sassen 1990). Es necesario por tanto analizar con detalle cómo las trayectorias profesionales, los sistemas de distribución de la renta y las relaciones más o menos igualitarias entre hombres y mujeres influyen en las pautas de creación de empleo.

Por ejemplo, en España hay un crecimiento de las empleadas de hogar a tiempo completo, relacionado con la mayor presencia relativa de población adulta con necesidades de atención, cambios en la familia nuclear (tradicionalmente los ancianos vivían con las familias en las cuales había amas de casa a tiempo completo) y la llegada de numerosas mujeres inmigrantes “dispuestas” a aceptar muchas horas de trabajo con bajos ingresos, a vivir con las personas que están a su cargo y a mantener una relación personalizada y de “sirvientas” con sus empleadores. Habitualmente son mujeres de Ecuador, Perú, Filipinas o República Dominicana, cuyo objetivo principal es acumular dinero para enviarlo a sus familiares (la pauta descrita por Piore 1980). Las familias que contratan a estas personas

tienen un papel clave para legalizar su situación, o para consolidar su posición como inmigrantes ilegales. En cualquier caso, un espacio completamente abierto para las relaciones paternalistas-autoritarias. Es sólo un ejemplo de la complejidad y variedad de fuerzas que inciden sobre la creación de empleo, en las que además la tecnología no está presente.

Así pues, planificar el desarrollo económico como un simple proceso de copia del modelo de las naciones (o áreas) más avanzadas lleva a no tener en cuenta los elementos en los cuales se basa este éxito. En parte suele deberse a la capacidad productiva diferenciada (nuevas tecnologías nuevas formas de organización...) y su difusión posiblemente facilita el éxito a los países seguidores. Pero también en parte el éxito se debe a las posiciones monopolistas en la economía mundial y la simple imitación lleva a un juego de suma cero. En muchos modelos de desarrollo hay numerosos aspectos negativos que la simple imitación no pone al descubierto. Sólo con un análisis crítico de las áreas exitosas en su desarrollo, diferenciando entre los elementos que se pueden “exportar” de los que derivan de una situación particular, o que conllevan elevados costes en términos económicos, medioambientales y sociales, es posible plantear propuestas de intervención para aumentar el empleo y la calidad de vida que vayan más allá de los clichés establecidos. En definitiva, en el capitalismo presente los cambios tecnológicos y económicos se observan a escala internacional pero no inciden de la misma manera en todas partes. Cada sociedad ocupa posiciones –y tiene oportunidades– diferencias en el complejo mundo actual.

#### **4. Crecimiento del empleo, especialización productiva y cualificaciones laborales en España**

En los últimos 25 años España ha experimentado un desempleo masivo. No obstante, desde 1994 asistimos a un crecimiento importante del empleo, al tiempo que la tasa de paro ha disminuido significativamente. Tal y como ya hemos señalado anteriormente, este aumento de la ocupación se explica por la visión económica convencional porque el mercado de trabajo es ahora mucho más flexible de lo que era anteriormente, la política monetaria facilita la estabilidad macroeconómica y también porque las empresas españolas han introducido cambios técnicos que permiten que la economía sea más competitiva. Pero, en nuestra opinión, estos argumentos son excesivamente simples y no son completamente ciertos. Es por ello que queremos analizar con detalle la naturaleza de este crecimiento del empleo con la finalidad de comprender los elementos que explican el “éxito” español en la fase expansiva más reciente.

En el período comprendido entre 1994 a 2002, se han creado 4,049 millones de empleos, con una tasa de variación del empleo del 33,18%. Al mismo tiempo se han creado 4,1 millones de puestos de trabajo asalariados, siendo su tasa de variación el 45,46%. Dentro de esta dinámica global expansiva hay que señalar que el empleo no asalariado ha

disminuido en algunas actividades, implicando un cambio más de fondo en las pautas organizativas de algunos sectores. En el cuadro 1 se presenta la evolución del empleo y los asalariados por sectores económicos en el período que estamos analizando. Fácilmente se aprecia como son algunos sectores específicos los que básicamente explican el fuerte crecimiento del empleo reciente: Construcción, Inmobiliarias, alquileres y servicios a empresas, Hostelería, Servicios Colectivos (Administración Pública, Sanidad y servicios sociales, Educación). Particularmente el sector construcción parece tener un peso muy importante en todo el proceso, un peso muy superior al que tiene en la mayoría de países desarrollados (Bosch y Philips 2003).

**Cuadro 1: Creación de empleo por sectores económicos 1994-2002**

	Crecimiento del empleo		Crecimiento de los asalariados	
	Miles	%	Miles	%
Total	4049,975	33,2%	4107,43	45,4%
Inmobiliarias, alquileres y serv. a empresas	660,225	104,3%	531,65	110,9%
Construcción	796,025	71,2%	696,55	83,7%
Otras actividades sociales y de servicios	215,85	49,8%	195	62,1%
Sanidad, servicios sociales	297,225	48,2%	283,3	49,1%
Educación	272,55	40,6%	261,275	40,9%
Organismos extraterritoriales	0,525	40,4%	-0,875	-94,9%
Hostelería	280,9	38,0%	291,7	67,6%
Administración pública, defensa	256,575	32,5%	259,25	32,9%
Hogares que emplean personal domestico	82,15	24,5%	96,875	30,3%
Industrias manufactureras	572,125	23,5%	598,25	29,1%
Intermediación financiera	71,1	21,6%	60,25	19,4%
Comercio y reparación	443,4	21,0%	541,9	43,5%
Industrias extractivas	3,8	6,4%	3,05	5,9%
Prod y distr. de energía eléctrica, gas y agua	0,7	0,8%	0,5	0,5%
Agricultura	-158,55	-14,9%	57,075	17,6%
Pesca	-26,475	-32,2%	-18,5	-35,9%

Fuente: Encuesta de Población Activa. Datos en miles, medias anuales.

También se puede apreciar que la mayoría de los sectores más dinámicos están orientados hacia el mercado nacional y no al comercio exterior. Sólo hay una excepción: turismo. El turismo es la industria española realmente exportadora y el motor de las regiones más expansivas (especialmente el litoral Mediterráneo y las Islas Canarias). Además es una actividad que incide directamente en la creación de puestos de trabajo en hostelería, en el sector de la construcción (cerca del 50% de las nuevas viviendas están relacionadas con actividades turísticas), y en las inmobiliarias, comercio, transporte y servicios privados. España tiene en estas actividades ventajas de localización (intentando ser la Florida europea) y en los últimos años esta posición se ve beneficiada por los conflictos políticos en zonas que son competidores emergentes (por ejemplo, países de los Balcanes y del norte de África). Al mismo tiempo, el turismo promueve un modelo de desarrollo basado en una explotación intensiva de la fuerza de trabajo (bajos salarios, jornadas de trabajo largas, inestables y en horarios antisociales, proliferación de contratos temporales,

etc.) (CCOO 2001) y unas políticas urbanísticas que tienen un impacto muy negativo en el medio ambiente (destrucción de espacios naturales, agotamiento de recursos, contaminación acuífera...). Un modelo que es responsable de la mayoría de corrupciones políticas y económicas que frecuentemente encontramos en la vida política de nuestro país.

El análisis del comportamiento de la balanza comercial permite entender el papel del sector turismo como elemento de impulso exterior de la economía española. Sin duda el proceso de internacionalización ha supuesto un estímulo a la especialización productiva y a los intercambios internacionales, pero en este contexto la economía española ni ha resuelto sus problemas de desequilibrio comercial ni resulta nada claro que el crecimiento del empleo y la producción pueda explicarse por un “salto tecnológico” del país. Tras una innegable mejora de la balanza comercial a principios del período estudiado, se ha producido un rápido deterioro que ha conllevado una caída importante de la tasa de cobertura (Cuadro 2) y ha provocado que el sector exterior (contando los ingresos por servicios) tenga al final una aportación negativa al crecimiento del P.I.B.

**Cuadro 2: Grado de cobertura de la balanza comercial(\*)**

Año	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Tasa de cobertura	79.2	80.3	83.0	85.3	81.2	75.3	73.3	74.9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

(\*) (exportaciones / importaciones) x 100

Un análisis más detallado de la composición industrial del comercio exterior permite vislumbrar alguna de las tendencias de especialización de la economía española (cuadro 3). Aunque el análisis depende de los años que se tomen de referencia<sup>8</sup>, no resulta del todo clara la relación existente entre la evolución del empleo industrial y la coyuntura sectorial a nivel internacional. Si bien en algunos casos se produce una relación positiva entre ganancias de especialización y empleo, como ocurre en el sector químico o la industrial papelera, en otros la situación es completamente distinta e induce a pensar que la expansión de parte del empleo industrial ha dependido más de su relación con la demanda interna que con importantes ganancias de competitividad exterior (cuadro 4).

Solo en algunos casos parece existir una relación clara entre la mejora en la competitividad y la expansión del empleo. Este es el caso de la industria química, caucho y plástico. Un sector que podría incluso ser calificado de alta tecnología, pero en el que un análisis sectorial abre dudas sobre esta valoración. En su conjunto se trata de un sector ampliamente dominado por empresas extranjeras, en el que los costes laborales tienen una importancia menor y donde en cambio resultan cruciales las regulaciones medioambientales. Puede que la poco restrictiva política ambiental española (que ha recibido numerosas

---

<sup>8</sup> Por ejemplo hay algunos sectores (como el textil y el material eléctrico) en los que puede observarse un deterioro de su situación en los últimos años.

reprimendas y sanciones de la Unión Europea) explique más esta expansión de la industria química, que no la política laboral o la innovación tecnológica.

**Cuadro 3: Evolución relativa del comercio exterior por tipos de producto 1994-2001**

1. Sectores con ganancias importantes (>10%)		3. Sectores con deterioro moderado (-10 a 0%)	
Animales vivos y productos del reino animal	+26,7	Madera y corcho	-3,9
Grasas y aceites (*)	+177,3	Máquinas y aparatos eléctricos	-2,1
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	+15,0	4. Sectores con deterioro importante (>-10%)	
Productos de la industria química	+10,3	Productos del reino vegetal (*)	-15,6
Materias plásticas y caucho	+12,4	Piel y cueros	-14,4
Papel y derivados	+24,1	Calzado, sombrerería, paraguas (*)	-148,0
Materias textiles y confección	+13,3	Piedra, cemento, cerámica, vidrio (*)	-18,7
2. Sectores con ganancias moderadas (0-10%)		Perlas finas, piedras y metales prec.	-36,4
Productos minerales	+0,9	Metales comunes y sus manufacturas	-22,0
Óptica, fotografía y cine	+5,0	Material de transporte (*)	-46,7
Manufacturas diversas (*)	+8,4		

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. (+) Variación del índice de cobertura. (\*) sectores con superávit comercial

Por el contrario, algunas industrias exportadoras tradicionales han reducido su posición competitiva. Éste es el caso de la industria del calzado (motivado por la competencia de países con salarios bajos) y la industria del automóvil (debido a la mayor importación de coches de cilindrada media y alta y automóviles de lujo, que no se fabrican en España). En cualquier caso, la actividad más competitiva, la agroindustrial, tiene muchos puntos en común con el turismo: está concentrada en la región mediterránea, una área dominada por puestos de trabajo de baja calidad (Castellanos y Pedreño 2001; Ybarra et al 2002), y que también genera impactos medioambientales muy negativos (contaminación de acuíferos, erosión, etc.).

**Cuadro 4: Variación del empleo industrial en España por sectores 1994-2002**

Sectores	Variación absoluta (miles)	Crecimiento relativo (%)
Metal y productos metálicos	+122.1	39.5%
Material de transporte	+70.8	30.1%
Papel y artes gráficas	+62.3	37.0%
Alimentación, bebidas y tabaco	+50.5	13.0%
Madera y corcho	46.7	59.7%
Manufacturas varias y reciclaje	+43.6	23.5%
Productos minerales no metálicos	+42.2	26.5%
Industria química	+41.2	30.9%
Material eléctrico y electrónica	+23.5	16.6%
Caucho y plástico	+21.2	23.7%
Cuero y calzado	+7.2	8.1%
Refinería de petróleo, coquerías	-0.4	-3.1%
Industria textil y confección	-31.5	-10.9%
Total	+572.1	23.5%

Fuente: Encuesta de población activa.

En cuanto al crecimiento del empleo en las actividades de servicios, podría ser considerado un proceso real de modernización. Sin embargo, en el caso de los servicios a empresas, hay una situación contradictoria. Su crecimiento se relaciona en parte con la

expansión de nuevas actividades técnicas (informática, asesoramiento medioambiental...), pero también con muchos trabajos de utilidad social baja –como por ejemplo seguridad privada– o que reflejan el proceso de externalización de actividades auxiliares orientado a reforzar la segmentación del mercado de trabajo y a presionar a la baja sobre las condiciones de trabajo y los salarios. Uno de los ejemplos más claros es el de las Empresas de Trabajo Temporal. Sería necesario un estudio más detallado de estas actividades para conocer con profundidad las condiciones de trabajo y empleo, pero de acuerdo con los datos oficiales, los empleos profesionales y técnicos parece que suponen una tercera parte del total de empleo creado en estas empresas.

La expansión de los servicios colectivos (públicos, para-públicos y privados) es otro elemento positivo. Presentan un porcentaje mayor de empleo permanente y las personas que trabajan en ellos tienen un mayor nivel educativo al tiempo que su actividad se orienta a la satisfacción de necesidades sociales que normalmente posibilitan una mejor calidad de vida. El crecimiento de empleo público ha estado limitado por los procesos de reestructuración industrial y privatización que han afectado a las compañías públicas (empresas manufactureras, minería, transporte y comunicaciones...), pero ha sido compensado por la expansión de los puestos de trabajo en la Administración Pública, Sanidad, Servicios sociales y Educación. En el periodo comprendido entre 1994 a 2002 en el sector público ha aumentado el empleo un 32,4%, un crecimiento que contrasta claramente con los objetivos del Partido Popular de reducir el gasto público y privatizar la mayoría de servicios colectivos<sup>9</sup>. Sin embargo, la tendencia más expansiva en empleo público ha estado en la Administración Regional y Local, posiblemente porque estos ámbitos de gobierno tienen una presión de los ciudadanos más directa, al tiempo que la necesidad de legitimar socialmente su papel es mayor. La expansión del presupuesto y el personal de las administraciones regionales y locales es un punto de fricción con el Gobierno Central, y constituye otro ejemplo de la complejidad del proceso de creación de empleo.

Hay dos otras dos cuestiones interesantes relacionadas con creación de empleo público. Una es que casi tres cuartas partes del nuevo empleo público creado es femenino (el sector público continúa siendo amistoso en términos de género) y la otra es que, contrariamente a lo que ha venido ocurriendo en el pasado, la tasa de temporalidad en el sector público aumenta, reduciéndose la diferencia con el sector privado (el porcentaje de trabajos temporales de 1994 a 2002 en el sector privado se reduce del 40% al 33%, mientras que en el sector público aumenta del 16% al 22%). En definitiva, el refuerzo de

---

<sup>9</sup> A menudo el recorte del gasto y la subcontratación de los servicios públicos es una política contradictoria, dado que los subcontratistas privados aumentan los costes “gracias” a su comportamiento oligopolístico y/o a la existencia relaciones directas entre estos grupos y los políticos que subcontratan sus servicios.

ideologías neoliberales, representadas en este caso por el Partido Popular, no parece ser tan fuerte como para reducir de forma importante el sector público pero sí para afectar negativamente la calidad de empleo. No obstante, los conservadores no son los únicos responsables del empleo temporal y del proceso de externalización. Muchos gobiernos locales socialistas están aplicando la misma política.

Otro aspecto interesante en la reciente dinámica de creación de empleo es el cambio ocupacional de la mano de obra. Se puede advertir cierta polarización, relacionada con la transformación sectorial descrita anteriormente. Hay un crecimiento claro del grupo de profesionales y técnicos, en la línea de la hipótesis del aumento de la sociedad técnica y científica. Pero, al mismo tiempo, también es importante el crecimiento del empleo de servicio (catering y trabajos en hoteles, vendedores, trabajos de vigilancia) y de los trabajos no cualificados (Ver cuadro 5). Un análisis más profundo muestra que detrás de este cambio profesional hay diferencias importantes entre el sector público y privado. La mayoría de los nuevos empleos públicos son profesionales y técnicos<sup>10</sup>, con una proporción pequeña de trabajos de servicios –la policía– y fuerzas del ejército. En el sector privado hay una expansión tanto de los puestos de trabajo cualificados como no cualificados, generando una estructura más polarizada.

El análisis del cambio ocupacional indica que se ha dado un cierto cambio profesional y tecnológico en la estructura productiva, con un aumento más que proporcional de las categorías de profesionales y técnicos de apoyo. Sin duda es un proceso que está relacionado con la importante expansión de la educación y con las transformaciones de la estructura de producción y servicios. Sin embargo a la hora de evaluar su interrelación con el proceso productivo no resulta claro que ello se deba miméticamente a un salto espectacular en la estructura productiva del país. De hecho casi el 60% de los empleos de profesionales y técnicos se han creado en los sectores de Administración Pública, Sanidad, Educación y Otros Servicios, lo que tiene más que ver con la modernización y expansión de los servicios orientados a la población local que con una modernización y tecnificación del aparato productivo. Muy superior al peso de los empleados en actividades que podrían tener relación con el mercado exterior: sumando los empleos profesionales generados en los Servicios a las empresas, Construcción, Transportes y comunicaciones y Manufacturas sólo representan un 37.5% de los empleos profesionales (el 8% en la industria).

---

### **Cuadro 5: Cambios en la estructura ocupacional en España, 1994-2002**

---

<sup>10</sup> Concretamente, según datos de la Encuesta de Población Activa en 2002 el 36,5% de los técnicos y profesionales, científicos e intelectuales trabajaban en Educación, 17,4% en Sanidad, el 8,8% en la Administración Pública y el 16% en Inmobiliarias y actividades de alquiler y servicios empresariales.

	1994	2002	%/total en 2002	Diferencia (miles)	Variación (%)
Dirección de las empresas y de la Administración Pública	992,55	1227	7,55	234,45	23,6%
Técnicos y profesionales, científicos e intelectuales	1219,1	1994,15	12,27	775,05	63,6%
Técnicos y profesionales de apoyo	811,25	1679,525	10,33	868,275	107,0%
Empleados de tipo administrativo	1334,675	1537,125	9,45	202,45	15,1%
Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores	1695,5	2343,55	14,42	648,05	38,2%
Trabajadores cualificados en agricultura y pesca	826,35	621,775	3,82	-204,58	-24,7%
Artesanos, trab. cualificados industria, construcción, minería, excepto operadores	2216,575	2840,775	17,47	624,2	28,1%
Operadores de instalaciones y maquinaria; montadores	1338,25	1637,5	10,07	299,25	22,3%
Trabajadores no cualificados	1735,25	2285,225	14,06	549,975	31,7%
Fuerzas Armadas	38,125	90,95	0,56	52,825	138,5%
Total ocupaciones	12207,63	16257,6	100,00	4049,98	33,1%

Fuente: Encuesta de Población Activa. Datos en miles, medias anuales.

Más ambiguo resulta el crecimiento de los técnicos de apoyo. Una categoría que en parte simplemente puede estar recogiendo la transformación existente en determinados empleos convencionales en los que la combinación de una fuerza de trabajo con mayores credenciales educativas y las nuevas fórmulas de organización empresarial, tendentes a la individualización de las relaciones laborales tienden a cambiar el estatus de actividades de tipo administrativo o comercial. No es que queramos negar que hay una cierta tendencia a la tecnificación de determinadas actividades (por ejemplo la introducción de nuevas tecnologías de la información genera demanda de informáticos en muchas empresas) y que ello no tenga efectos positivos para la productividad. Simplemente indicar que la información existente no permite interpretar la expansión del empleo como el resultado de un salto tecnológico espectacular que hubiera situado a la economía española en una nueva senda de competitividad. Más bien nos encontramos ante la combinación de diversos procesos como son la expansión del sector público y los servicios, la mayor burocratización y formalización de las estructuras empresariales y el arrastre de actividades como la construcción y el turismo.

Una lectura de las ocupaciones más generadoras de ocupación (Cuadro 6) permite obtener una visión más clara del proceso. En términos absolutos son las profesiones asociadas a la construcción, los servicios, la enseñanza y los empleos administrativos los mayores generadores de empleo. En algunos casos se advierte el impacto del sistema educativo sobre la estructura profesional: mientras crecen los universitarios superiores en la educación se reduce el número de maestros, en parte porque muchos educadores acceden a titulaciones superiores sin cambiar el contenido de su trabajo. En términos relativos parece más importante el crecimiento de los empleos profesionales y técnicos, pero se trata en muchos casos de crecimientos que partían de niveles muy bajos. Al fin y al cabo al final del

período los empleos técnicos solo representan el 12,5% del empleo total (el 22,9% si se suman los mucho más ambiguos técnicos de apoyo) y ello incluye una buena parte de empleo público y administrativo.

**Cuadro 6: Categorías profesionales con mayor crecimiento del empleo. 1994-2002**

Crecimiento absoluto (miles)		Crecimiento relativo (%)	
Especialistas en gestión administrativa	+356	Fuerzas armadas	+172%
Trabajadores cualificados construcción	+254	Licenciados empresariales y c. sociales	+125%
Pintores y auxiliares construcción	+250	Especialistas en gestión administrativa	+123%
Servicio doméstico y limpieza	+244	Licenciados física, química, matemáticas, ingeniería y arquitectura	+119%
Técnicos op. financieras y comerciales	+208	Jefes de obra	+110
Trabajadores de servicios personales	+199	Técnicos medios física, química, matemáticas, ingeniería, arquitectura	+108%
Universitarios superiores de enseñanza	+195	Otros técnicos de apoyo	+107.5 %
Directivos de empresas > 10 empleados	+151	Técnicos de apoyo sanidad	+88%
Trabajadores de restauración y hostelería	+157	Técnicos apoyo física, química, matemáticas, ingeniería y arquitectura	+81%
Dependientes de comercio	+155	Técnicos operaciones financieras y comerciales	+81%
Técnicos apoyo física, química, matemáticas, ingeniería y arquitectura	+145	Escritores y artistas	+73%
Auxiliares administrativos atención al público	+125	Directivos de empresas > 10 empleados	+72%
Conductores de camiones, autobuses, coches	+121	Pintores y auxiliares construcción	+71%
Peones construcción	+118	Educación infantil, entrenadores de vuelo	+69%
Licenciados física, química, matemáticas, ingeniería y arquitectura	+105	Técnicos medios sanidad	+68%
		Recepcionistas, telefonistas, agencias viaje	+63%

Fuente: INE. Encuesta de población activa

Otra forma de medir el impacto de este cambio ocupacional sobre la actividad productiva es su incidencia sobre la productividad. Si el “éxito” del mercado laboral español se basara en la introducción diferencial de cambio técnico ello debería tener su correlato en un aumento de la productividad laboral. Aunque la medición de la productividad es una cuestión compleja, especialmente cuando se trata de medir su impacto en los servicios, usando las medidas convencionales de productividad por persona se obtiene un cuadro poco optimista del desarrollo español y que refuerza nuestra hipótesis de un crecimiento basado en actividades bastantes tradicionales y en la explotación de unas rentas de localización particulares (y que en parte pueden desaparecer en el futuro). En el cuadro 7 presentamos diferentes medidas de la evolución de la productividad por persona, que difieren por que se basan en diferentes estimaciones de la población ocupada. Sin duda pueden estar influidas por los cambios estadísticos ya comentados, pero los resultados indican que se ha producido o un moderado crecimiento de la productividad o, directamente, una reducción. Si consideráramos que la verdad está en la media, nuestra valoración debería ser la de un

crecimiento nulo<sup>11</sup>. Una situación parecida a la de otros países presentados como paladines europeos de la creación del empleo como los Países Bajos (Kleinkecht 1998). Recurriendo a fórmulas diferentes en ambos casos, el éxito en la creación de empleo tiene el reverso del escaso avance en la productividad que puede tener efectos en el futuro.

**Cuadro 7: Crecimiento de la productividad por persona (precios constantes)**

Años	Productividad por empleo equivalente a tiempo completo (1)	Productividad por ocupado	
		CN (1)	EPA (2)
1996	+1.2	+0.9	-0.1
1997	+0.8	+1.1	+0.7
1998	+0.2	+0.4	+0.2
1999	+0.5	+0.6	-1.2
2000	+0.6	+0.7	-1.2
2001	+0.4	+0.4	-0.8
2002	+0.5	+0.6	+0.1
1995-2002	+4.4	+4.9	-2.4

Fuente: (1) INE. Contabilidad Nacional de España. (2) INE. Encuesta de Población Activa

En definitiva, el análisis del mercado de trabajo español indica que la presente fase de crecimiento económico es más compleja de lo que apuntan las estadísticas. Se crea empleo como respuesta a fuerzas diversas, a veces contradictorias, y los puestos de trabajo generados requieren personas con distintos niveles de educación formal, pero no necesariamente más elevados. Una cuestión que refuerza estas afirmaciones es la entrada masiva de inmigrantes en años recientes provenientes de los países en vías de desarrollo. Según datos de la EPA, en el periodo estudiado más de medio millón de inmigrantes han ocupado un puesto de trabajo (otras estimaciones consideran los trabajadores inmigrantes suponen aproximadamente en estos momentos un millón). Unos datos asombrosos para un país donde la emigración era tradicional. Los obreros extranjeros son básicamente empleados de la construcción, agricultura, hoteles, comercio (supermercados), y el cuidado personal. Sería difícil de explicar este cambio si el conocimiento técnico y científico es el elemento clave del empleo que se está creando.

## 5 Niveles educativos y empleo

---

<sup>11</sup> Hay que subrayar que la serie de empleo que incluye el I.N.E. en la Contabilidad Nacional no se corresponde con las fuentes estadísticas habituales y desconocemos la metodología de elaboración. De ser ciertos los datos de la contabilidad nacional la expansión del empleo hubiera sido un 25% menor de lo previsto: o cae la productividad o la expansión del empleo es más moderada.

Ante estos cambios en el empleo que acabamos de analizar es necesario preguntarnos si las cualificaciones de la mano de obra han condicionado estas transformaciones<sup>12</sup>. Una primera cuestión a destacar es el cambio espectacular de los niveles formativos en la población española. Esta transformación es debida a la combinación de dos aspectos, estrechamente relacionados. Por un lado, las políticas educativas aplicadas en las dos últimas décadas han posibilitado un acceso generalizado de toda la población al sistema educativo, al menos en los niveles de escolarización que hacen posible la obtención de las calificaciones básicas. Por otro lado, el proceso demográfico, que gradualmente ha expelido del mercado de trabajo a la mano de obra (la más adulta) con menores niveles formativos. El número de activos sin ninguna titulación ha disminuido continuamente durante los últimos años, y en la actualidad los pocos que quedan se concentran en la agricultura, pesca, construcción, hoteles y comercio. No obstante, si nosotros comparamos los niveles educativos entre las personas ocupadas y paradas (Cuadro 8) se aprecia un predominio de personas con niveles de estudios medios entre el colectivo de parados. Esta situación se puede explicar con diversos argumentos.

**Cuadro 8: Niveles de educación formal de la población activa, en porcentajes**

	Ocupados		Parados	
	1994	2002	1994	2000
Analfabetos y sin estudios	8,4%	3,8%	8,1%	4,3%
Primarios	36,7%	17,9%	27,3%	17,9%
Secundarios inferiores	29,9%	28,8%	31,4%	36,2%
Secundarios superiores	12,1%	19,8%	17,1%	20,3%
Técnicos	11,8%	8,9%	6,5%	7,3%
Superiores	14,9%	20,7%	9,6%	6,8%

Fuente: Encuesta de Población Activa.

En primer lugar, la explicación más convencional, que sostiene que existe un desequilibrio entre los requerimientos de cualificación de los puestos de trabajo y los conocimientos que posee la mano de obra. De hecho, recientemente ha habido cierto debate público sobre esta cuestión ya que algunas empresas han señalado dificultades para contratar personas cualificadas para determinadas tareas. Es posible que esta situación se presente puntualmente en alguna empresa, pero, en general, el problema parece que está más en las características e insuficiencias de los puestos de trabajo, que no satisfacen las expectativas personales, o por una insuficiencia de experiencia profesional. En cualquier caso, es imposible generalizar y afirmar que este desajuste está causado por la inexistencia de mano de obra cualificada o con insuficiente nivel de formación.

---

<sup>12</sup> Es difícil analizar los desequilibrios entre los requerimientos de los puestos de trabajo y los conocimientos poseídos por la mano de obra dada la ausencia de estadísticas que permitan conocer las características de los puestos de trabajo. Nadie, ni entre políticos ni académicos, parece preocupado por esta ausencia de información, lo cual fuerza a que los análisis se centren en las características de la oferta de trabajo.

No obstante, con excesiva frecuencia las discusiones sobre este tema se centran en las características y los contenidos que se imparten en el sistema educativo, ignorando un análisis más profundo sobre las dificultades para obtener una adecuada experiencia profesional o las características que presentan los puestos de trabajo que no satisfacen las expectativas personales. En gran medida las deficiencias formativas pueden explicarse no tanto por las características del sistema educativo sino por la ausencia de estrategias formativas en las políticas de gestión de la fuerza de trabajo que llegan a cabo las empresas (Homs 1991, Lope 1996). Hay estudios que indican que la introducción de nuevas tecnologías se hace de forma que no conlleva una recualificación de la mano de obra (Fernández Steinko 1997, Mañe 2001), lo cual, en definitiva, responde a una estrategia empresarial. Pero también la elevada presencia de contratos temporales, especialmente entre los jóvenes, y la inexistencia de carreras promocionales en la mayoría de empresas son dos ejemplos más que señalan los efectos negativos de las prácticas de gestión de la fuerza de trabajo sobre la adquisición de experiencia laboral. Algo semejante ocurre con las intervenciones públicas para aumentar la formación de la mano de obra. La formación ocupacional y continua son más un mecanismo de financiación que una intervención para cambiar las cualificaciones.

Una segunda explicación posible deriva de los requerimientos para ocupar gran número de los puestos de trabajo creados recientemente, que presentan cierta polarización. Por una parte hay bastantes puestos de trabajo en los cuales se requiere a las personas que aspiran o ocuparlos titulaciones universitarias, aunque este nivel educativo no es necesario para desarrollar correctamente la actividad. Por otra parte, existe también un gran número de puestos de trabajo en los cuales se requiere cierto nivel de cualificaciones o de preparación para llevarlos a cabo pero no son reconocidas ni valoradas. Por ejemplo, la expansión de los empleos para el cuidado de personas mayores en parte se debe a que se asume que cualquier mujer adulta posee los conocimientos necesarios para realizar este tipo de tareas (Parella (2000), Torns (2000), Cano y Sánchez (2002)).

Esta polarización de los requerimientos exigidos para ocupar un puesto de trabajo aumenta el desempleo entre la población joven con niveles formativos medios. En algunos casos, porque no están buscando trabajos con requisitos de cualificación bajos (la mayoría de ellos con un contrato de trabajo temporal y sin expectativas de promoción profesional) como los empleos temporales en agricultura o actividades relacionadas con el turismo. En otros casos, porque compiten con las personas que poseen titulaciones universitarias<sup>13</sup>. Por

---

<sup>13</sup> Un buen ejemplo de esta situación es el sector financiero, que en los últimos años ha cambiado su estrategia de contratación. Tradicionalmente se contrataban personas con formación profesional, pero desde la década de los ochenta se seleccionan personas jóvenes con formación universitaria, o estudiantes universitarios que están a punto de finalizar sus estudios.

esta razón, algunos estudios señalan que en España existe un proceso de sobrecualificación en empleos administrativos o con requerimientos de cualificación medios, dado que son ocupados por personas con titulaciones superiores (García y Malo 1996). En definitiva, es posible afirmar que la dinámica del mercado de trabajo en España está generando simultáneamente un proceso de subcualificación en algunas actividades (aquellas en las cuales son necesarios mayores conocimientos para llevar a cabo la actividad de los que realmente se reconocen) y de sobrecualificación en otras.

Este proceso se refuerza por una característica del sistema productivo español que ya hemos destacado: la baja inversión en I+D (Duran 1999) (Cuadro 9). Detrás de esta dinámica inversora se apuntan diversas cuestiones. En concreto, hay que destacar las características del modelo de crecimiento de la economía española, centrado en el turismo y la construcción (o en el control oligopolístico de los servicios públicos), actividades en las cuales es fácil obtener importantes beneficios sin innovaciones técnicas complejas<sup>14</sup>. Además, las tendencias recientes refuerzan esta situación. El crecimiento de estos sectores y los enormes beneficios que en ellos se obtienen hacen difícil que el resto de actividades se consideren atractivas para invertir. Junto a esta dinámica, tampoco podemos dejar de lado el tamaño reducido de la mayoría de las empresas españolas y la prevalencia de grupos multinacionales en actividades en las que habitualmente se invierte más en tecnología. A pesar de constituir un tema político recurrente el gasto total en I+D apenas ha crecido. En 2002 se anunció que se situaba por primera vez en el 1,03% del P.I.B. apenas 0,1 puntos más que los alcanzados en 1992 (0,91%) porcentaje que no volvió a recuperarse hasta el 2000, cuando el gobierno ha ampliado la definición de I+D con objeto de ampliar las bonificaciones fiscales a las empresas (el País 8 noviembre 2003).

Pero no son sólo las empresas sino que tampoco el sector público ha tenido nunca como meta el fomento de I+D. El nuevo liberalismo que está en la base de la política económica española no favorece precisamente las intervenciones en política industrial o el desarrollo tecnológico. Esta posición se refuerza además por el hecho que el Gobierno del Partido Popular representa los intereses de los grandes grupos que tienen como fuente principal de ganancias la especulación urbana y los contratos con el sector público. Junto a esto, las clases dominantes españolas no han considerado nunca un modelo de crecimiento basado en la innovación tecnológica, la cualificación y la implicación de la mano de obra en el proceso productivo. Al contrario, se ha fomentado una especialización productiva donde

---

<sup>14</sup> En cualquier caso, esto no es una novedad en la economía española. Cuando el proteccionismo era el modelo dominante las empresas no tenían la necesidad de introducir innovaciones tecnológicas. Después, con la internacionalización, excepto en algunos casos, en su mayoría empresas controladas por capital extranjero, la especialización productiva se basa en actividades en las que la innovación relevante es de producto (textil, calzado, muebles...) y no de proceso y en actividades de servicios intensivas en mano de obra.

la competitividad se basa en las malas condiciones laborales y en sistemas productivos poco complejos<sup>15</sup>. Cabe además señalar que una parte del crecimiento del gasto público en I+D se debe a que el gobierno utiliza esta partida para camuflar parte del gasto en armamento. En 2002 el gasto militar representaba el 47,5% de la inversión pública en tecnología, mientras en el período 1994-2002 el gasto militar se multiplicó por 3,4, el gasto corriente solo creció (en precios corrientes) un 70% y la inversión en ciencia básica un 43% (el País, 3 octubre 2003).

**Cuadro 9: Gasto en I+D en la Unión Europea**

	Gasto en % del PIB		Reparto del gasto		
	2000	1998 (a)	Empresas	Estado	Universidad
Alemania	2,4	2,3	70	14	16
Austria	1,8	1,8	Nd	Nd	Nd
Bélgica	Nd	1,9	72	3	24
Dinamarca	Nd	2,0	63	16	21
España	0,9	0,9	54	17	30
Finlandia	Nd	2,9	68	12	20
Francia	2,1	2,1	65	18	17
Grecia	Nd	0,5	26	24	51
Holanda	Nd	1,9	54	19	27
Irlanda	Nd	1,4	74	7	19
Italia	Nd	1,0	54	21	25
Portugal	Nd	Nd	25	31	43
R. Unido	1,8	1,8	69	11	20
Suecia	Nd	3,7	75	3	21
UE 15	1,9	1,9	66	14	20
EEUU	Nd	2,6	78	7	15
Japón	Nd	3,0	74	10	16

Fuente: Eurostat. (a) 1997 para Grecia e Irlanda. nd: datos no disponibles

Esta subvaloración del desarrollo tecnológico tiene consecuencias diversas en el mercado de trabajo. Más allá de su relevancia en la competitividad lo que queremos destacar aquí es que los niveles de estudios superiores no se cursan por los requerimientos de los puestos de trabajo sino para posicionarse mejor en la cola del paro, lo cual aumenta la demanda de estudios universitarios y devalúa todavía más los estudios medios. Un buen número de personas con titulación universitaria está ocupando puestos de trabajo tradicionalmente reservados a personas con titulaciones de grado medio o formación profesional, ya que no se genera un volumen apropiado de puestos de trabajo con elevados requerimientos de cualificación. Al mismo tiempo, para tener acceso al empleo público lo mejor es obtener un nivel de formación alto. Estos empleos son atractivos para muchas personas, debido a su estabilidad y profesionalización (por ejemplo en hospitales públicos,

<sup>15</sup> Un ejemplo de esta orientación lo encontramos en la última reforma educativa donde el debate y la preocupación se han centrado en la asignatura de religión (o el hecho religioso) y no en la adecuación de los contenidos formativos a las necesidades sociales.

universidad, servicios sociales públicos...). Todo ello altera los mecanismos de selección en contra de las personas con niveles medios de cualificación. Además, el bajo desarrollo tecnológico fomenta la idea de que los procesos productivos basados en la cooperación y en las cualificaciones de la mano de obra no son necesarios. Seguramente esto afecta negativamente en la adquisición de experiencia profesional y en los empleos que se ofrecen a las personas jóvenes cuando dejan el sistema educativo.

En definitiva, es posible describir la economía española en algunos aspectos como un modelo recurrente. En este modelo, el “éxito” de una economía de productividad baja y la innovación reducida no genera incentivos para su transformación. Junto a ello, esta situación genera una polarización de los puestos de trabajo que obliga a una parte de la población a elegir entre el desempleo o el empleo degradado (para sus expectativas sociales), al tiempo que explica la llegada masiva de inmigrantes en la economía española.

## **6. Conclusiones provisionales**

En las líneas anteriores hemos analizado alguna de las características relevantes del modelo de empleo español que en los últimos años se ha presentado como un modelo exitoso en materia de creación de empleo. Nuestra argumentación principal ha estado orientada a analizar en qué medida este éxito se debe a que la economía española y el mercado laboral ha sabido explotar las ventajas de la internacionalización y del cambio técnico, suponiendo que si una economía tiene más éxito que sus vecinas en materia de empleo es porque ha sabido adaptarse mejor a los nuevos tiempos. Nuestro análisis crea dudas a esta línea explicativa. Si bien es innegable la apertura internacional de la economía española, no hay en cambio evidencia de que ello haya representado un cambio sustancial en el posicionamiento español en la esfera productiva internacional ni un salto significativo en el campo tecnológico.

Por el contrario nuestra evidencia es que la economía española ha basado su desarrollo reciente en la profundización de actividades que ya tenían importancia en períodos anteriores: turismo como gran sector de especialización internacional, construcción, servicios colectivos etc. Algo que explica en parte otras características del mercado laboral español no exploradas en el presente trabajo (altas tasas de temporalidad, bajos salarios relativos, elevada siniestralidad...) que configuran un modelo laboral de baja calidad y limitado avance de la productividad. Pero algo que tiene también implicaciones en el análisis del proceso de globalización, mostrando que las formas de inserción de cada economía nacional son diferentes y que una economía puede tener un cierto éxito en la esfera internacional mediante vías particulares.

Pero es un balance que permite sugerir que se trata de un resultado que genera enormes riesgos e interrogantes, ya que al depender de la permisividad respecto al

incumplimiento de derechos laborales, regulaciones ambientales y urbanísticas, genera enormes costes sociales que lo hacen indeseable. Es, en definitiva, un proceso que genera enormes desigualdades sociales, que escasamente favorece la cooperación y que está generando enormes inestabilidades en muchos campos: la aparición de nuevos competidores que sigan la misma línea de bajos costes privados (Países del Este de Europa, China etc.), que surjan interrupciones en el flujo de capitales que equilibra el proceso (por ejemplo la reducción de los fondos europeos), que se fuerce a aplicar normas sociales y ecológicas más estrictas (por ejemplo el protocolo de Kyoto). Frente a estos retos es posible que la economía española tenga una respuesta difícil y el éxito actual se transforme en una nueva crisis social. Por esto sería bueno empezar a replantear el modelo y adoptar una nueva vía de desarrollo.

## **Bibliografía**

- Aberg, R. (2001): "Equilibrium unemployment, search behaviour and unemployment persistency" *Cambridge Journal of Economics* 25, 131-147.
- Alba, A. (1999): "Las prestaciones por desempleo y la búsqueda de trabajo" *Cuadernos de Información Económica* 150.
- Artis, M. J. (1998): "The unemployment problem" *Oxford Review of Economic Policy* 3, 98-109.
- Barceinas, F. et al (2001): "Spain" en Harmon, C. Walker I y Westergard-Nielsen, N., *Education and Earnings in Europe*, Cheltenham, Elgar.
- Belzunegui, A. (2002): *Teletrabajo: estrategias de flexibilidad*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- Bentolila S. y Dolado, J. J. (1994): "Labour flexibility and wages: lessons from Spain" *Economic Policy*, vol 9 nº 18 pp. 53-99
- Bosch, G, y Philips, P (2003): *Building Chaos. An international comparison of deregulation in the construction industry*, Routledge, London and New York.
- Cano, E. Sanchez, A (2002): "Empleo informal y precariedad laboral: Las empleadas del hogar de Nazaret", *VII Jornadas de Economía Crítica*, Valladolid (formato CD-R).
- Castellanos, M. L. y Pedreño, A. (2001): "Desde el Ejido al accidente de Lorca. Las amargas cosechas de los trabajadores inmigrantes en los milagrosos vergeles de la agricultura mediterránea" *Sociología del Trabajo* 42, pp. 3-31.
- CCOO (2001): *Empleo y calidad del empleo en el mercado de trabajo balear*, Palma de Mallorca, Gabinete Técnico CCOO Illes Balears.
- Cebrian I. et al (1996): *Protección social y acceso al empleo. Un estudio de los perceptores de prestaciones por desempleo*, Madrid, Consejo Económico y Social.

- Cormier, D. y Craypo, Ch. (2000): "The working poor and the working of American labour markets", *Cambridge Journal of Economics* 24, pp. 691-708.
- Crouch, C (1997): "Skills-based Full Employment: the Latest Philosopher's Stone", *British Journal of Industrial Relations*, 35:3, pp. 367-391.
- Darmon, I. (2003): "Precarious employment in service sectors: towards a re-commodification of labour, *Risk and Insecurity in Flexible Economies Seminar*, University of Warwick
- De Moura Castro, C. y Cabral de Andrade, A. (1990): "Los desajustes entre la oferta de formación y la demanda de calificaciones: algunas propuestas correctoras", *Revista Internacional del Trabajo* 2, pp. 201-225.
- Duran A. (coord.) (1999): *Geografía de la innovación. Ciencia, tecnología y territorio en España*, Madrid, La catarata.
- Escudero R. (coord.) (2002): *Observatorio de la negociación colectiva*, Madrid, CC.OO.
- European Communities (2001): "Council decision of 19 January on Guidelines for Member States' employment policies for the year 2001", *Official Journal of European Communities* (2001/63/EC).
- European Communities (2003): *The future of the European Employment Strategy (EES) "A strategy for full employment and better jobs for all"*, Bruselas, Commission of the European Communities.
- Fernandez Steinko, A. (1997): *Continuidad y ruptura en la modernización industrial de España*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- Fina, LL. (1999): "Políticas activas y pasivas de empleo en la Unión Europea. Los planes nacionales de acción para el empleo", *Cuadernos de Información Económica* 150.
- Fitoussi, J. P., Passet, O., Freyssinet, J. (2000): *Réduction du chômage: les réussites en Europe*, Paris, La documentation Française.
- García Serrano, C. y Malo, M. (1996): *Revista Economía Aplicada* 4, pp. 105-131
- Homs, O. (1991): "Las políticas de formación en las empresas españolas". *Economía Industrial* 277, pp. 47-53.
- Jacobs, J. (1985): *Cities and the wealth of nations: principles of economic life*, Harmondsworth, Viking.
- Kanawaty, G. y De Moura Castro, C. (1991): "Nuevas orientaciones en materia de formación: Un programa de acción". *Revista Internacional del Trabajo* 1, 23-47.
- Kern, H. y Schumann, M. (1988): *El fin de la división del trabajo. Racionalización en la producción industrial*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Kleinkecht, A (1998): "Is labour market flexibility harmful to innovation? *Cambridge Journal of Economics* 22, pp. 387-396

- Krugman, P. (1996): "Localization in world economy" *Pop Internationalism*, Massachusetts, The MIT Press.
- Le Bas, C. (1993): "La firme et la nature de l'apprentissage", *Economies et Sociétés* 1, vol. 5, pp. 7-24.
- Lindbeck, A. y Snower, D. J. (1988): *The Insider-Outsider theory of Employment and Unemployment*, Massachusetts, The MIT press.
- Lope Peña, A. (1996): *Innovación tecnológica y cualificación. La polarización de las cualificaciones en la empresa*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- Mamkoottam, K. y Herbolzheimer, E. (1991): "Las nuevas tecnologías y la gestión de los recursos humanos: el caso de la industria automovilística en España", *Economía Industrial* 277, 95- 106.
- Mañe, F. (2001): *Cambio tecnológico y cualificaciones en la industria española. Una aplicación estructural*. Tesis Doctoral, Bellaterra, Universitat Autònoma de Barcelona.
- Martín, C. (1997): "El mercado español en perspectiva europea: un panorama" *Papeles de Economía Española* 72, pp. 3-20.
- Navarro, V. y Quiroga, A. (2003): *La protección social en España y su desconvergencia con la Unión Europea*, Informe preparado para el Seminario "La convergencia social de España con la Unión Europea", Universidad Internacional Menéndez y Pelayo, Santander, 1-5 de septiembre.
- OECD (1992): *High quality education and training for all*, Paris.
- OECD (1999): *Employment Outlook*. Paris.
- Parella, S. (2000): "El trasvase de las desigualdades de clase y etnia entre mujeres: los servicios de desigualdad" *Papers* 60, p 276-289
- Peck, J. y Theodore, N. (2000a): "'Work first': workfare and the regulation of contingent labour markets" *Cambridge Journal of Economics*, 24, pp. 119-138.
- Peck, J. y Theodore, N. (2000b): "Beyond 'employability'" *Cambridge Journal of Economics*, 24, pp. 729-749.
- Pérez Infante, J. I. (2001): "Las reformas laborales recientes: objetivos, contenidos y efectos" *IV Jornadas de Economía Laboral*, València, 11-13 julio.
- Piore, M. (1980): *Birds of passage: migrant labour and industrial societies*, Cambridge University Press.
- Recio, A. (2001): "Low pay in Spain", *Transfer* 2, 331-337
- Recio, A. (2003): "Employment precarisation and labour market segmentation in Spain". *Risk and Insecurity in Flexible Economies Seminar*, University of Warwick.

- Roca, J. y Gonzalez Calvet, J. (1999): “Evolución de los costes laborales y diferencias salariales en España” en F. Míguel y C. Prieto (dir): *Las relaciones de empleo en España*, Madrid, Siglo XXI.
- Rosenberg, N. (1976): *Perspectives on Technology*, Cambridge University Press.
- Sassen, S. (1990): *The mobility of labour and capital*, Cambridge University Press.
- Schömann et al (2000): *Moving towards Employment Insurance – Unemployment Insurance and Employment Protection in the OECD*, Discussion Paper FS 1 00-201, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Spieza, V. (2000): “Efectos de las prestaciones por desempleo en los salarios y el empleo. Comparación de los regímenes”, *Revista Internacional del Trabajo* 1, 79-95.
- Standing G. (1983): “El concepto de desempleo estructural” *Revista Internacional del Trabajo* 2, 163-182.
- Toharia et al (1998): *El mercado de trabajo en España*, Madrid, McGrawHill.
- Torns, T. (2000): “El futuro del empleo femenino y los yacimientos de empleo” en Rodríguez, P. et. al. *La mujer en el mercado de trabajo*, Màlaga, Instituto de Desarrollo Regional; pp. 223-243.
- Treu, T. (1993): “La flexibilidad del trabajo en Europa” *Revista Internacional del Trabajo* 112-2, pp. 217-234.
- Vaquero Garcia, A. (2002): *Incentivos y desincentivos a la búsqueda de empleo*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- Ybarra, J. A., Hurtado, J. y San Miguel, B. (2002): “La economía sumergida en España: un viaje sin retorno” *Sistema* 168-169, pp. 247-282.