



**Desempleo Juvenil en España.
Vol 2.**

Maria Eugenia Ruiz-Gálvez Juzgado
Carlos Rodríguez Crespo

ICEI Workingpapers



**La realidad salarial de los jóvenes
en España desde una perspectiva
comparada.**

M^a Eugenia Ruiz-Gálvez Juzgado

Resumen

En este capítulo se presenta un estudio de los aspectos más relevantes de las condiciones salariales de los jóvenes en la economía española. El acceso al mundo laboral supone una herramienta necesaria, aunque no suficiente, para la inclusión social. Por ello, el análisis de las remuneraciones y la calidad de los empleos son aspectos especialmente pertinentes para mostrar la realidad a la que están expuestos. La finalidad es exponer los principales factores determinantes que explican la evolución de los salarios, las consecuencias económicas y sociales que se derivan, así como aportar las líneas de actuación recomendables para mejorar este proceso.

Palabras clave: jóvenes, inserción laboral, salarios, precarización.

Código JEL: J31, J50 y J70

This chapter shows a study of the most relevant aspects of the young people wages conditions in Spain. The insertion to employment is a necessary tool, but no sufficient, for social inclusion. Therefore, the wages and job quality analysis are aspects particularly relevant to show the reality to which they are exposed. The purpose is to expose the main factors that explain the wages performance and economic and social consequences that flow, as well as provide the lines of action to improve this process.

Keywords: wages: labour market, young people, precarity .

COD JEL: J3, J4 y J5

M^a Eugenia Ruiz-Gálvez Juzgado, Investigadora asociada del Instituto Complutense de estudios Internacionales. Universidad Complutense. Departamento de Economía Aplicada I.

1. Introducción.

La situación laboral de la población joven se ha convertido en el centro del debate político, económico y social de hoy en día, tanto en el ámbito nacional como europeo. El caso de España resulta, junto con el de otros países periféricos como Grecia o Portugal, un drama social que ha obligado a los gobiernos a situarlo entre una de las grandes problemáticas derivadas de la crisis actual. Es evidente que la realidad a la que está expuesta la población joven se ha visto tremendamente agravada en los últimos años, pero es significativo resaltar que, las condiciones laborales de éstos y la problemática que hoy en día está latente en la sociedad, tienen una larga trayectoria y un carácter estructural.

El desempleo y la fuerte temporalidad contractual juvenil han sido rasgos dominantes del mercado laboral. La normalización y la aceptación generalizada de este proceso han colocado a la familia como el principal amortiguador de la difícil inserción laboral de los jóvenes (Polavieja, 2003). En gran medida, el sustento, la solidaridad y la redistribución de recursos por parte de la unidad familiar han desviado la atención del problema y han permitido mitigar el impacto sobre la vida laboral y personal de los jóvenes. Con el estallido de la crisis, las desorbitadas tasas de desempleo juvenil así como la difícil situación que viven éstos y sus familias, han obligado a considerar la gravedad de la problemática y sus consecuencias tanto a nivel nacional como comunitario¹.

Los cambios sociales, culturales y económicos que definen la transición hacia la vida adulta plantean un debate sobre la acotación del sujeto social. El concepto de juventud utilizado en muchas bases de datos estadísticos o considerados a nivel institucional, población entre los 16 y 25 años, viene delimitado por una frontera desactualizada. Más allá de ser un concepto estático e invariable, es evidente que la propia estructura de las relaciones laborales y la dinámica actual del sistema, exigen

¹ Los presupuestos 2014-2020 de la UE destinaron el 0,05% del mismo a luchar contra esta problemática. Asimismo, en febrero de 2013, Gobierno y actores sociales acordaron destinar 3.500 millones de euros para combatir el desempleo juvenil mediante el *Plan Estratégico para el Emprendimiento y el Empleo*.

una nueva construcción del concepto donde se tenga en cuenta otros elementos que permitan captar esta etapa de transición. Actualmente hay varios estudios que amplían la juventud desde los 16 a los 30 años, o incluso a los 35 años (véase Leal, 1995; Polavieja, 2003; Observatorio de la Emancipación del Consejo de la Juventud, 2014; Hidalgo y Pérez, 2004), en donde existen múltiples definiciones sobre la juventud, aunque todas ellas coinciden en la transitoriedad de esta etapa. Nosotros lo definimos como el periodo transitorio hacia la vida adulta en el cual se pasa de una situación de dependencia económica y familiar a un estado en el que se alcanza, mediante la obtención de ingresos y estabilidad suficiente, la autonomía completa. En este trabajo hemos centrado el análisis en la población joven entre los 16 y 30 años. Una frontera de edad más amplia en la que existen distintas trayectorias hacia el empleo dependiendo de diversos factores como la posición socioeconómica familiar, la edad, educación, el periodo formativo, el género o la nacionalidad. En este sentido, conviene resaltar la necesidad de incorporar la perspectiva de género como herramienta para conocer mejor la etapa de la juventud, entendiendo ésta como uno de los momentos en el que se construyen las identidades y prácticas sociales sexuadas, con lo que ello implica en el acceso y permanencia al mercado laboral (Carrasquer, 1997). Muchos estudios socioeconómicos constatan que los jóvenes conforman uno de los sectores de la población con especial vulnerabilidad al riesgo de pobreza y exclusión social². Aun habiendo divergentes procesos, el acceso al mundo laboral supone, para todos ellos, una herramienta fundamental para la integración. Una condición necesaria pero no suficiente, ya que acceder a un trabajo no es una garantía para alcanzar los ingresos ni la estabilidad laboral necesaria para ser independiente. El trabajo asalariado juega un papel muy importante en la integración social, pero lo cierto es que las consecuencias de la precariedad laboral están obstaculizando este proceso.

Esta situación revela la complejidad para abordar la realidad salarial de los jóvenes en España. En este sentido, el siguiente capítulo se ha estructurado en función de los factores que determinan los salarios, las consecuencias

² Véase el estudio elaborado por Cáritas en 2012.

económicas y sociales que se derivan y las posibles propuestas y líneas de actuación que podrían aplicarse para combatir contra esta lacra social. Asimismo, el objetivo es situar la problemática en el contexto comunitario, haciendo una comparativa con los países de la Unión Europea³ (UE). Los datos trabajados a lo largo de esta investigación han sido obtenidos de las Encuestas de Población Activa (EPA) y las Encuestas de Estructura Salarial (EES) proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE), así como otras estadísticas laborales de la base de datos de EUROSTAT. El horizonte temporal del análisis abarca desde principios de la década de los 2000 hasta la actualidad, con el fin de captar la evolución hasta el comienzo de la crisis y la trayectoria posterior al estallido.

2. Factores determinantes de la evolución salarial.

Las relaciones salariales entre trabajadores y empleadores viene determinada por múltiples factores como la educación, las formas contractuales, el tipo de ocupación y actividad, el género, la dinámica laboral y coyuntura económica en la que se enmarca, así como la partici-

³ En la mayor parte del análisis comparado se realiza con el promedio comunitario de UE15. En algunos variables el promedio disponible utilizado ha sido la UE27.

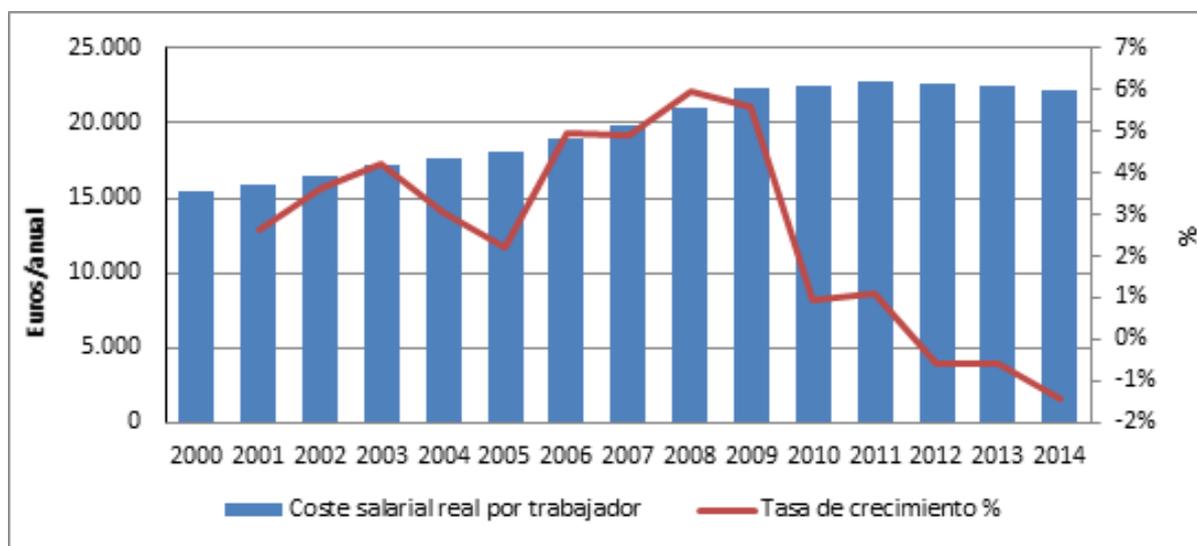
pación o formación sindical. En este apartado analizaremos todos ellos y su influencia en la formación de los salarios percibidos por la población entre los 16 y los 30 años.

Evolución salarial: Algunos datos.

Hasta hace unos años, el hecho de tener un trabajo suponía una garantía de vida y en el caso de los jóvenes, un instrumento necesario para alcanzar la independencia económica y afrontar la vida adulta. Lejos de ir mejorando y avanzando en los mecanismos que permiten acceder al mercado laboral, la situación actual presenta enormes carencias y complejos obstáculos que superar. El trabajo no garantiza tener los recursos necesarios para poder vivir. Las nuevas formas contractuales y la expansión e institucionalización de la precariedad han empujado a la juventud a una situación de dependencia económica e inestabilidad laboral

En términos generales, la evolución de los salarios reales por trabajador obtenidos a partir de las Encuestas Trimestrales del Coste Laboral, muestran una correlación positiva con la coyuntura económica (gráfico 1). La senda de crecimiento alcanza su máximo con el estallido de la crisis y a raíz de ésta comienza a consolidarse la moderación salarial que desde 2012 supone la pérdida de poder adquisitivo del conjunto de los trabajadores.

Gráfico 1: Coste salarial real por trabajador anual, 2000-2014.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta Trimestral del Coste Laboral del INE.

Si bien estos datos nos muestran una visión muy genérica de la dinámica salarial en la economía española –como saldo total incluye distintos niveles de cualificación, diferentes sectores o puestos laborales-, permite contextualizar la situación que viven los jóvenes. Desde comienzos de la década de los 2000, la capacidad adquisitiva de la población joven trabajadora ha seguido una tendencia creciente y muy similar a la evolución de los salarios medios totales. Con el estallido de la crisis actual, los cambios en el mercado laboral habrían desempeñado un papel relevante a la hora de explicar esta evolución. Como podemos observar en el gráfico 2, el crecimiento de los salarios medios reales alcanza en 2010 su punto máximo, dos años después del estallido de la crisis y en medio de un periodo de fuerte destrucción de empleo. El efecto estadístico resultante responde a las nuevas características de la población ocupada, principalmente por el mayor peso relativo de los trabajadores con mayores remuneraciones medias (Galán y Puente, 2014). Este *efecto crisis* esconde la problemática salarial durante sus primeros años, y no es hasta 2012 cuando las estadísticas arrojan información más acorde con la realidad existente.

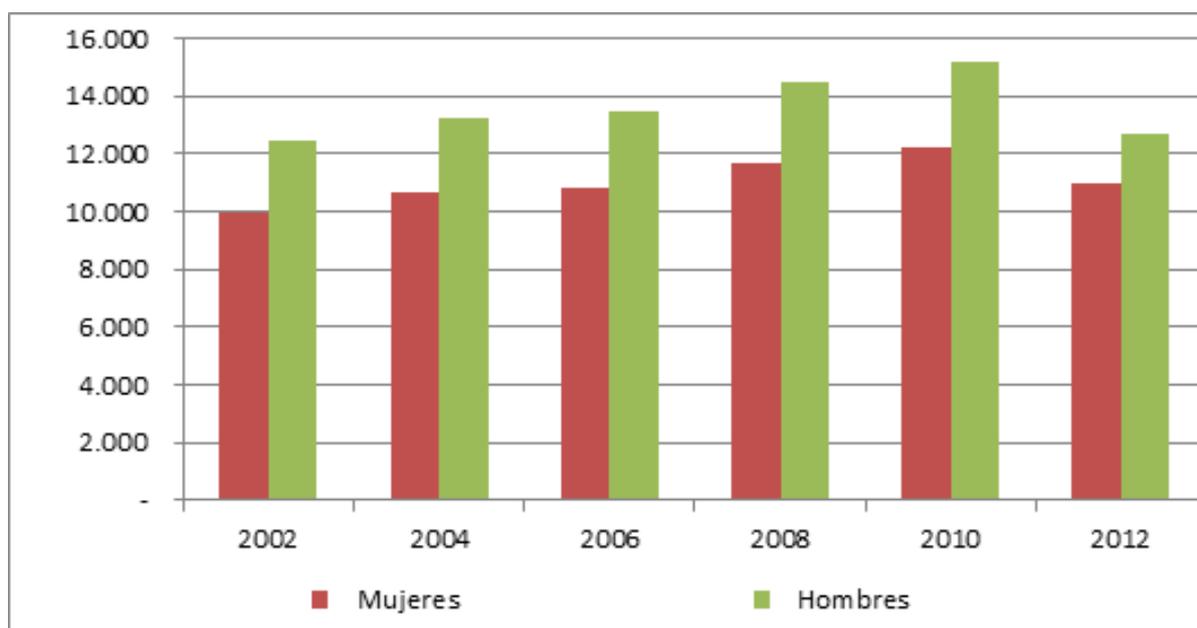
Según los datos obtenidos de las EES, los efectos de la crisis sobre la población menor de 25

años son aún más severos. No sólo por la fuerte destrucción de empleo entre los más jóvenes (51% de paro juvenil en 2015), también por la terrible caída de la capacidad adquisitiva en 2012 superando el 22% en el caso de los hombres y el 13% en el de mujeres. Asimismo, la desagregación de los datos por género y edad dejan ver como las diferencias entre ambos van creciendo a medida que aumenta la edad, consolidando la brecha salarial especialmente a partir de los 30-35 años.

En relación con la UE15, según los datos de las encuestas cuatrienales obtenidos en EUROSTAT, los salarios medios han evolucionado de forma muy similar que en España. La diferencia con los países vecinos es que los trabajadores menores de 30 años en España cobraron un 24% menos en 2006 y un 19% menos en 2010 que el promedio comunitario. En base a la evolución de estas encuestas y a los datos del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), España es uno de los países con salarios más bajos junto con Grecia y Portugal, lo que nos sitúa lejos de alcanzar las condiciones salariales de los países vecinos.

En el caso de las remuneraciones de los asalariados menores de 30 años, las diferencias con respecto al salario medio anual son cada vez mayores. En base a los datos obtenidos de

Gráfico 2: Salarios medios reales en España de la población entre los 16 y 30 años. (euros/año).



Fuente: Elaboración propia a partir de las Encuestas Estructura Salarial (EES) del INE

la EES, el peso de las ganancias medias de los jóvenes asalariados sobre la media total se ha reducido desde la última década. Si en 2004 era un 32% menor, a raíz de la crisis, el salario medio de los trabajadores entre 16 y 30 años fue un 47% menor que el medio anual total.

En definitiva, a pesar de haber crecido los salarios en los últimos años, la capacidad adquisitiva de la población juvenil ha perdido representatividad respecto al salario medio total y se sitúa lejos de las remuneraciones de las economías europeas.

Nivel formativo, ocupación y actividad laboral.

Una de las herramientas fundamentales para la inserción de los jóvenes en el mercado de trabajo es el nivel educativo y formativo adquirido. El grado de formación alcanzada y la especialización escogida son algunos de los factores que, en gran medida, definen las condiciones laborales y salariales de un puesto de trabajo. Si bien es cierto que actualmente no existe una causalidad directa que nos permita correlacionar el nivel formativo con las remuneraciones, es importante identificar los elementos que influyen en el ensamblaje entre sistema educativo y mercado laboral.

Por un lado nos encontramos con un problema de abandono escolar donde España es una de las economías de la UE 27 con peores resultados. Según el informe de *Education and Training Monitor 2012 de la Comisión Europea*, más del 26% de los jóvenes en nuestro país había abandonado sus estudios de forma prematura mientras que en el promedio de la UE 27 disminuyó hasta un 13%. Unos datos alarmantes que nos muestran un amplio porcentaje de jóvenes poco cualificados propensos a obtener un trabajo más precario, inestable y de bajos salarios.

Por otro lado, cada vez es mayor el número de años que dedican los jóvenes a la formación, especialmente las mujeres ya que éstas estudian más y tienen mejores rendimientos académicos que el promedio masculino. Lo que constituiría una señal de mejora en términos de inserción de no ser por las altas tasas de sobrecualificación laboral que hay en nuestro país. Según datos de Eurostat, la proporción

de trabajadores con estudios superiores que fueron contratadas en ocupaciones con altos niveles de cualificación en 2013 en la UE 28 se situaba en torno al 78%, mientras que en España, no sólo no alcanzaba el 65% sino que ese porcentaje se había reducido desde 2007. Una economía donde más titulados superiores se producen y en la que menos empleo de alta cualificación se demanda. Un contexto laboral en el que predomina el crecimiento de los puestos de trabajo de baja cualificación, fundamentalmente en el sector servicios, ocupados por personal cualificado con bajos salarios, escasas oportunidades de promoción profesional y menos derechos sociales reconocidos vinculados a los nuevos contratos (López, 2005).

Analizando los datos obtenidos en el INE sobre empleo juvenil, observamos que las mujeres jóvenes trabajan principalmente en servicios de salud, cuidados y trabajo social, hostelería, manufacturas y educación, mientras que en el caso de los hombres jóvenes se concentran en el sector manufacturero, la construcción no cualificada y hostelería. Una distribución que muestra segregación ocupacional horizontal y relativa feminización/masculinización de ciertos ámbitos del mercado de trabajo. Según esta misma fuente estadística, las ocupaciones peor remuneradas son los trabajos de peones de agricultura, construcción, pesca, manufacturas y transporte, los servicios de salud y cuidados, la hostelería y restauración así como otros trabajos del sector servicios, coincidiendo con las ramas donde más población joven trabaja.

Estos resultados constatan varios hechos. Por un lado, revelan la heterogeneidad y la polarización en la inserción de los jóvenes al mercado de trabajo, donde la educación y el nivel formativo juegan un papel relevante e impulsor, pero en absoluto garantizan el acceso al mundo laboral ni el éxito profesional acorde a la formación obtenida. En este sentido, las salidas laborales que se ofrecen, son las ocupaciones con peores remuneraciones. Y por último, se observa la existencia de desigualdades de género y segmentación ocupacional entre los y las jóvenes.

Tipos de contratación y jornada laboral.

Una de las características protagonista del panorama contractual en España es la temporalidad

dad. Alrededor del 24% de los trabajadores en España tienen contrato temporal con su centro de trabajo. Una circunstancia que se agrava en el caso de la población entre 16 y 30 años, donde la temporalidad alcanzó en 2013 un 61%, mientras que el promedio de la UE 15 no superaba el 40%. Las principales razones que justifican este tipo de contratos, desvelan que el 84% de los jóvenes en España está sujeto este tipo de relación laboral debido a que no han encontrado un trabajo fijo. El excesivo uso de este tipo de contratos, además de limitar las posibilidades de formación y promoción en el empleo, constituye un factor importante para explicar las condiciones salariales. Si bien las desigualdades con los contratos indefinidos vienen principalmente originadas por los complementos por antigüedad y las retribuciones en base a otras variables, lo cierto es que las diferencias de las retribuciones base entre ambos tipos de contrato han aumentado en los últimos años, así como su normalización y durabilidad.

Por otro lado, los contratos a tiempo parcial, indefinidos y temporales, han ido adquiriendo un mayor protagonismo como camino de entrada al mercado laboral. Una evolución creciente, especialmente entre los más jóvenes, que alcanza tasas de parcialidad juvenil media en torno al 20%, muy similar al promedio de la UE 15. Podría considerarse como una relación laboral voluntaria que favorece la conciliación de la vida laboral con los estudios o la familia, especialmente en el caso de los contratos indefinidos a tiempo parcial, pero existen investigaciones (Carrasco y Mayordomo, 1997) que sugieren que en España, este tipo de contratos son en la mayoría de los casos una solución involuntaria, además de ser una fuente de segregación ocupacional entre hombres y mujeres, ya que son éstas últimas las receptoras de la mayor parte de este tipo de contratos. Los bajos salarios, la falta de desarrollo profesional o la inestabilidad laboral son algunos de los motivos por los que cerca del 60% de los jóvenes entre 16 y 30 años tienen un contrato parcial de forma involuntaria.

En base a estudios de corte cualitativo y entrevistas personales realizados a trabajadores con bajos salarios⁴, existe una estrecha corre-

⁴ Existen estudios realizados a finales de los años noventa y en la primera mitad de la década de los

lación entre las bajas remuneraciones y las formas contractuales a tiempo parcial y de duración determinada. Lo que implica bajas cotizaciones a la seguridad social y compromete el futuro de su bienestar social.

Negociación y acción colectiva .

La situación actual de los jóvenes está influyendo en la conformación de sus identidades. Existe una conciencia juvenil de la precariedad laboral y su gravedad, pero ello no es suficiente para aproximarse a la acción colectiva y formación sindical. A pesar de la vulnerabilidad a la que están expuestos los trabajadores jóvenes, éstos adoptan, generalmente, estrategias individuales y amoldables a las necesidades de la empresa. Un proceso de individualización y desmovilización que determina la negociación de las condiciones laborales y salariales. La normalización de la precariedad obstaculiza la coordinación y unión entre trabajadores. En un panorama desigual y segmentado como el actual, el poder de negociación se encuentra ante una posición más débil, especialmente entre los sectores precarios y jóvenes, que tienen más dificultades para mejorar sus condiciones de empleo (Antón, 2007). Los datos revelan que el porcentaje de trabajadores jóvenes afiliados a sindicatos es cada vez menor⁵. Las inestables y vulnerables condiciones laborales, así como el deterioro de los sindicatos y de su imagen de poder instrumental efectivo, han supuesto un alejamiento entre ambos y un empeoramiento de los derechos de los trabajadores. De este modo, la negociación y revisión salarial se ha visto afectada a causa de este proceso de fragmentación e individualización del trabajo.

La crisis económica actual.

La intensa crisis económica está teniendo un gran impacto en las relaciones laborales. Las altas tasas de paro, especialmente en el caso de los jóvenes suponen una amenaza para los trabajadores y sus condiciones salariales y de empleo. Asimismo, sitúa a ocupados y parados en una dicotomía entre desempleo o precarie-

2000, donde analizan la existencia de los trabajadores con bajos salarios así como su evolución, tipología y su papel en la sociedad. Véase los trabajos de López, 2005 y Fernández et al, 2003.

⁵ (Véase Köhler y Calleja, 2011; Antón, 2007).

dad, empujando a los jóvenes a una compleja y difícil situación laboral y personal.

Pero a la generación de estos efectos sobre el mercado de trabajo no ha contribuido sólo la propia crisis económica, también las distintas reformas laborales llevadas a cabo en 2010, 2011 y 2012. Una tendencia estructural, en donde la crisis habría venido a fortalecer un escenario que ya se venía forjando con anterioridad. Un conjunto de medidas enfocadas a fomentar las estrategias flexibilizadoras⁶ y debilitar la negociación colectiva, cuyos resultados más inmediatos han sido los despidos, la devaluación salarial y el empeoramiento de las condiciones laborales (Infante, 2013). En el caso de los jóvenes, el nuevo marco legislativo no aporta las herramientas necesarias para reducir las altas tasas de desempleo ni los mecanismos para mejorar la capacidad adquisitiva éstos. Una senda de reformas que nos lleva a la precarización y flexibilización de las relaciones laborales y que impulsa una nueva forma de concebir el trabajo donde éste ya no es una garantía para vivir dignamente.

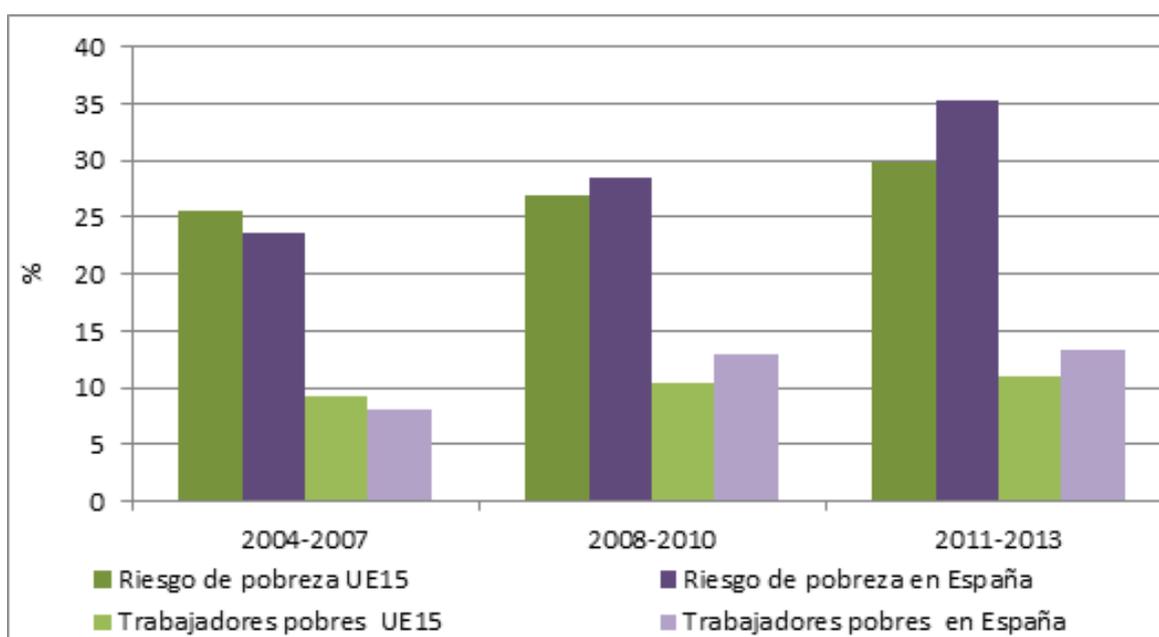
⁶ Existen diversos tipos de estrategias. Por un lado, están las estrategias de *flexibilización interna* que permiten modificar las condiciones del centro de trabajo. Por otro lado, la *flexibilidad externa* de las empresas en la que se utilizan mecanismos de salida de empleo. Y por último, la *flexibilidad salarial* que se basa en la reforma de la negociación colectiva y en facilitar una mayor variabilidad de los salarios.

3. Principales consecuencias derivadas de la realidad salarial de la población juvenil.

Resulta evidente que la cuantía de las remuneraciones y la calidad de los empleos son aspectos especialmente relevantes para explicar la pobreza y la exclusión de los trabajadores. La institucionalización de la precariedad laboral en la población juvenil está derivando en un creciente número de casos de *empleo en exclusión* o también llamado *trabajadores pobres*⁷. Como podemos observar en el gráfico 3, en los últimos diez años el riesgo de pobreza en España se ha incrementado hasta superar el 35% de la población joven en el último periodo. De ese porcentaje, cerca de un 14% corresponde al segmento de trabajadores que no alcanzan el umbral de pobreza relativa. Lo cierto es que el panorama comunitario en su conjunto es preocupante, pero en el caso de la economía española la situación es aún más severa.

⁷ La definición utilizada por la UE de *trabajador pobre*, o en términos anglosajones como “working poor” o “in-work poverty” son aquellas personas ocupadas que pertenecen a hogares cuya renta anual disponible es inferior al umbral de pobreza relativo. Este umbral se corresponde al 60% del ingreso neto anual familiar mediano.

Gráfico 3: Riesgo de pobreza y trabajadores pobres jóvenes, España y UE 15. Promedio por periodo.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Si bien esta problemática pudiera presentarse como una etapa transitoria propia de la juventud, la normalización de la precarización de las relaciones laborales y el efecto de expansión que genera hacia otros segmentos de la población, revelan una tendencia hacia el empobrecimiento de la sociedad, donde un 27% de ésta se encuentra en riesgo de exclusión social.

Otra de las consecuencias derivadas de la falta de ingresos es el retraso generalizado de la edad de emancipación. A pesar de que a lo largo de estas últimas décadas no se han experimentado variaciones significativas, actualmente, según los datos obtenidos del segundo trimestre de 2014 del Observatorio de la Emancipación, poco más del 22% de las personas jóvenes menores de 30 años y el 74,4% de las que tienen entre 30 y 34 años, han logrado establecerse autónomamente en una vivienda. Si bien es cierto que a raíz de la crisis la edad de emancipación se ha retrasado y en muchos casos jóvenes independientes han tenido que regresar al hogar materno, este problema empezó a agravarse sustancialmente desde finales de la década de los noventa con el *boom inmobiliario* y los precios desorbitados de la vivienda. El esfuerzo económico que la juventud tiene que realizar, tanto para pagar una hipoteca como un alquiler, demuestra que las condiciones del mercado inmobiliario no facilitan la posibilidad de acceder a la vivienda sin riesgo de sobre-endeudarse con el salario medio o el nivel de renta en un hogar joven. Según los informes del Observatorio de Emancipación, en 2008 los jóvenes que tenían una hipoteca debían de abonar el 90% de su salario, mientras que en 2013 se destinó de media un 54,2%. Un porcentaje menor aunque todavía muy superior al porcentaje de esfuerzo “recomendado” por el Observatorio, situado en torno al 30% del salario.

En estas condiciones son cada vez más el número de jóvenes condenados al exilio. La imposibilidad de acceder al mercado de trabajo, de alcanzar una estabilidad laboral, un puesto de trabajo relacionado al nivel formativo o de asumir el pago del alquiler de una vivienda, ha supuesto que en 2013 un 20,7% de los jóvenes entre 16 a 29 años y un 20,8% entre la población de 30 a 34 años, se vea forzado a emigrar

al extranjero⁸. A pesar de la dificultad de contabilizar el número de jóvenes emigrantes, los datos revelan que en 2014 más de 300.000 jóvenes vivían en el extranjero. Una economía que cuenta con un alto número de jóvenes formados pero con reducidas expectativas para encontrar un empleo acorde con su cualificación. La falta de planificación, la incertidumbre y las condiciones laborales que el mercado laboral español ofrece, son los principales factores que favorecen la fuga de los jóvenes profesionales. Una incertidumbre económica y laboral que también influye en la estabilidad personal y el retraso en la formación de una unidad familiar.

4. Conclusiones y principales líneas de actuación.

El análisis realizado en este capítulo nos ha permitido describir las características que protagonizan el mercado de trabajo e identificar las variables que influyen sobre el salario de los trabajadores jóvenes. Asimismo hemos profundizado en las consecuencias económicas y sociales que se derivan de este proceso y que afectan a este segmento de la población. En este apartado vamos a exponer algunas conclusiones a modo de síntesis para luego aportar posibles líneas de actuación que mejoren la situación laboral y salarial de los jóvenes en España.

- A pesar del ligero aumento de los salarios reales, ello no se ha traducido en un aumento efectivo de la capacidad adquisitiva debido a la incapacidad de poder afrontar las condiciones de vida. Tras el estallido de la crisis, la caída de éstos y el aumento de los empleos con bajas remuneraciones junto la precarización de las relaciones laborales, han sido los principales obstáculos para la inserción laboral de los jóvenes. En comparación con las economías de la UE 15, España se encuentra lejos de alcanzar las condiciones salariales de los países vecinos.
- El problema en el sistema educativo presenta, por un lado, un alto porcentaje de

⁸ Datos obtenidos de las estadísticas de migraciones en el INE.

jóvenes que abandonan prematuramente su formación y que son propensos a obtener trabajos de peor calidad y remuneración, y por otro, jóvenes sobrecualificados que ocupan puestos de trabajo por debajo de su nivel formativo, con bajos salarios y escasas oportunidades de promoción profesional. Un mal ensamblaje entre el sistema educativo y el mercado de trabajo que tiene un coste económico y social además de desalentar a los jóvenes y dificultar su integración en la sociedad. Sin duda, entre esos elementos ocupan un papel central factores relacionados con la estructura productiva de la economía española y su incapacidad de absorber las distintas ocupaciones con alto nivel de cualificación que genera.

- En base a los datos analizados se constata la existencia de desigualdades salariales de género y segregación ocupacional del mercado de trabajo. Unas diferencias ocupacionales evidentes que construyen las identidades y prácticas sociales, siendo determinantes en el acceso y permanencia al mercado laboral.
- Las salidas laborales que se ofrecen no aseguran las condiciones salariales suficientes como para alcanzar la independencia económica necesaria. Los resultados obtenidos muestran como las ocupaciones peor remuneradas son aquellas donde más población joven trabaja.
- La fuerte temporalidad y la parcialidad contractual juvenil han sido rasgos dominantes del mercado laboral. El excesivo uso de este tipo de contratos, además de limitar las posibilidades de formación y promoción en el empleo, constituye un factor importante para explicar las malas condiciones salariales a la que se exponen los jóvenes en nuestro país.
- La normalización de la precariedad, la individualización y desmovilización de los jóvenes en el contexto laboral obstaculiza la negociación y acción colectiva. La escasa afiliación sindical, la fragmentación de los trabajadores y la falta de conocimiento de los derechos laborales han determi-

nado los procesos de revisión y negociación salarial.

- El estallido de la crisis ha desestabilizado aún más el panorama laboral de los jóvenes. Las altas tasas de paro juvenil suponen una evidente amenaza para las condiciones laborales de los ocupados y el acceso al mercado de trabajo de los parados. Ello se presenta como una dicotomía entre desempleo o precariedad, empujando a los jóvenes a una compleja y difícil situación laboral y personal. Las reformas laborales recientes han fortalecido las estrategias flexibilizadoras y debilitado la negociación colectiva. Los resultados más inmediatos han sido los despidos masivos, la devaluación salarial y el empeoramiento de las condiciones laborales.
- El nivel salarial y la calidad de los empleos son aspectos especialmente relevantes con graves consecuencias sobre la sociedad. Los bajos salarios está derivando en un creciente número de casos de *empleo en exclusión* e impulsado a un creciente empobrecimiento de la sociedad en su conjunto.
- La devaluación salarial y la inestabilidad del empleo han obligado a los jóvenes a retrasar cada vez más la edad de emancipación. La falta de ayudas y recursos públicos así como los precios desorbitados de los alquileres e hipotecas convierten en misión imposible acceder a la vivienda sin riesgo de sobre-endeudarse con el salario medio de una persona joven.
- Ante este panorama, son cada vez más el número de jóvenes condenados al exilio. La imposibilidad de acceder al mercado de trabajo, de alcanzar una estabilidad laboral, un puesto de trabajo acorde con su cualificación y formación o poder emanciparse, ha obligado a miles de jóvenes a emigrar. Una fuga de cerebros creciente con graves consecuencias económicas y sociales para el futuro de la economía española.

Líneas de actuación.

Las propuestas que se presentan, pretenden esbozar las líneas de actuación de las instituciones públicas como forma de crear y proporcionar los mecanismos y herramientas para favorecer el acceso al trabajo del mundo laboral.

Respecto al problema educativo y formativo, es importante fortalecer los procesos de inclusión dotando de recursos materiales y humanos que permitan construir una educación para todos. Un sistema que se amolde a los distintos ritmos del alumnado con el objetivo de favorecer dinámicas colaborativas y así combatir el abandono escolar prematuro. Es imprescindible reforzar la orientación y la formación continua del profesorado, así como la Formación Profesional (FP) de grado medio y superior.

Conseguir que el mercado de trabajo proporcione los mecanismos de acceso al mundo laboral acordes a la formación, cualificación y especialización adquirida, mediante la creación de una oficina pública de empleo joven y orientación profesional que destine los recursos a la mejora y seguimiento de la inserción laboral.

Una inversión en la formación continua de trabajadores menos cualificados para progresar en su evolución profesional, así como iniciativas que impulsen la creación de puestos para jóvenes cualificados en las empresas. Una apuesta para combatir el subempleo juvenil y la fuga de cerebros.

Todo ello debe acompañarse de una reforma legislativa que regule la contratación precaria y el incumplimiento de las condiciones laborales establecidas, además de apoyo específico al acceso a la vivienda, permitiendo la superación de los umbrales de pobreza relativa y el desarrollo de una vida digna.

5. Bibliografía.

ANTÓN, A. (2007). Sindicatos y jóvenes: el reto de sus vínculos. *Mientras Tanto*, 45-63.

CÁRITAS ESPAÑA, (2012): "Jóvenes y empleo: el reto de la integración laboral". *Colección de Estudios e Investigaciones*, MILENIUM, nº3.

CARRASCO, C. Y MAYORDOMO, M. (1997): "La doble segmentación de las mujeres en el mercado laboral español", *Información comercial española*, nº 760, pp. 43-59.

CARRASQUER, P. (1997): *Jóvenes, empleo y desigualdad de género*. Cuadernos de relaciones laborales, nº 11 Servicio público de UCM. Madrid, 1997.

DE LENA, F., INFANTE J. I.P., Y SANGLAS, L. F., (2001): "Negociación colectiva y salarios en España". *Consejo Económico y Social*.

EUROPEAN COMMISSION (2012): "Education and Training Monitor 2012", *Publications Office of the European Union*.

FERNÁNDEZ, M., MEIXIDE, A. Y SIMÓN, H. (2003): "El trabajo de bajos salarios en España", *ICE*.

GALAN S. Y PUENTE, S., (2014): "Un análisis de los efectos composición sobre la evolución de los salarios". *Boletín económico del Banco de España*, nº 57, febrero 2014.

GARMENDIA, J. (1996): "Efectos de la flexibilidad laboral en los salarios, en la distribución de la renta y en el consumo privado. Análisis para la Comunidad Autónoma Vasca". *V Jornadas de Economía Crítica*, Santiago, 17-18 de mayo de 1996.

HIDALGO, A. Y PÉREZ, S. (2004): *Aspectos salariales de los jóvenes trabajadores*. 1ª Edición, Madrid. Instituto de la Juventud.

INFANTE, J. I. P. (2013): Crisis, reformas laborales y devaluación salarial. *Relaciones laborales: Revista crítica de teoría y práctica*, (10), Pág 69-96.

KÖHLER, H.Y CALLEJA J. P. (2011): "Los determinantes de la afiliación sindical en España". *Revista del Observatorio Confederal de Afiliación*. CCOO, (2), 36-58.

LEAL, J (1995): "La fragmentación de la estructura social española". En J. Carabaña (ed.), *Desigualdad y Clases Sociales: Un seminario en torno a Erik O. Wright*. Fundación Argenteria. Madrid. Visor.

LÓPEZ PELÁEZ, A. (2005). "Excluidos pero trabajadores: el círculo vicioso de los 'trabajadores con bajo salario' en España". *Cuadernos de Relaciones Laborales*. Vol. 23, nº 1,

OBSERVATORIO DE EMANCIPACIÓN, (2014): Nota introductoria 2º Trimestre de 2014. *Observatorio de Emancipación del Consejo de la Juventud de España*. Recuperado en febrero de 2015. <http://www.cje.org/es/publicaciones/novedades/observatorio-de-eman-cipacion>

POLAVIEJA, J. (2003): *Estables y precarios. Desregulación laboral y estratificación social en España*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.

PRIETO, C., Y MIGUÉLEZ, F. (2009): Transformaciones del empleo, flexibilidad y relaciones laborales en Europa. *Política y sociedad*, 46(1), 275-287.

RECIO, A. (1997). *Trabajo, personas, mercados: manual de economía laboral*(Vol. 13). Icaria Editorial.

(2007). La situación laboral de los jóvenes. *ACE: Arquitectura, Ciudad y Entorno, Any II*, núm. 5, Octubre 2007.

RUESGA, S. M., Y MURAYAMA, C. (2000):. Desempleo y precariedad laboral en Europa: referencia al caso español. *Trabajo. Migraciones y mercados de trabajo*, 2(3), 79-104.



**El hipersector TIC y las
iniciativas comunitarias contra el
desempleo juvenil.**
Carlos Rodríguez Crespo.

Resumen

El aumento del desempleo juvenil en la UE ha motivado que la Comisión Europea ponga en marcha distintas iniciativas para atajarlo. El “paquete de empleo”, presentado en abril de 2012, presta especial atención a las nuevas tecnologías, el empleo verde y el sector sanitario. La Comisión entiende que el desarrollo de la “Sociedad de la Información” tiene importantes efectos para la integración laboral de los jóvenes. En este artículo, se exploran las posibilidades que ofrece el hipersector TIC, y se plantean una serie de medidas para orientar las políticas públicas en esta dirección.

Palabra clave: Estrategia 2020, empleo juvenil, nuevas tecnologías, políticas públicas

Abstract

The European Commission has implemented several measures to tackle youth unemployment, as the Employment Package launched on april 2012. The Europe 2020 Strategy focusses on ICT, green Jobs and health Sector. The European Commission understands the importance of the Information Society for job creation. In this article, it is analized opportunities offered by ICT sector, and it is suggested several measures to guide policy in this direction.

Keys: Europe 2020 Strategy, European Employment Strategy, youth unemployment, ICT, policy.

Carlos Rodríguez Crespo, Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI).

1. Introducción.

Las sucesivas fases de la crisis financiera desatada en 2008, y la creciente rivalidad intercontinental asociada a los diferentes modelos de crecimiento económico (Moreno, 2014: 14ss.), han revitalizado el papel que cumple la innovación, y especialmente las oportunidades que ofrece las tecnologías de la información y la comunicación (en adelante, TIC), para mejorar la competitividad de las economías y garantizar la creación de puestos de trabajo en los distintos niveles de cualificación. La Comisión Europea ha prestado tradicionalmente una especial atención a este particular, como revela la preocupación por el liderazgo tecnológico y por la configuración de sociedades inclusivas, innovadoras y reflexivas presentes en la Estrategia 2020 y en el Work Programme de Horizon 2020. La vertiginosa velocidad que imprime al proceso de producción y de desarrollo de nuevos productos la combinación de globalización financiera y nuevas tecnologías –el denominado tecnoglobalismo (Izquierdo, 2001)– constituye un reto al que intentan dar respuesta los distintos gobiernos con fórmulas que varían de la fuerte intervención pública, en Suecia, al modelo finlandés de la triple hélice, por poner dos ejemplos característicos del Consejo Nórdico, pioneros en este impulso, ahora global, de las TIC (Maestro, 2009).

Salvando el ciclo expansivo que comienza en 1997, excesivamente dependiente del comportamiento alcista de sectores y ramas de actividad tradicionales en el modelo productivo español, la tasa de desempleo en torno a los 20 puntos ha sido una de las características del mercado laboral, junto a otras disfunciones como la temporalidad, la segmentación o dualidad, o el elevado índice de siniestralidad en el trabajo, por lo que hay autores que han calificado el modelo productivo español como de baja calidad (Castillo y López, 2007). El crecimiento exponencial de la tasa de paro juvenil, que desbordó los pronósticos más pesimistas, puede caracterizarse de inédita, sin olvidar los procesos de polarización, movilidad social descendente, precarización del empleo y exclusión social que comienza a manifestarse con inusitada fortaleza a partir de 2008 (Arnal, Finkel, Parra, 2013), en parte vinculados a las características de tal modelo productivo.

Consciente así de que el desempleo, más allá de ser un desequilibrio macroeconómico que amenaza la estrategia de crecimiento –como sostienen algunos representantes de la ortodoxia mainstream–, es fuente de desigualdad, la Comisión Europea comienza a poner en marcha una serie de iniciativas, centradas en el paradigma de la activación, que buscan mejorar la empleabilidad de la población activa juvenil, paradójicamente mientras los programas de consolidación fiscal abortan toda posibilidad de estimular políticas de demanda agregada, lo cual ha tenido un efecto paradójico, claramente segmentador, en el conjunto del tejido productivo, de modo que el efecto sobre el mercado de trabajo ha sido tímido, muy vinculado a empleos intensivos en mano de obra y manifiestamente sometido a las características de estacionalidad de la economía española, lo cual se ha traducido en un incremento del trabajo a tiempo parcial y la temporalidad.

En este orden de cosas, a partir de 2013, la ya clásica apuesta por el papel que cumple la innovación en la mejora de la competitividad ha conocido un nuevo episodio de impulso. Diversas iniciativas, basadas en la confianza en el partenariado y la colaboración público-privada, como la denominada Grand Coalition for Digital Jobs, buscan capitalizar las oportunidades que ofrecen el hipersector de las tecnologías de la infocomunicación para la generación de empleo, que la Comisión cifra en 900.000 puestos de trabajo en toda la UE, y otros cálculos optimistas en 500.000 en el conjunto del territorio nacional, al objeto de favorecer la incorporación de los jóvenes al mercado de trabajo, en un momento en el que el desempleo juvenil asociado al ciclo contractivo presenta porcentajes excesivamente elevados en esta cohorte de edad, que superan el 50%.

En este artículo nos proponemos evaluar el conjunto de estas iniciativas y su transposición al caso español en forma de políticas públicas, analizar el comportamiento del empleo digital y proponer nuevas líneas de intervención, con el objetivo de contribuir a un debate que, en el caso de los estados miembros periféricos, ha cobrado una especial relevancia, como sostiene la propia Comisión. Con este propósito, inicialmente presentaremos los principales lineamientos teóricos que permiten comprender la importancia concedida al empleo digital

en la Estrategia 2020. En un segundo y tercer momentos, revisaremos, respectivamente, las iniciativas de promoción del empleo digital en la Unión Europea y en España. En cuarto lugar, ofreceremos evidencia empírica cuantitativa acerca del comportamiento de esta clase de empleos, así como una aproximación cualitativa al problema. Finalmente, presentaremos la discusión y las conclusiones de este trabajo.

2. El valor concedido a la innovación en Europa 2020 y la Estrategia Europea de Empleo.

La Estrategia de Crecimiento Europa 2020 puede entenderse como la respuesta con que la Comisión Europea pretende enfrentar los efectos de la crisis en el conjunto de los países miembros. Presenta tres pilares que persiguen un modelo de crecimiento inteligente (incrementando las inversiones en educación, investigación e innovación, bajo el criterio de eficiencia), sostenible (promoviendo la utilización de energía baja en carbono) e integrador, reduciendo el índice de pobreza y aumentando la tasa de empleo. Consta, así, de cinco objetivos –dos de los cuales es fijar un horizonte de inversión del 3% del PIB en I+D en el conjunto de la UE e incrementar la tasa de empleo para el 75% de la población con edades comprendida entre 20 y 64 años– y de siete iniciativas emblemáticas, entre las que destacan, en relación con el empleo digital, las denominadas “Unión por la Innovación”, “Agenda Digital” y “Agenda de nuevas cualificaciones y empleos”, junto a “Juventud en Movimiento”. Las conclusiones del Consejo Europeo de Primavera, al igual que previamente el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, situaron el crecimiento sostenible, la I+D y las nuevas tecnologías como terreno de intervención prioritario (García-Santesmases, 2010).

Con respecto al primero de los pilares, la propia Comisión reconoce que la UE necesita un crecimiento inteligente, basado en las nuevas tecnologías, debido principalmente al relativamente bajo nivel de inversión en I+D+i en comparación con sus competidores internacionales, lo que se traduce en que las empresas europeas sólo representan una cuarta parte del mercado mundial de las tecnologías de la

información y la comunicación, cuyo valor asciende a 2 billones de euros. Puede apreciarse, así, una clara interdependencia entre globalización y nueva economía que tiene una clara genealogía.

Tal interrelación comienza a fraguarse a partir de las crisis energéticas de la década de los setenta del pasado siglo¹, y entronca con el papel estructurante que cumple la tecnología en el proceso de desarrollo económico, la aplicación de los inventos científicos a los procesos productivos y la comercialización de los mismos. La cristalización de la economía *all around the world* ejecutada en tiempo real sería de todo punto inviable sin un desarrollo y difusión tecnológico-informacional suficiente, economía que se distingue, al tiempo, por la importancia cada vez mayor y la interactividad de la producción de los servicios, la nueva composición de los territorios productivos y de las estrategias de gobierno de las empresas, la globalización financiera y la emergencia de nuevas formas de autoridad transnacionales, entre otros factores y síntomas (Lallement, 2001). Es decir, la expansión de los flujos financieros aparece así íntimamente asociada a la innovación TIC (Ruesga, 2012).

Pero, ¿qué entendemos por nueva economía? Unos autores la definen en función de las posibilidades que las tecnologías digitales brindan en materia de acceso al tratamiento y almacenamiento de información (Pampillón, 2001), mientras que otros ofrecen una noción asociada a la evolución de la economía estadounidense a lo largo de la segunda mitad de la década de 1990, durante la cual se registró “un elevado crecimiento del PIB real combina-

¹ La adopción del monetarismo tras los problemas microeconómicos o de asignación eficiente de recursos que afloran con los shocks energéticos de los setenta, y que suponen de facto un retorno de las tesis neoclásicas tras la llamada por la escuela de la regulación “excepción keynesiana”, perseguía como objetivo último controlar la circulación de la masa monetaria de modo que creciera “al mismo ritmo que la oferta potencial, única manera de romper las anticipaciones inflacionistas y de recuperar la estabilidad de precios” (Adda, 1999: 172). Tres particularidades comenzará a presentar el capital financiero a partir de este momento, primero de modo embrionario y luego paulatinamente más elaborado, y que lo diferenciará de los otras formas del capital: 1) movilidad instantánea a través de las distintas plazas del mercado mundial financiero; 2) disponibilidad de recursos para cualquier tipo de operación superior a los de cualquier estado; y 3) operación directa con los recursos monetarios que los estados requieren (Prieto, 1999).

do con una desaceleración de las tasas de inflación y con unas tasas de desempleo consideradas como tasa natural de paro” (Hernández et al., 2002: 125). En todo caso, hay un consenso prácticamente unánime sobre los efectos de la quinta² oleada de base microelectrónica sobre el conjunto del tejido productivo, esto es la transformación estructural propiciada por las TIC (Banegas, 2003:21; Tapscott et al., 2001).

En la comunidad académica, queda, pues, fuera de dudas el dinamismo que imprime la innovación tecnológica a los agentes productivos y la acumulación de capital (Vence, 1998; Ramos y Ballell, 2009; Castells, 1998; Urteaga y Eizaguirre, 2011; Köhler y González, 2013; Barea y Billón, 2002). La confluencia entre circunstancias históricas, oportunidades tecnológicas e imperativos económicos puede aparecer como causa de la reestructuración del proceso laboral y de la relación entre el capital y el trabajo favorecida por las TIC (Carnoy, 2001: 97-98). La tecnología también aparece como un agente que facilita la creación de nuevos tipos de posibilidad de interconexión y la definición de la forma económica más eficiente de elaborar productos y prestar servicios, la descentralización de actividades laborales y la coordinación en una red interactiva de comunicaciones en tiempo real, a la par que como un factor que contribuye a intensificar la competencia. Para otros autores, sin embargo, en el discurso del determinismo tecnológico los procesos productivos son considerados una mera traducción de los procesos de innovación técnica, mientras que los actores son olvidados (Alonso, 1999:95) y el trabajo pierde su carácter central, y con él, se diluye la noción de ciudadanía social. Una de las manifestaciones

² Quinta pues, siguiendo a siguiendo a Freeman y Louça (2002), cinco nuevas economías, vinculadas a otras tantas olas Kondratieff, han brotado desde el siglo XVIII, a saber: mecanización industrial mediante la fuerza del agua (1780-1848); mecanización industrial y del transporte por la máquina de vapor (1848-1895); electrificación de la industria, el transporte y el hogar (1895-1940); motorización del transporte, de la economía civil y militar (1941-1973); e informatización de toda la sociedad (actualidad). Esta taxonomía vehicula la distinción de las cinco revoluciones tecnológicas que Banegas enuncia a partir de Pérez (2002): la Revolución Industrial (1771); la era del vapor y los ferrocarriles (1829); la era del acero, la electricidad y la ingeniería pesada (1875); la era del petróleo, el automóvil y la producción en masa (1908); y la era de la información y las telecomunicaciones (1971) (Banegas, 2003: 21; Sanz y Muñoz, 2000).

más sobresalientes es la polémica acerca de los efectos de la innovación tecnológica sobre el empleo, por cuanto mantiene una tensión entre desplazamiento (destrucción de puestos de trabajo como consecuencia del aumento de la productividad) e integración (generación de nuevos perfiles profesionales)³.

Toda esta serie de planteamientos, que ensalzan el potencial de creación de riqueza y empleo asociado a las TIC, subyacen a la concepción de la Estrategia Europea de Empleo (EEE). Inspirada en Europa 2020, proporciona un marco –el Método Abierto de Coordinación (MAC)– que facilita la coordinación de las políticas. La EEE, cuya *flagship* es la flexiguridad, se basa igualmente en la agenda de nuevas cualificaciones y empleos de Europa 2020. A sensu contrario, este tipo de diseño ha permitido detectar el amplio dinamismo que ha venido experimentado el hipersector TIC, y ha favorecido la puesta en marcha de distintas iniciativas que buscan aprovechar las oportunidades ofrecidas por el nicho tecnológico. Cálculos de la Comisión cifraban en 900.000 los puestos de trabajo que podrían generarse en el conjunto de la UE.

En este sentido, el “paquete de empleo” (Employment Package), presentado por la Comisión en abril de 2012, para hacer frente a las elevadas cifras de desempleo asociadas a la crisis, presta especial atención a las nuevas tecnologías, el empleo verde y el sector sanitario. Concretamente, la comunicación de la Comisión de 12 de abril de 2012 (CEC, 2012), que continúa el trabajo de otros documentos anteriores (“e-Skills for the 21st Century: Fostering Competitiveness, Growth and Jobs”), y el espíritu que anima la iniciativa emblemática “A Digital Agenda for Europe”, impele a explotar todo el potencial de las TIC, analizando la relación entre estas y el empleo en tres dimensiones: profesionales, usuarios y emprendedores. Del paquete de medidas de empleo

³ La primera reúne tres peculiaridades: determinismo (imposibilidad de contrariar la evolución impuesta por la tecnología), esencialismo (los avances que satisfacen los intereses de una parte de la sociedad son beneficiosos para el conjunto de la misma) y reduccionismo basado en la afirmación de que no existen alternativas tecnológicas (Belzunegui, 2002: 120; Alonso, 1999: 191-192). Esto es, destaca la inevitabilidad del devenir tecnológico (Muñoz y Sanz, 2000; Larraza y Huerta, 2001). La segunda se centra en aspectos que consideran los efectos sobre la estratificación social y las consecuencias del abandono de la pauta de empleo keynesiana.

TABLA 1. Gasto en I+D como % PIB

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA	2.553	2.490	2.506	2.550	2.627	2.767	2.816	2.737	2.765	2.806
UE-28	1.697	1.671	1.675	1.697	1.703	1.770	1.843	1.842	1.880	1.915	1.925
CHINA	1.127	1.222	1.307	1.348	1.392	1.461	1.664	1.753	1.838	1.945	2.019
ESPAÑA	0.885	0.890	0.960	1.022	1.038	1.096	1.172	1.234	1.317	1.351	1.350

Fuente: OCDE. Principales indicadores de ciencia y tecnología.

depende otro conjunto de iniciativas (v. gr., “Youth Unemployment Package”) que intentan restaurar la dinámica del mercado de trabajo, considerando también el rol del Diálogo Social y de los servicios de empleo para generar puestos de trabajo, reducir la segmentación del mercado laboral y garantizar salarios sostenibles y adecuados, entre otros aspectos. La medida más destacada del paquete de empleo joven es la implantación del Sistema de Garantía Juvenil.

Las iniciativas que animan, pues, la creación de empleo juvenil utilizando el potencial tecnológico presentan una orientación que no puede dissociarse no sólo de la Estrategia 2020 y de la Estrategia Europea de Empleo, sino también de la experiencia internacional, especialmente de aquellos bloques que han sabido capitalizar las oportunidades del hipersector, considerando siempre el déficit que la UE presenta con respecto, por ejemplo, con la economía estadounidense. Asistimos así a un cambio en la estructura del discurso de la competitividad que concede una especial atención al papel de la tecnología, pero ignorando los efectos ambivalentes que tiene sobre el conjunto de la estructura social, y que depende de variables institucionales, características de cada país. Aún con todo, la apuesta por las oportunidades que presenta para la generación de empleo juvenil en este escenario adverso, comprometido por los programas de consolidación fiscal y la austeridad presupuestaria, no ha restado fuerza a las iniciativas comunitarias que ven en la e-economy la respuesta al problema que representa el elevado desempleo de los jóvenes, como veremos en el siguiente epígrafe.

3. Iniciativas comunitarias de e-jobs en relación con el desempleo juvenil.

Hemos visto que la Comisión entiende el desarrollo de la “Sociedad de la Información” como una fuente de crecimiento y creación de empleo, lo que le lleva a intentar implantar medidas que favorezcan la integración laboral de los jóvenes (v. gr., European Commission, 2008, 2013, 2014a y 2014b; Lehdonvirta y Mirko, 2011). La Agenda Digital estimaba que el sector TIC es responsable del 5% del PIB europeo, con un valor de mercado anual de 660 billones de euros. Hacia 2013, cálculos propios estimaban que uno de cada cinco jóvenes en la UE-28 estaban desempleados, esto es 5,4 millones.

Para ello, la Comisión puso en marcha distintas acciones para contribuir a atajar este problema: Iniciativa de Empleo Juvenil (Youth Employment Initiative, 7-8 de febrero de 2013), Gran Coalición para el Empleo Digital (Grand Coalition for Digital Jobs, marzo de 2013), Recomendación sobre la Garantía Juvenil (Council Recommendation on Establishing a Youth Guarantee, 22 de abril de 2013), Startup Europe (dirigida a ciberemprendedores y emprendedores TIC), EaSI (Employment and Social Innovation, de 11 de diciembre de 2013) y financiación colectiva (Crowdfunding, Memo de 27 de marzo de 2014), así como se ha preocupado de apoyar políticas sociales innovadoras y de promover la movilidad laboral (Memo 13/628). La misma Comisión, en el Work Programme de la estrategia Horizon 2020 (Europe in a changing world), declara problemas como la inseguridad laboral, el desempleo juvenil y las sociedades inclusivas, objetivos prioritarios.

Una de las iniciativas emblemáticas de la Estrategia 2020, la Agenda Digital para Europa, ya

reconocía la escasez de alfabetización digital y de competencias digitales. Posteriormente, la Comisión constata la brecha que se observa en la oferta y la demanda de trabajo de profesionales TIC altamente cualificados. Brecha que cifra en 400.000 en 2013 y de cerca de 900.000 en 2015. En este orden de cosas, en marzo de 2013 lanza la Gran Coalición para el Empleo Digital, y en febrero del año siguiente, firma la Declaración de Davos sobre la Gran Coalición para el Empleo Digital. Establece una serie de prioridades en materia de formación, certificación, aprendizaje y enseñanza innovadora, movilidad y promoción para atraer a los jóvenes hacia el sector, que promete el desarrollo de carreras estables tanto para los varones como para las mujeres. El objetivo que persigue es mejorar el atractivo de estas carreras universitarias, ofrecer programas formativos en colaboración con el sector que respondan a las necesidades de los estudiantes y de la industria (como el caso de U-Tad en España), mejorar el reconocimiento de las cualificaciones con el objetivo de adoptar un sistema de certificación europeo para las competencias digitales basado en el Marco de Competencias TIC, reducir la brecha entre oferta y demanda de trabajo y estimular el emprendimiento (programa “Startup Europe”). La Gran Coalición intenta ayudar intensificar los esfuerzos desplegados por las iniciativas comunitarias como la Agenda Digital para Europa, la Estrategia e-Skills, el Paquete de Empleo, la Iniciativa Opening up Education, la Estrategia “Rethinking Education”, la Iniciativa Oportunidades Joven y el Panorama UE Skills.

En este sentido, la Comisión hizo público un documento (“Women active in the ICT sector”) en el que incidía en la escasa presencia de mujeres en este hipersector. Efectivamente, de acuerdo con las estimaciones de la Comisión, de cada 1.000 europeas licenciadas o diplomadas, sólo 29 han obtenido un título universitario, frente a 95 hombres. De los 7 millones de personas que trabajan en el hipersector en la UE, el 30% son mujeres, si bien este porcentaje es mayor en el sur europeo (España, Portugal, Grecia y España, con 35,6%) y en Europa oriental (34,3%). Oportunidad para el empleo femenino que puede ser capitalizado considerando que es un hipersector en permanente expansión, que genera 120.000 puestos de

trabajo anuales, según el citado estudio de la Comisión, y 900.000 en 2015 relacionados directa o indirectamente.

La campaña e-Skills intenta promover la sensibilidad del conjunto de la sociedad, potenciando el uso de estas tecnologías y un uso seguro de Internet, facilitando las vocaciones tecnológicas y ayudando a los parados a reincorporarse al mercado laboral mediante la formación TIC. Ha permitido dar a conocer el “Manifiesto de las Competencias Digitales, que intenta concienciar, entre otros objetivos, al conjunto de la sociedad acerca de la importancia de optimizar este tipo de habilidades, reducir la brecha entre educación y empleo, promover el partenariado público-privado, especialmente en el ámbito formativo, y advertir acerca de la rápida obsolescencia de las competencias digitales, con vistas a mejorar el aprendizaje permanente. En suma, “convertir las competencias digitales y las medidas de apoyo” en “una prioridad política de primer orden para garantizar una actuación a largo plazo” (Manifiesto de las Competencias Digitales, 2014: 34). La Dirección General de Empresas e Industria de la Comisión Europea adjudicó a DigitaEurope y European Schoolnet la organización de la campaña e-Skills for Jobs 2014, entidades que reunieron a 30 socios nacionales, entre los que se encuentra la Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información, Telecomunicaciones y Contenidos Digitales (AMETIC) en representación de España.

4. Características y potencialidades del empleo digital en España.

La transposición al ámbito nacional de las políticas para corregir el elevado desempleo juvenil⁴, en correspondencia con las iniciativas comunitarias, tiene en el Sistema de Garantía Juvenil y en la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven (alineada con el paradigma ⁴ Según datos ofrecidos por la Encuesta de Población Activa (EPA), entre el primer trimestre de 2007 y el mismo período de 2014, la tasa de desempleo juvenil de la población menor de 25 años (entre 20 y 24 años) pasa del 14,78% al 49,99%. Los comprendidos entre 25 y 29 años, y entre 30 y 34, presentan, de acuerdo con la última EPA disponible, correspondiente al segundo trimestre de 2014, igualmente valores preocupantes (30,01% y 23,86%, respectivamente).

de la activación, criticado por la sociología del trabajo continental, v. gr., Keune y Serrano, 2013; Fernández Rodríguez y Serrano Pascual, 2014), dos de sus manifestaciones más relevantes. Igualmente, los sucesivos Planes Anuales de Política de Empleo han prestado atención a este segmento de edad, aun cuando otros de los cohortes especialmente sensibles, como los mayores de 45 años, demandan una actuación contundente al objeto de prevenir posibles procesos de empobrecimiento y de exclusión social, como ha señalado recientemente el Consejo Económico y Social (2014).

Las oportunidades que ofrecen las TIC, o al menos el discurso sobre el cual descansa la promoción de este tipo de empleo, han cobrado así cierta fortaleza en las actuaciones públicas, como da cuenta el programa acordado entre el Servicio de Empleo y la Fundación de Tecnologías de la Información, el Plan de Inclusión Digital y Empleabilidad⁵ (dependiente del Ministerio de Industria) y la ramificación de la Gran Coalición en España (Pledge of Spanish Grand Coalition for a Digital Jobs) que persigue mejorar las competencias digitales. Este tipo de políticas vienen a señalar la posición relativamente rezagada de nuestro país en comparación con el resto de los estados miembros, tanto en I+D como en el dinamismo del sector tecnológico. Un reciente informe anual (Innovation Union Scoreboard, 2014) sitúa a España como un país innovador moderado, y, aunque destaca los esfuerzos en innovación realizados entre 2006 y 2013 (*innovation performance*), señala que la brecha con respecto al resto de los países miembros ha empeorado (*country's performance gap*).

Efectivamente, de acuerdo con el INE (Estadística sobre actividades en I+D, 2013, publicada el 25 de enero de 2015), el gasto en I+D se situaba en 13.012 millones de euros, un decremento de 2.8% con respecto a 2012, esto es el 1.24% del PIB, con variaciones importantes por comunidades autónomas: el País Vasco (2.15%), y Navarra (2.12%), superan la media UE-28 (2.02, datos Eurostat), mientras que la propia de la Comunidad de Madrid es superior a la nacional (2%).

⁵ Este Plan, que vio la luz en 2013, depende de la Agenda Digital para España, que depende a su vez de la iniciativa emblemática Digital Agenda for Europe. Antecedentes de la segunda son el Plan Avanza, puesto en marcha en noviembre de 2005, y el Plan Avanza 2, de julio de 2010.

El número de personas dedicadas a actividades de I+D, en equivalencia a jornada completa, asciende al 11.19 por mil de la población ocupada, esto es 203.302 personas, de los cuales son investigadores 123.224,7 (7.2 por mil), mientras que el 40.2% son mujeres. La distribución por ramas de actividad, en programación, consultoría y otras actividades informáticas representa el 8.9% del total, el mismo porcentaje de actividades profesionales, científicas y técnicas, excepto servicios en I+D, pero muy por detrás de servicios o I+D empresarial (49.9%), industria (47.5%) o servicios I+D (21.3%). Por otra parte, según la estadística de Indicadores del Sector de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones del INE (2012), el número de ocupados llegó a las 403.422 personas en 2012, con un incremento del 0,9%, mientras que el número de empresas del sector TIC en el año 2012 se situó en 48.218, un 8,8% más que en 2011. Su volumen de negocios alcanzó los 83.172 millones de euros en el año 2012, lo que comporta una reducción del 5,9% con respecto al año anterior, y el valor añadido fue de 31.688,5 millones de euros en 2012, esto es un descenso anual de un 4,5%.

Aunque en el conjunto de los sectores TIC, se ha observado desde el comienzo de la crisis una caída de la ocupación en poco más de 12.000 profesionales⁶ (415.605 en 2008, frente a 403.422 en 2012), puede afirmarse que, en comparación con otras ramas de actividad, ha

⁶ La revisión que hemos practicado revela cierta inconcreción en las cifras. Así, en un informe encargado por la Comisión Europea, fechado en enero de 2014, se afirmaba que el porcentaje de profesionales TIC como porcentaje de la fuerza de trabajo total era del 2,8%, frente al 3,4% de la UE-27, esto son 479.000 trabajadores ocupados (Empirica, 2014). Otros informes de organismos oficiales dan para el conjunto de la UE una media de 3% en materia de especialistas TIC, situando a Finlandia, Suecia, Dinamarca, Reino Unido y Luxemburgo por encima del 4%. Eurostat, con datos de 2010, sitúa a España en un 2,11% de la fuerza de trabajo total, frente al 2,53 de la UE-27, considerando las ramas de actividad de servicios y fabricación del hipersector. No obstante, a tenor de los datos facilitado por el INE, el hipersector TIC en su conjunto representa el 0,4% de la fuerza de trabajo ocupada. En el primero de los informes citados, se señalaba que las universidades no estaban suministrando todos los perfiles demandados por la industria, así como que la adaptación curricular no estaban siendo tan rápida como las necesidades exigidas por la innovación tecnológica, brecha que sí estaba cubriendo las universidades privadas, lo que redundaba en la ausencia de sinergias entre oferta y demanda de trabajo y un segmento de profesionales TIC no cubiertos (OCDE, 2014).

TABLA 2. Número de ocupados en el sector TIC por ramas de actividad y periodo.

	2008	2009	2010	2011	2012
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS TIC	23710	19830	19773	16652	14648
SERVICIOS	391895	376565	376770	383131	388774
INDUSTRIAS COMERCIALES TIC	70123	62568	60307	61652	59272
EDICIÓN DE PROGRAMAS INFORMÁTICOS	7870	8162	7446	6882	6847
TELECOMUNICACIONES	68034	67627	67923	69122	65421
PROGRAMACIÓN, CONSULTORÍA Y OTRAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA INFORMÁTICA	206448	203039	205872	210502	218914
PORTALES WEB, PROCESAMIENTO DE DATOS, HOSTING Y ACTIVIDADES RELACIONADAS	19727	18647	18562	18323	18535
REPARACION DE ORDENADORES Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	19693	16522	16660	16650	19785
TOTAL SECTOR TIC	415605	396395	396543	399783	403422

Fuente: INE. Indicadores del Sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. 2012

resistido la destrucción de empleo en mejores condiciones. Un aspecto particularmente interesante en relación con el personal del hipersector dedicado a I+D afecta a la creación de empleo, si bien tímida, en servicios y programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática, mientras desciende en el total, en el período 2008-2012, todo lo que ha de despertar cierta preocupación en cómo la crisis ha influido negativamente sobre el volumen de empleo en I+D. Paralelamente a este problema, un estudio publicado en 2008 ya destacaba la preocupante caída de las titulaciones científicas y tecnológicas de un 42% entre el curso 1996-1997 y 2005-2006 (ADAPTA, 2008).

En relación con el personal ocupado en I+D en el sector TIC, el INE afirma que concentró el 19,2% del total del personal dedicado a tareas de I+D en el sector empresarial y el 18,1% de total de los investigadores en el año 2012. Con respecto a las industrias de servicios TIC, la rama de programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática fue la que más trabajadores empleó, con un total de 11.297,2 en empleos de jornada completa, 5.348,3 de los cuales fueron investigadores. Valores, en cualquier caso, bajos en relación con la media europea y de la OCDE.

TABLA 3. Personal en I+D (EJC) en el sector TIC por sectores TIC, clase de personal y género.

	PERSONAL TOTAL			INVESTIGADORES		
	TOTAL	MUJERES	% MUJERES	TOTAL	MUJERES	% MUJERES
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS TIC	1951,9	300,9	15,4	1000,1	152,9	15,3
SERVICIOS	15215,7	3756,6	24,7	7116,6	1638,2	23
INDUSTRIAS COMERCIALES TIC	702,5	153,4	21,8	507,8	95,2	18,7
EDICIÓN DE PROGRAMAS INFORMÁTICOS	417,6	78	18,7	197,3	26,5	13,5
TELECOMUNICACIONES	1907,6	515,2	27	686,5	169,9	24,7
PROGRAMACIÓN, CONSULTORÍA Y OTRAS	11297,2	2803,2	24,8	5348,3	1267,3	23,7
PORTALES WEB, PROCESAMIENTO DE DATOS, HOSTING Y ACTIVIDADES RELACIONADAS	783,7	190,8	24,3	322,7	74,2	23
REPARACION DE ORDENADORES Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	107,1	16	14,9	54	5,1	9,5
TOTAL SECTOR TIC*	17167,6	4057,4	23,6	8116,7	1791,1	22,1
TOTAL SECTORES EMPRESARIALES	89364,3	27380,8	30,6	44920,3	13584,3	30,2

Fuente: INE. Indicadores del Sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. 2012

No obstante, el empleo en actividades profesionales ligadas a portales web, procesamiento de datos, hosting y actividades relacionadas ha crecido entre los dos años de referencia de la serie, dato que es indicativo de las posibilidades que ofrece la innovación tecnológica en la creación de puestos de trabajo que no exigen estudios superiores técnicos. En este sentido, el informe PAFET (2011) sobre profesiones más demandadas en el ámbito de los contenidos digitales ofrece algunos elementos de juicio sobre este particular.

Este estudio recomienda cierta flexibilidad y continuidad en el diseño de los programas formativos para adaptarse a la velocidad tanto con la que aparecen nuevas herramientas de hardware y software como a la movilidad de los hábitos de los usuarios. Plantea un escenario de perfiles más demandados (posicionamiento y marketing online y community manager), también por áreas funcionales (marketing y comunicación, programación), y establece una proyección de los tres ámbitos con mayor empleabilidad entre 2012 y 2017: ecommerce,

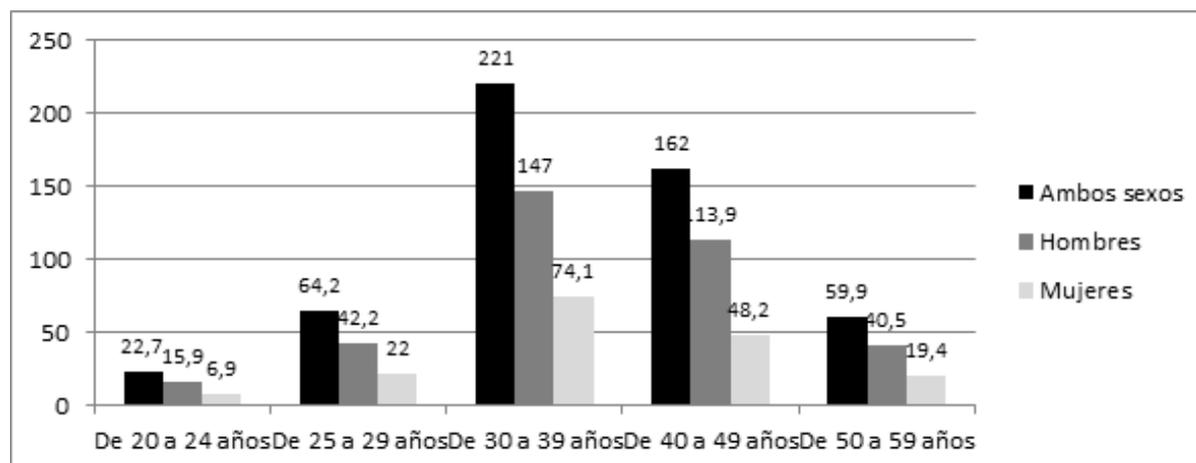
audiovisual y publicidad. Igualmente, señala otros sectores adyacentes de gran importancia en la economía digital: eHealth, eTurismo, Educación, Open Government y Data. Tales estimaciones llevan a los autores del estudio a presumir la generación de 505.000 puestos de trabajo en 2017 y 263.000 indirectos, en parte cubiertos por la recualificación de sectores analógicos. Escenario, en fin, notablemente optimista, pero que ilustra acerca de las posibilidades que ofrece el hipersector para la generación de empleo, empleo que no es cubierto en ocasiones por la ausencia de profesionales convenientemente cualificados, y que exige una decidida apuesta por la inversión en programas, de carácter público-privado, que garanticen resolver este *gap* formativo.

TABLA 4. Personas empleadas en el hipersector TIC como % del empleo total.

	2000	2007	2010
Belgium	3,96	2,99	2,84
Bulgaria	1,94	1,69	1,81
Denmark	5,08	3,64	3,18
Germany	:	2,69	2,28
Estonia	:	3,23	3,19
Greece	:	1,39	:
Spain	2,57	1,99	2,11
France	:	3,17	2,82
Italy	3,1	2,63	:
Latvia	:	1,71	1,86
Lithuania	2,15	1,59	1,66
Hungary	2,78	3,71	3,54
Netherlands	4,9	3,36	3,09
Austria	3,91	2,54	2,29
Portugal	1,88	:	1,54
Romania	:	1,65	1,45
Slovenia	2,68	2,72	2,32
Slovakia	:	2,92	2,72
Finland	5,5	4,53	3,95
Sweden	6,38	4,79	4,41
United Kingdom	:	3,6	3,31

Fuente: Eurostat. Datos disponibles a 2 de marzo de 2015. La media de UE-27, en 2010, era 2,53

GRÁFICO 1. Distribución de la población ocupada por sexo y edad. Código J EPA.



Fuente: EPA. IV Trimestre 2014.

Por otra parte, existen un conjunto de profesiones que constituyen de por sí una posibilidad para los perfiles de cualificación intermedia, como instaladores y reparadores en TIC y de equipos electrónicos y de telecomunicaciones y especialistas en electricidad y electrotecnología, así como los instructores en TIC en enseñanza no reglada. Por ejemplo, el código de actividad 75 de CNO-11 revela que la ocupación, fuertemente masculinizada, de los trabajadores especializados en electricidad y electrotecnología pasa de poco menos 313.000 empleos en el segundo trimestre de 2012 a cerca de 320.00 en el cuarto trimestre de 2014, con un pico de caída en la segunda ola de la EPA de 2012.

Recapitulando, podemos destacar la masculinización y relativa juventud de este tipo de empleo. El INE ofrece información de estas características (rama de actividad CNAE 2009) en el código J (información y comunicaciones). Encuesta que hay que tomar con las reservas oportunas, pues la tabulación standard que ofrece no desagrega por código de actividad, de modo que agrupa, en el momento de estudiar las variable sexo y edad, los propios de Información y Comunicaciones. Sector, el de los medios de comunicación, que sufre una profunda destrucción de puestos de trabajo a partir de 2008. No obstante, esta encuesta permite certificar que el ajuste, entre este último año y 2014, se da en los grupos de edad 20-24 y 25-29, y afecta especialmente a las mujeres.

5. Discusión y conclusiones.

Al margen de consideraciones sobre las condiciones de trabajo y la emergencia de una suerte de nuevo taylorismo digital (López Calle e Ibáñez Rojo, 2013), así como de la reducción del volumen de negocio desde 2009⁷, existe un consenso más o menos compartido por la comunidad académica y los agentes sociales sobre el buen comportamiento del empleo digital durante el ciclo contractivo, avalado por las series temporales y las encuestas específicas publicadas por el INE, así como por los propios datos del sector. Este dinamismo, bien intuitido por la Comisión Europea, permite adoptar medidas en relación con la creación de empleo digital en los distintos niveles de cualificación, no sólo el circunscrito a colectivo de jóvenes.

El paquete de empleo aprobado en 2012 identifica el hipersector TIC como una de las áreas más dinámicas para la generación de puestos de trabajo, que no hay que entender circunscrito única y exclusivamente a la programación, actividades de I+D y la consultoría informática. Es un mercado de trabajo que no está lo suficientemente abastecido, paradójicamente en un momento de crisis donde la destrucción de puestos de trabajo ha dejado unas ratio de desempleo juvenil desconocidas en España. Nuevas profesiones como las anunciadas por PAFET VI, y otras como las relacionados con ⁷ En diciembre de 2014, AMETIC afirmaba que la contracción del hipersector de las TIC persistía al experimentar una caída agregada del -4,7% que reducía el volumen de negocio a 77.935 millones de euros, lejos de los anhelados 100.000 millones que caracterizaron el ciclo inmediatamente anterior.

con branding, por no hablar de otros perfiles más cualificados como los vinculados a Business Intelligence o Business Analysis y un largo etcétera. Tales características permiten vislumbrar las amplias posibilidades que ofrece el hipersector para reducir considerablemente los más de 600.000 desempleados del cohorte de edad comprendido entre 20 y 24 años.

Las versiones en torno a tales posibilidades varían en cualquier caso en función de los actores⁸. Al menos parte del empresariado, como consecuencia de la contracción observada a partir de 2009, solicita profesionales con experiencia que permita amortizar la caída de tarifas, universitarios con buen expediente para que el retorno de la inversión sea lo más rápido posible, y, ante la necesidad de mejorar las competencias digitales de la población activa, introducir materias informáticas en planes formativos en enseñanzas regladas (primaria y secundaria). Son una serie de propuestas esencialmente optimistas que inciden en las amplias posibilidades del hipersector TIC, y que obvian problemas asociados a la intensificación del trabajo (Huws, 2014), la segmentación por edad o la taylorización digital (López Calle e Ibáñez Rojo, 2013): observan que el cupo de personas con discapacidad puede ser perfectamente cubierto, proponen la recualificación de los parados de larga duración y consideran que el principal problema en materia de empleo son las personas no cualificadas, por lo que sugieren su redirección hacia tareas de consultoría y de desarrollo de sistemas, áreas de compras, financieras, digitalización e introducción de datos. Igualmente, frente al riesgo de exclusión social, estiman que las TIC permiten la inserción, introduciendo, por ejemplo, tecnología en negocios intensivos en mano de obra, lo que exige programas ambiciosos de alfabetización digital.

En este sentido, de acuerdo con el informe “s-Skills in Europe”, los profesionales TIC en relación con el porcentaje de empleo total en 2012 presentan de media un 2,77%, muy por debajo de la comunitaria, cifrada en el 3,43%. Esta es precisamente una de las críticas que mayoritariamente pueden escucharse en foros profesio-

⁸ Pueden identificarse, al menos, seis perspectivas: 1) empresariado, 2) organizaciones sindicales, 3) sujetos laborales, 4) servicios de empleo, 5) administraciones públicas de los estados miembros y 6) instituciones comunitarias. Un análisis de las mismas exige un trabajo aparte.

sionales, y que se encuentra en el origen de la creación de centros privados donde los alumnos son formados en las habilidades y destrezas que exige el desempeño de determinados perfiles profesionales. Ciertamente, la caída de matriculaciones en el conjunto de la UE – incluidas Bélgica, Reino Unido y Suecia, donde el descenso ha sido más acusado –, ha llevado a tomar medidas de estímulo de las vocaciones tecnológicas, como la Grand Coalition o la campaña e-Skills.

La perspectiva de los servicios de empleo, al menos los que trabajan en el ámbito local, por el contrario, insiste en incidir en los perfiles de baja cualificación, al objeto de evitar procesos de exclusión social en jóvenes de baja cualificación y deficitarios en el adiestramiento en competencias tecnológicas. Es precisamente este problema, el surgido en torno a jóvenes descualificados que han abandonado tempranamente la enseñanza reglada o profesional para incorporarse a un mercado emergente pero efímero, el más importante. Por ello, la recualificación empleando ocupaciones como la representada por los profesionales dedicados electricidad y electrotecnología puede permitir absorber parte del desempleo en determinados grupos de edad, no sólo aquellos referentes a los contemplados por el sistema de garantía juvenil.

Las políticas y programas públicos, y la evaluación de estos, deben cumplir un lugar central en la acción de Gobierno, y vencer determinadas resistencias que tienen en la confianza en la autorregulación de los mercados su principio inspirador, y más aún en un país como España, donde el esfuerzo innovador continúa siendo una asignatura pendiente. La superación de los errores del pasado, sobre la arquitectura del sistema financiero y los errores de construcción de la UEM, depende finalmente de la acción pública. En este sentido, pueden adelantarse algunas recomendaciones.

Una primera recomendación se refiere a la necesidad de aumentar la coordinación interministerial e interterritorial al objeto de optimizar los resultados de la acción pública, evitando la atomización y duplicación de programas que en ocasiones no están coordinados entre sí, como los puestos en marcha por el Servicio de Empleo y el Ministerio de Industria. Problema que cobra especial sentido cuando los princi-

pales núcleos de actividad TIC están ubicados en Madrid y Cataluña.

Una segunda se refiere a la identificación de trayectorias laborales por niveles de cualificación para garantizar una adecuada absorción por el mercado laboral en los distintos grupos de edad, dimensión que debe asociarse a la promoción pública de la necesidad de asumir competencias digitales. Efectivamente, no basta con poner en marcha programas basados en la noción de activación, sino que debe mejorarse la intermediación en el mercado de trabajo actuando sobre la oferta y la demanda, de modo que se generen mercados donde las TIC aparezcan prefiguradas como un factor de inclusión social.

En relación con la dimensión formativa, la enseñanza impartida por los centros técnicos de carácter público debe perfeccionarse y conectarse a las necesidades del hipersector. La iniciativa privada, consciente de este gap formativo, ya ha puesto en marcha programas específicos que permite absorber parte de la mano de obra cualificada ad hoc. Esta cuestión lleva necesariamente a buscar fórmulas de colaboración entre las administraciones públicas, las universidades y las empresas que se inspiren en la triple hélice finlandesa.

El sistema de la Garantía Juvenil, que depende de la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven, ofrece amplias posibilidades a los menores de 25 años de incorporarse a un mercado laboral emergente y que, a todas luces, si no sufre un comportamiento especulativo como el experimentado a finales de los noventa del pasado siglo, tiene visos de continuar creciendo, una de cuyas principales espoletas es la próxima generación 4.0. Volvemos aquí a recomendar el diseño de políticas públicas coordinadas que permitan aprovechar todas las oportunidades ofrecidas por la acción pública y la iniciativa privada. Hay que recordar que el Sistema de Garantía Juvenil apenas tiene 30.000 inscritos, en parte debido a la exigencia de doble registro, mientras que el gap formativo continúa siendo una de las cuestiones que explican que gran parte de la mano de obra ofertada por el hipersector no sea cubierta.

Una última recomendación debe apelar necesariamente a la voluntad política. Es de todo

punto necesario que las principales fuerzas parlamentarias alcancen un pacto a 15 ó 20 años, como los alcanzados implícita o explícitamente en los países del Consejo Nórdico, y en otros del globo, para convertir a España en una economía de escala, plan que debe ser lo suficientemente flexible para incorporar modificaciones introducidas por la innovación tecnológica. Para la revisión de este modelo productivo, en el momento de identificar los actores que pueden limitar o constreñir los efectos beneficios de la quinta ola tecnológica, el análisis de redes de gobernanza empresarial ofrece instrumentos metodológicos lo suficientemente solventes (Santos Castroviejo, 2013).

Con independencia de todas las recomendaciones que hemos sugerido, deben considerarse las limitaciones del discurso de la innovación, su carácter esencialista y su comportamiento ambivalente (Alonso y Rodríguez, 2013), creador y destructor de puestos de trabajo, y reflexionar sobre el papel que debe cumplir la cultura del trabajo en la reconfiguración de la ciudadanía social que fue desplazada con el paso de la pauta keynesiana de empleo a la monetario-financiera. Una reflexión que debe ir acompañada del paulatino arrinconamiento que ha ido sufriendo la noción de ciudadanía social en el discurso de la ortodoxia mainstream, indiscutiblemente favorecida por las decisiones que, tras los shocks energéticos de los setenta del pasado siglo y el Consenso de Washington, van tomando forma en la praxis de organismos internacionales como el FMI o la OCDE. Las TIC es indiscutible que ofrecen una oportunidad para la generación de empleo y riqueza y puede dar lugar a formas alternativas de colaboración económica distintas a las conocidas hasta ahora. Pero su inserción en el contexto institucional, dominado por la financiarización y los problemas de gobierno de la globalización, es determinante para comprender los efectos que tienen sobre el conjunto de la estructura social. De lo contrario, se alimentará un discurso esencialista que poco o nada contribuirá a resolver los graves problemas que la crisis de 2008 ha permitido evidenciar, particularmente en España, los referidos al modelo productivo que comienza a propiciarse a partir de 1997, pero que hunde sus raíces en los Planes de Estabilización de los años 50 del pasado siglo.

Bibliografía.

- ADAPTA (2008), ADAPTA. Análisis de la oferta de profesionales, FTI-SEPE-FSE.
- ADDA, J. (1999), Globalización de la economía, Sequitur, Madrid.
- ALONSO, L.E. (1999), Trabajo y ciudadanía. Estudios sobre la crisis de la sociedad postsalarial, Trotta, Madrid.
- ARNAL, M., FINKEL, L., PARRA, P. (2013). Crisis, desempleo y pobreza: análisis de trayectorias de vida y estrategias en el mercado laboral, Cuadernos de Relaciones Laborales, Vol. 31, Núm. 2, p. 281-311, Madrid.
- BANEGAS, J. (2003), La nueva economía en España, Alianza, Madrid.
- BELZUNEGUI ERASO, A. (2002), Teletrabajo: estrategias de flexibilidad, Consejo Económico y Social, Madrid.
- CARNOY, M. (2001), El trabajo flexible en la era de la información, Madrid: Alianza Universidad.
- CASTELLS, M. (1998), La era de la información. La sociedad red. Vol. 1, Alianza, Madrid.
- CASTILLO, J.J. y LÓPEZ CALLE, P. (2007), “La constitución del moderno sistema nacional de prevención en España: de la transición democrática a la plena integración en Europa”, Sociología del Trabajo, 60, 113-147, Madrid.
- COMISIÓN CONSULTIVA NACIONAL DE CONVENIOS COLECTIVOS (2001), Nuevas actividades y sectores emergentes: el papel de la negociación colectiva, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2014), La situación sociolaboral de las personas de 45 s 64 años de edad, Informe 02/2014, Consejo Económico y Social, Madrid.
- EMPIRICA (2014), “e-Skills for Europe. Spain Country Report”, informe encargado por la Comisión Europea. Enero de 2014.
- EUROPEAN COMMISSION (2014a), “Innovation Union Scoreboard”, Bruselas.
- EUROPEAN COMMISSION (2014b), “Regional Innovation Scoreboard”, Bruselas.
- EUROPEAN COMMISSION (2008), “Digital Competence in Practice: An Analysis of Frameworks, European Commission, Joint Research Centre”, Institute for Prospective Technological Studies.
- EUROPEAN COMMISSION (2013), “DIGCOMP: A framework for developing and understanding digital competence in Europe”. European Commission, Joint Research Centre, Institute for Prospective Technological Studies (IPTS).

FREEMAN, C.; y LOUÇA, F. (2002), *As times Goes by. From the Industrial Revolution to the Information Society*, Oxford University Press, Oxford.

GARCÍA-SANTESMASES, A. (2010), “La Estrategia Europa 2020”, *Documentación*, 157, pp. 225-242, Madrid.

HERNÁNDEZ, N., BILLÓN, M. y LERA, F. (2002), “La nueva economía, planteamiento y análisis. Principales problemas de medición”. *Economía Industrial*, nº 325, pp. 125-134, Madrid.

HUWS, U. (2014), *Labor in the Global Digital Economy. The Cibertariat Comes of Age*, Monthly Review Press, Nueva York.

IZQUIERDO, A.J. (2001), *Delitos, faltas y premios Nobel. Ingeniería financiera y el sentido común de la justicia en las sociedades tecnológicas avanzadas*. Manuscrito inédito.

KEUNE, M., y SERRANO, A. (ed.) (2013), *Deconstructing Flexicurity and Developing Alternative Approaches. Towards New Concepts and Approaches for Employment and Social Policy*, Nueva York: Routledge.

KÖHLER, H-D. y GONZÁLEZ, S. (2013), “Elementos para un concepto sociológico de innovación”, *Empiria*, 29, pp. 67-88, Madrid.

LALLEMENT, M (2001), “Globalización. ¿Qué podemos decir de ella?”, *Cuaderno de Relaciones Laborales*, 19, pp. 31-68, Madrid.

LARRAZA KINTANA, M. Y HUERTA ARRIBAS, E. (2001), “Tecnologías de la información e innovación organizativa en la empresa española”. *Economía Industrial*, nº 340, pp. 51-60, Madrid.

LEHDONVIRTA, V., y MIRKO, E. (2011), “Knowledge Map of The Virtual Economy: Converting the Virtual Economy into Development Potential”. *Information for Development Program*, Washington, D.C.

LÓPEZ CALLE, P., E IBÁÑEZ ROJO, D. (2013) “La conformación del modelo productivo español: el caso paradigmático de la industria del software”, *Lan Harremanak: Revista de relaciones laborales*, nº 28, págs. 70-99, Leioa.

MAESTRO, F. J. (2009), “La triple hélice: I+D+i en los países nórdicos. La innovación y la implicación empresarial, una categoría pendiente para España”. En CEBRÍAN HERREROS, M., *Sociedad de la información y del conocimiento en los países nórdicos. Semejanzas y divergencias con el caso español*, Barcelona, Gedisa, pp. 115-132.

MORENO, L. (2014), *Europa sin Estados. Unión política en el (des)orden global*, Los Libros de La Catarata, Madrid.

OCDE (2014), “Skills and Jobs in the Internet Economy”, *OCDE Digital Economy Papers*, nº 242, Publicaciones de la OCDE. Disponible en <http://dx.doi.org/10.1787/5jxvbrjm9bns-> en consultado el 26 de febrero de 2015.

PAFET (2012), "Estudio de Perfiles Profesionales más demandados en el ámbito de los Contenidos Digitales en España 2012 – 2017". Fundación Tecnologías de la Información –Servicio Público de Empleo Estatal.

PAMPILLÓN, (2001), "La nueva economía: análisis, origen y consecuencias. las amenazas y las oportunidades", *Economía Industrial*, 340/IV, pp. 43-50, Madrid.

PRIETO, C. (1999), "Globalización económica, relación de empleo y cohesión social", *Papers. Revista de Sociología*, nº 58, pp. 13-37, Barcelona.

RAMOS, J., y BALLELL, P. (2009) *Globalisation, New Technologies (ICT's) and Dual Labour Markets: the case of Europe* in *Journal of Information, Communication & Ethics in Society*. Volume 7, issue 4. . pages 258-279 (2009).

RUESGA, S. (2012), "La financiarización de las relaciones laborales". En Alonso Benito, L.E. y Fernández Rodríguez, C.J. (eds.), "La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional", *Los Libros de La Catarata*, Madrid.

SANTOS CASTROVIEJO, I. (2013), *La élite del poder económico en España. Un estudio de redes de gobernanza empresarial*, Maia Ediciones, Madrid.

SANZ MENDIOLA, I. Y MUÑOZ MACHADO, A. (2000), "Las infocomunicaciones y la nueva cultura organizativa. Importancia de la persona y del trabajo en equipo". *Economía Industrial*, nº 331, pp. 67-78, Madrid.

FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, C.J., y SERRANO PASCUAL, A. (coords.) (2014), *El paradigma de la flexiguridad en las políticas de empleo españolas: un análisis cualitativo*, Madrid: CIS.

TAPSCOTT, D. TICOLL, D. y LOWY, A. (2001), *Capital digital. El poder de las redes de negocios*, Taurus, Madrid.

URTEAGA, E., y EIZAGIRRE, A. (2011), *El nuevo entorno de la innovación: sostenibilidad y legitimación social*, Oviedo, Universidad de Oviedo.

VENCE, X. (1998), *Economía de la innovación y del cambio tecnológico*, Alianza, Madrid.

Últimos títulos publicados

WORKING PAPERS

- Desempleo Juvenil en España.** Ramos, Javier; Vicent Valverde, Lucía; Recuenco-Vegas, Luis: *Desempleo Juvenil en España. Volumen 1.*
- WP05/15** Pérez Pineda, Jorge Antonio; Alañón Pardo, Ángel: *Mediciones alternativas de la cooperación internacional para el desarrollo en el contexto de la agenda post 2015.*
- WP04/15** Fernández-Rodríguez, Fernando; Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Volatility spillovers in EMU sovereign bond markets.*
- WP03/15** Stupariu, Patricia; Ruiz, Juan Rafael; Vilariño, Angel: *Reformas regulatorias y crisis de los modelos VaR.*
- WP02/15** Sosvilla, Simón; Ramos, María del Carmen: *De facto exchange-rate regimes in Central and Eastern European Countries*
- WP01/15** Fernández, Fernando; Gómez, Marta; Sosvilla, Simón: *Financial stress transmission in EMU sovereign bond market volatility: A connectedness analysis.*
- WP08/14** Albis, Nadia; Álvarez, Isabel: *Desempeño innovador de las subsidiarias de empresas multinacionales en la industria manufacturera de Colombia*
- WP07/14** Pérez, Luis; Hernández, Julio; Berumen, Sergio: *La motivación extrínseca del profesorado universitario en Alemania y en España: un análisis empírico.*
- WP06/14** Donoso, Vicente; Martín, Víctor; Minondo, Asier: *Exposure to Chinese imports and local labor market outcomes. An Analysis for Spanish provinces*
- WP05/14** Donoso, Vicente; Martín, Victor; Minondo, Asier: *Import competition from China and un employment. An analysis using Spanish workers' micro-data.*
- WP04/14** Stupariu, Patricia; Vilariño, Ángel: *Retos y carencias de la regulación financiera internacional.*
- WP03/14** García, Antonio; Molero, José; Rama, Ruth: *Foreign MNEs and domestic innovative capabilities: are there conditions for reverse spillovers in the spanish industry*
- WP 02/14** Sosvilla Rivero, Simón; Ramos Herrera, María del Carmen: *On the forecast accuracy and consistency of exchange rate expectations: The Spanish PwC Survey*
- WP01/14** Kropacheva, Anna; Molero, José: *Russian technological specialization in terms of world's innovation changes during 1994-2008. Comparison with countries of BRIC and European Innovation-driven economies.*
- WP 07/13** Sanchís, Raúl G.: *Extended theory about the allocation of the time. Description and application to the increase in the retirement age policies.*
- WP 06/13** Morales-Zumaquero, Amalia; Sosvilla-Rivero, Simón: *Real exchange rate volatility, financial crises and nominal exchange regimes.*
- WP 05/13** Álvarez, Isabel; Labra, Romilio: *Identifying the role of natural resources in knowledge-based strategies of development.*

- WP 04/13** Alonso Gallo, Nuria; Trillo del Pozo, David: *La respuesta de la regulación prudencial a la 29 crisis: Basilea II.*
- WP 05/13** Sosvilla-Rivero, Simón; Ramos-Herrera, María del Carmen: *On the forecast and consistency of exchange rate expectations: The Spanish PwC Survey.*
- WP 04/12** Sosvilla-Rivero, Simón; Morales-Zumaquero, Amalia: *Real exchange rate volatility, financial crises and nominal exchange regimes.*
- WP 03/13** Revuelta, Julio; Alonso, Fernando: *Presencia de las multilatinas en Europa. Tipología y estrategia empresarial.*
- WP 02/13** Nicolau Ibarra, Ignacio: *Evolución de la cooperación española en El Salvador.*
- WP 01/13** Monedero, Juan Carlos; Jerez, Ariel; Ramos, Alfredo; Fernández, Jose Luis: *Participación ciudadana y Democracia. Una revisión de las mejores experiencias Iberoamericanas.*
- WP 05/12** Sanchís, Raúl G.: *Trying to escape the Malaise State in the future. A macroeconomic design to hinder another Great Recession which risks the Welfare State.*
- WP 04/12** Basave Kunhardt, J., *Flujos de IED mexicana hacia Europa y presencia de grandes multinacionales mexicanas en España. Evidencia empírica y reflexiones teóricas.*
- WP 03/12** Luengo Escalonilla, F., Gracia Santos, M., Vicent Valverde, L., *Productividad y Posicionamiento Esctructural en la industria de bienes de equipo española.*
- WP 02/12** Alonso (dir.), José A.; Castillo, Alberto; García, Héctor; Ospina, Shirley; Aguirre, Pablo; Millán, Natalia; Santander, Guillermo: *Estimación de la ayuda española a la infancia: una propuesta metodológica.*
- WP 01/12** Alonso (dir.), José A.; Aguirre, Pablo; Castillo, Alberto: *La cooperación al desarrollo y la infancia. Apuntes estratégicos para el caso de España.*
- WP 09/11** Torrecillas, Celia; Fischer, Bruno B.: *Technological Attraction of FDI flows in Knowledge-Intensive Services: a Regional Innovation System Perspective for Spain.*
- WP 08/11** Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Causality and contagion in peripheral emu public debt markets: a dynamic approach.*
- WP 07/11** Sosvilla-Rivero, Simón; Ramos-Herrera, María del Carmen: *The US Dollar-Euro exchange rate and US-EMU bond yield differentials: A Causality Analysis.*
- WP 06/11** Sosvilla-Rivero, Simón; Morales-Zumaquero, Amalia: *Volatility in EMU sovereign bond yields: Permanent and transitory components.*
- WP 05/11** Castellacci, Fulvio; Natera, José Miguel: *A new panel dataset for cross-country analyses of national systems, growth and development (CANA).*
- WP 04/11** Álvarez, Isabel; Marín, Raquel; Santos-Arteaga, Franciso J.: *FDI entry modes, development and technological spillovers.*
- WP 03/11** Luengo Escalonilla, Fernando: *Industria de bienes de equipo: Inserción comercial y cambio estructural.*
- WP 02/11** Álvarez Peralta, Ignacio; Luengo Escalonilla, Fernando: *Competitividad y costes laborales en la UE: más allá de las apariencias.*
- WP 01/11** Fischer, Bruno B; Molero, José: *Towards a Taxonomy of Firms Engaged in International R&D Cooperation Programs: The Case of Spain in Eureka.*
- WP 09/10** Éltető, Andrea: *Foreign direct investment in Central and East European Countries and Spain – a short overview.*

- WP 08/10** Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos: *El impacto de la ayuda internacional en la calidad de las instituciones.*
- WP 07/10** Vázquez, Guillermo: *Convergencia real en Centroamérica: evidencia empírica para el período 1990-2005.*
- WP 06/10** P. Jože; Kostevc, Damijan, Črt; Rojec, Matija: *Does a foreign subsidiary's network status affect its innovation activity? Evidence from post-socialist economies.*
- WP 05/10** Garcimartín, Carlos; Rivas Luis; García Martínez, Pilar: *On the role of relative prices and capital flows in balance-of-payments constrained growth: the experiences of Portugal and Spain in the euro area.*
- WP 04/10** Álvarez, Ignacio; Luengo, Fernando: *Financiarización, empleo y salario en la UE: el impacto de las nuevas estrategias empresariales.*
- WP 03/10** Sass, Magdolna: *Foreign direct investments and relocations in business services – what are the locational factors? The case of Hungary.*
- WP 02/10** Santos-Arteaga, Francisco J.: *Bank Runs Without Sunspots.*
- WP 01/10** Donoso, Vicente; Martín, Víctor: *La sostenibilidad del déficit exterior de España.*
- WP 14/09** Dobado, Rafael; García, Héctor: *Neither so low nor so short! Wages and heights in eighteenth and early nineteenth centuries colonial Hispanic America.*
- WP 13/09** Alonso, José Antonio: *Colonisation, formal and informal institutions, and development.*
- WP 12/09** Álvarez, Francisco: *Opportunity cost of CO2 emission reductions: developing vs. developed economies.*
- WP 11/09** J. André, Francisco: *Los Biocombustibles. El Estado de la cuestión.*
- WP 10/09** Luengo, Fernando: *Las deslocalizaciones internacionales. Una visión desde la economía crítica.*
- WP 09/09** Dobado, Rafael; Guerrero, David: *The Integration of Western Hemisphere Grain Markets in the Eighteenth Century: Early Progress and Decline of Globalization.*
- WP 08/09** Álvarez, Isabel; Marín, Raquel; Maldonado, Georgina: *Internal and external factors of competitiveness in the middle-income countries.*
- WP 07/09** Minondo, Asier: *Especialización productiva y crecimiento en los países de renta media.*
- WP 06/09** Martín, Víctor; Donoso, Vicente: *Selección de mercados prioritarios para los Países de Renta Media.*
- WP 05/09** Donoso, Vicente; Martín, Víctor: *Exportaciones y crecimiento económico: estudios empíricos.*
- WP 04/09** Minondo, Asier; Requena, Francisco: *¿Qué explica las diferencias en el crecimiento de las exportaciones entre los países de renta media?*
- WP 03/09** Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos: *The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate.*
- WP 02/09** Granda, Inés; Fonfría, Antonio: *Technology and economic inequality effects on international trade.*
- WP 01/09** Molero, José; Portela, Javier y Álvarez Isabel: *Innovative MNEs' Subsidiaries in different domestic environments.*

- WP 08/08** Boege, Volker; Brown, Anne; Clements, Kevin y Nolan Anna: *¿Qué es lo “fallido”? ¿Los Estados del Sur, o la investigación y las políticas de Occidente? Un estudio sobre órdenes políticos híbridos y los Estados emergentes.*
- WP 07/08** Medialdea García, Bibiana; Álvarez Peralta, Nacho: *Liberalización financiera internacional, inversores institucionales y gobierno corporativo de la empresa.*
- WP 06/08** Álvarez, Isabel; Marín, Raquel: *FDI and world heterogeneities: The role of absorptive capacities.*
- WP 05/08** Molero, José; García, Antonio: *Factors affecting innovation revisited.*
- WP 04/08** Tezanos Vázquez, Sergio: *The Spanish pattern of aid giving.*
- WP 03/08** Fernández, Esther; Pérez, Rafaela; Ruiz, Jesús: *Double Dividend in an Endogenous Growth Model with Pollution and Abatement.*
- WP 02/08** Álvarez, Francisco; Camiña, Ester: *Moral hazard and tradeable pollution emission permits.*
- WP 01/08** Cerdá Tena, Emilio; Quiroga Gómez, Sonia: *Cost-loss decision models with risk aversion.*
- WP 05/07** Palazuelos, Enrique; García, Clara: *La transición energética en China.*
- WP 04/07** Palazuelos, Enrique: *Dinámica macroeconómica de Estados Unidos: ¿Transición entre dos recesiones?*
- WP 03/07** Angulo, Gloria: *Opinión pública, participación ciudadana y política de cooperación en España.*
- WP 02/07** Luengo, Fernando; Álvarez, Ignacio: *Integración comercial y dinámica económica: España ante el reto de la ampliación.*
- WP 01/07** Álvarez, Isabel; Magaña, Gerardo: *ICT and Cross-Country Comparisons: A proposal of a new composite index.*
- WP 05/06** Schünemann, Julia: *Cooperación interregional e interregionalismo: una aproximación social-constructivista.*
- WP 04/06** Kruijt, Dirk: *América Latina. Democracia, pobreza y violencia: Viejos y nuevos actores.*
- WP 03/06** Donoso, Vicente; Martín, Víctor: *Exportaciones y crecimiento en España (1980-2004): Cointegración y simulación de Montecarlo.*
- WP 02/06** García Sánchez, Antonio; Molero, José: *Innovación en servicios en la UE: Una aproximación a la densidad de innovación y la importancia económica de los innovadores a partir de los datos agregados de la CIS3.*
- WP 01/06** Briscoe, Ivan: *Debt crises, political change and the state in the developing world.*
- WP 06/05** Palazuelos, Enrique: *Fases del crecimiento económico de los países de la Unión Europea–15.*
- WP 05/05** Leyra, Begoña: *Trabajo infantil femenino: Las niñas en las calles de la Ciudad de México.*
- WP 04/05** Álvarez, Isabel; Fonfría, Antonio; Marín Raquel: *The role of networking in the competitiveness profile of Spanish firms.*
- WP 03/05** Kausch, Kristina; Barreñada, Isaías: *Alliance of Civilizations. International Security and Cosmopolitan Democracy.*
- WP 02/05** Sastre, Luis: *An alternative model for the trade balance of countries with open economies: the Spanish case.*
- WP 01/05** Díaz de la Guardia, Carlos; Molero, José; Valadez, Patricia: *International competitiveness in*

services in some European countries: Basic facts and a preliminary attempt of interpretation.

- WP 03/04** Angulo, Gloria: *La opinión pública española y la ayuda al desarrollo.*
- WP 02/04** Freres, Christian; Mold, Andrew: *European Union trade policy and the poor. Towards improving the poverty impact of the GSP in Latin America.*
- WP 01/04** Álvarez, Isabel; Molero, José: *Technology and the generation of international knowledge spillovers. An application to Spanish manufacturing firms.*

POLICY PAPERS

- PP 01/15** De la Cruz, C.: *Cambio, Poder y Justicia de Género en la Agenda 2030: Reflexiones para no perdernos en el camino.*
- PP 01/14** Luego F.; Vicent L.: *Encrucijadas de la moneda única. Algunas claves para una reflexión desde la periferia.*
- PP 01/11** Monedero J.C., Democracia y Estado en América Latina: *Por una imprudente reinvencción de la política.*
- PP 02/10** Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos; Ruiz Huerta, Jesús; Díaz Sarralde, Santiago: *Strengthening the fiscal capacity of developing countries and supporting the international fight against tax evasion.*
- PP 02/10** Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos; Ruiz Huerta, Jesús; Díaz Sarralde, Santiago: *Fortalecimiento de la capacidad fiscal de los países en desarrollo y apoyo a la lucha internacional contra la evasión fiscal.*
- PP 01/10** Molero, José: *Factores críticos de la innovación tecnológica en la economía española.*
- PP 03/09** Ferguson, Lucy: *Analysing the Gender Dimensions of Tourism as a Development Strategy.*
- PP 02/09** Carrasco Gallego, José Antonio: *La Ronda de Doha y los países de renta media.*
- PP 01/09** Rodríguez Blanco, Eugenia: *Género, Cultura y Desarrollo: Límites y oportunidades para el cambio cultural pro-igualdad de género en Mozambique.*
- PP 04/08** Tezanos, Sergio: *Políticas públicas de apoyo a la investigación para el desarrollo. Los casos de Canadá, Holanda y Reino Unido.*
- PP 03/08** Mattioli, Natalia *Including Disability into Development Cooperation. Analysis of Initiatives by National and International Donors.*
- PP 02/08** Elizondo, Luis: *Espacio para Respirar: El humanitarismo en Afganistán (2001-2008).*
- PP 01/08** Caramés Boada, Albert: *Desarme como vínculo entre seguridad y desarrollo. La reintegración comunitaria en los programas de Desarme, desmovilización y reintegración (DDR) de combatientes en Haití.*
- PP 03/07** Guimón, José: *Government strategies to attract R&D-intensive FDI.*
- PP 02/07** Czaplínska, Agata: *Building public support for development cooperation.*
- PP 01/07** Martínez, Ignacio: *La cooperación de las ONGD españolas en Perú: hacia una acción más estratégica.*
- PP 02/06** Ruiz Sandoval, Erika: *Latinoamericanos con destino a Europa: Migración, remesas y codesarrollo como temas emergentes en la relación UE-AL.*
- PP 01/06** Freres, Christian; Sanahuja, José Antonio: *Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión*

Europea – América Latina.

- PP 04/05** Manalo, Rosario; Reyes, Melanie: *The MDGs: Boon or bane for gender equality and women's rights?*
- PP 03/05** Fernández, Rafael: *Irlanda y Finlandia: dos modelos de especialización en tecnologías avanzadas.*
- PP 02/05** Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos: *Apertura comercial y estrategia de desarrollo.*
- PP 01/05** Lorente, Maite: *Diálogos entre culturas: una reflexión sobre feminismo, género, desarrollo y mujeres indígenas kichwuas.*
- PP 02/04** Álvarez, Isabel: *La política europea de I+D: Situación actual y perspectivas.*
- PP 01/04** Alonso, José Antonio; Lozano, Liliana; Prialé, María Ángela: *La cooperación cultural española: Más allá de la promoción exterior.*

DOCUMENTOS DE TRABAJO “EL VALOR ECONÓMICO DEL ESPAÑOL”

- DT 16/11** Fernández Vítors, David: *El papel del español en las relaciones y foros internacionales: Los casos de la Unión Europea y las Naciones Unidas.*
- DT 15/11** Rupérez Javier: *El Español en las Relaciones Internacionales.*
- DT 14/10** Antonio Alonso, José; Gutiérrez, Rodolfo: *Lengua y emigración: España y el español en las migraciones internacionales.*
- DT 13/08** de Diego Álvarez, Dorotea; Rodrigues-Silveira, Rodrigo; Carrera Troyano Miguel: *Estrategias para el Desarrollo del Cluster de Enseñanza de Español en Salamanca.*
- DT 12/08** Quirós Romero, Cipriano: *Lengua e internacionalización: El papel de la lengua en la internacionalización de las operadoras de telecomunicaciones.*
- DT 11/08** Girón, Francisco Javier; Cañada, Agustín: *La contribución de la lengua española al PIB y al empleo: una aproximación macroeconómica.*
- DT 10/08** Jiménez, Juan Carlos; Narbona, Aranzazu: *El español en el comercio internacional.*
- DT 09/07** Carrera, Miguel; Ogonowski, Michał: *El valor económico del español: España ante el espejo de Polonia.*
- DT 08/07** Rojo, Guillermo: *El español en la red.*
- DT 07/07** Carrera, Miguel; Bonete, Rafael; Muñoz de Bustillo, Rafael: *El programa ERASMUS en el marco del valor económico de la Enseñanza del Español como Lengua Extranjera.*
- DT 06/07** Criado, María Jesús: *Inmigración y población latina en los Estados Unidos: un perfil socio-demográfico.*
- DT 05/07** Gutiérrez, Rodolfo: *Lengua, migraciones y mercado de trabajo.*
- DT 04/07** Quirós Romero, Cipriano; Crespo Galán, Jorge: *Sociedad de la Información y presencia del español en Internet.*
- DT 03/06** Moreno Fernández, Francisco; Otero Roth, Jaime: *Demografía de la lengua española.*
- DT 02/06** Alonso, José Antonio: *Naturaleza económica de la lengua.*
- DT 01/06** Jiménez, Juan Carlos: *La Economía de la lengua: una visión de conjunto.*