

TEMA VI TENDENCIAS RECIENTES EN EL MERCADO DE TRABAJO (II): PERFILES ACTUALES DEL EMPLEO

Antonio Santos Ortega
Dpto. Sociología - Univ. Valencia

El recorrido sociohistórico que acabamos de describir en el tema anterior ayuda a comprender e interpretar las principales tendencias que destacan en el mercado de trabajo. El objetivo de este tema VI es proseguir el análisis de dichas tendencias centrándonos en el caso español y en la evolución más reciente del empleo en nuestro país.

Si tuviéramos que referirnos a los rasgos principales que distinguen el actual mercado de trabajo de nuestro país habría que señalar cuatro grandes tendencias:

1. Los cambios en los sectores de actividad económica y la actual importancia del sector terciario y su incidencia en el empleo.
2. Las modificaciones en la estructura y en la composición de la población activa.
3. Las segmentaciones actuales del mercado: la proliferación de los empleos temporales.
4. La crisis de la sociedad de pleno empleo y la aparición de variadas formas de paro, abundante y persistente.

VI.1. LOS CAMBIOS EN LOS SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA Y LA ACTUAL IMPORTANCIA DEL SECTOR TERCIARIO Y SU INCIDENCIA EN EL EMPLEO

Sin entrar a fondo en los cambios de la actividad económica en el agitado último tercio del siglo XX, sí podríamos distinguir tres grandes tendencias que inciden notablemente en la configuración del mercado de trabajo actual: la primera es el imparable crecimiento del sector servicios y la consiguiente terciarización de las nuestras sociedades; la segunda es la reducción de ocupados en el sector industrial y lo que algunos han llamado desindustrialización de los países occidentales; la tercera es el cambio de la estructura ocupacional y el desarrollo de nuevas profesiones.

VI.1.1. Crecimiento del sector servicios y terciarización

La configuración y la dinámica de los sectores de actividad económica han conducido al sector de los servicios a convertirse en el terreno en el cual se producen las mayores innovaciones en torno al empleo. Para muchos no es exagerado hablar de una sociedad terciarizada, los datos de la tabla 1 avalan esta idea: a finales del año 2004, ha crecido aún más la población ocupada en los servicios, que ya alcanza el 64% del empleo total.

El auge de este sector se ha explicado por diferentes razones: algunos subrayan que la progresiva complejidad del trabajo ha traído consigo el crecimiento de las actividades de coordinación, planificación y organización que se engloban en el área de los servicios. Otros han señalado cómo su expansión está relacionada con los cambios en las pautas de consumo y la proliferación de nuevas necesidades de bienes y servicios. Por último, se ha argumentado que el crecimiento del sector se debe a su capacidad de absorber mano de obra excedente de otros sectores, debido a que en gran parte de sus ramas el trabajo humano es imprescindible y muy abundante.

Tabla 1. Evolución de los sectores de actividad económica en España			
	Agrícola %	Industria %	Servicios %
1950	49	19	25
1970	25	26	37
1980	18	27	44
1990	11	23	54
2000	7	20	62
2004	5	18	64

Fuente: INE. Encuesta Población Activa

Algunos autores (Bell, 1973) piensan que la expansión de los servicios ha provocado una mutación cualitativa del trabajo que invita al optimismo en cuanto a la evolución del empleo en la sociedad del conocimiento. Según este enfoque postindustrialista, la sociedad de la información continuará reduciendo las ocupaciones repetitivas y los trabajos de las personas tenderán a concentrarse progresivamente en tareas relacionales, en la innovación y la gestión de procesos, en los servicios a las personas y en la periferia de los procesos productivos automatizados –supervisión, reparación, limpieza–. Hay que adelantar que este panorama positivo trazado por los autores más optimistas del postindustrialismo se ha concretado sólo en parte, ya que si bien los trabajos cualificados de los servicios han crecido, también lo han hecho las ocupaciones más descualificadas: ambas realidades componen el escenario de la estructura profesional postindustrial.

Por otra parte, es importante señalar que la terciarización supone, sobre todo, un cambio sociocultural respecto a la configuración de la división del trabajo y a las identidades colectivas formadas a lo largo del proceso de industrialización. «La división de las tareas comienza a tomar la forma de una especialización de funciones en el seno de una organización productiva altamente diferenciada, desde los *managers* hasta los «técnicos de superficie» pasando por los controladores de robots y las secretarías. Cada una de estas funciones comporta su propia lógica de compromiso personal, de relación con la jerarquía y de identificación con los objetivos de la empresa. Esta atomización de los universos profesionales tiene como consecuencia el favorecer la disolución de las solidaridades colectivas ligadas al trabajo.» (Perret, 1994:64).

Los informes de organismos internacionales como la OCDE auguran perspectivas

favorables al sector terciario y avanzan que las ocupaciones intelectuales y científicas, técnicas y administrativas serán las más demandadas, y concretamente, los servicios de gestión, de informática y de tratamiento de datos, servicios contables, jurídicos, sanitarios y sociales, actividades de ocio y turismo. Los servicios personales y los servicios a las empresas están llamados a crecer. Así, en Estados Unidos «cinco de las diez profesiones que conocerán la expansión más rápida se relacionan con los cuidados médicos: especialistas de ayuda a domicilio, kinesoterapeutas, auxiliares técnicos sanitarios. [...] Se espera también un fuerte aumento de los empleos ligados al desarrollo de tecnologías de la información y de ordenadores, específicamente los analistas de sistemas y los especialistas en informática. [...] Las reducciones más fuertes afectan a los trabajadores agrícolas, los obreros del textil, la confección, cuero, los obreros de montaje eléctrico y los empleados de oficina dedicados a las tareas administrativas más rutinarias.» (Stevens y Michalski, 1994:17).

Las tendencias a largo plazo de la OCDE parecen confirmar el auge del terciario, pero no todas las visiones coinciden en valorar tan positivamente su crecimiento. Algunos mantienen que durante las dos últimas décadas estamos asistiendo al surgimiento de un «**proletariado de los servicios**», que aglutina un buen número de profesiones descualificadas en este sector. El terciario no se compondría sólo de profesiones de elevada información, conocimientos y cualificación sino que también abundarían ocupaciones que, bajo el mismo rótulo «servicios», ocultan «un nuevo y amplio proletariado, formado por trabajadores precarios, mal pagados y marginados, en parte ocupados como fuerza de trabajo flexible en la periferia de las nuevas empresas industriales y en parte confinados en los trabajos no cualificados (*junk-jobs*) de los servicios.» (Esping-Andersen, 1993b:59). La existencia de estos grupos no aconseja, por tanto, crearse una visión homogénea del sector terciario, sino una visión polarizada tanto en la estructura profesional del sector como en la estructura social. Para el autor apenas mencionado, no conviene, sin embargo, precipitarse en afirmaciones tajantes sobre el terciario proletarizado; las carreras laborales de estos trabajadores, las entradas y salidas del sector y la visión a largo plazo ha de ser un elemento básico de juicio para llegar a confirmar la tendencia, y, si bien es pronto para llegar a conclusiones, parece que la alta movilidad de los ocupados y la escasa permanencia de estos en este tipo de trabajo no invitan a mantener la tesis de un «proletariado de los servicios» como realidad permanente. Hoy por hoy, sin embargo, no deja de ser preocupante que las franjas más desfavorecidas de la escala social se identifiquen, precisamente, con este terciario pobre del cual hemos venido hablando y que recoge las ocupaciones más degradadas de los servicios –limpieza, servicios personales, peonajes–. Parece indiscutible que el crecimiento de éstas es hoy una realidad. En sus trabajos más recientes, Esping-Andersen (2000) lo confirma, añadiendo la preocupación de que la polarización social y la exclusión de aquellos que las desempeñan es un hecho si no alcanzamos formas más justas de reparto de las ocupaciones descualificadas y no reducimos el periodo de tiempo que las personas pueden pasar ocupando estos oficios. En cualquier caso, sí parece probado que el auge de los empleos de los servicios vinculados al conocimiento han venido acompañados de un ascenso de las ocupaciones descualificadas.

En el análisis del papel de los servicios en la estructura profesional y social, Esping-Andersen ha distinguido tres modelos de evolución que es interesante detallar aquí,

pues reflejan estilos diferentes de desarrollo del capitalismo, que a veces tendemos a interpretar como un todo homogéneo, cuando en la realidad muestra matices en áreas o países concretos. Este autor parte de la premisa de que el sector de la industria manufacturera ha entrado en declive y que cualquier estrategia orientada al pleno empleo se ha apoyado en los servicios. De cara a estas transformaciones de la estructura productiva, diferencia tres respuestas: la primera es el «modelo de bajos salarios» americano. Su rasgo principal es el incremento masivo en la ocupación en los servicios, con preponderancia de puestos de trabajo de bajos salarios y gran movilidad. Durante los setenta y los ochenta se crean 35 millones de empleos en este sector. El poco empleo que se crea en el sector industrial está basado en los mismos criterios salariales y en mantener las fábricas en zonas exteriores de baja intensidad sindical. La economía de los *Macjobs* –trabajos mal pagados y sin futuro– ha traído consigo un incremento de la desigualdad que se manifiesta en el incremento del número de personas que trabajan por salarios que no superan el umbral de pobreza.

El segundo modelo es el de los países de la Comunidad Europea, «euroesclerótico», en palabras de Esping-Andersen. El escaso aumento de la ocupación y las altas tasas de paro de la zona están en relación con la rigidez de los salarios y con la imposibilidad de aplicar la estrategia americana de bajos costes salariales en los servicios, debido a la implantación de los sindicatos y del Estado del bienestar. Los servicios no han podido, así, absorber el desempleo. Mientras tanto, en la mayor parte de países de este bloque, el crecimiento de los servicios sociales se detiene con el estancamiento de los gastos sociales. Sólo los servicios a las empresas han colaborado en la creación de empleos. En conjunto, la situación es de altos niveles de paro y bajas tasas de actividad en relación con Estados Unidos o Escandinavia.

El tercer modelo es el de los países escandinavos. Comparte algunos rasgos del caso anterior, pero su situación es considerablemente mejor debido al acierto de las políticas activas de empleo a la hora de atender a la mano de obra proveniente de los procesos de reestructuración industrial y su consiguiente recolocación. En segundo lugar, los servicios sociales sí han tenido un aumento continuado, El 80% de la ocupación generada desde 1970 se debe a estos aumentos. Estos tres modelos presentan escenarios inciertos, en los que el futuro de la estructura de clase dependerá, por un lado, de los resultados del proceso de reestructuración y desindustrialización y, por otro lado, del crecimiento y de la composición de la ocupación en los servicios.» (Esping-Andersen, 1993b:55).

Respecto a las posibilidades de creación de empleos en este sector, algunos autores (Gallino, 2000) han señalado cómo las perspectivas de los servicios pueden encontrar un techo debido a que las redes de empresas pueden incorporar cada vez más a trabajadores de otras zonas geográficas que pueden restar posibilidades a los trabajadores de los países occidentales, que hasta ahora eran los únicos beneficiarios de estos empleos de la sociedad de la información. Además, los servicios son, potencialmente, susceptibles de entrar en un nuevo despliegue de las tecnologías, lo que podría reducir la necesidad de mano de obra. Los aumentos de productividad alcanzados por los trabajadores del terciario pueden ser otro argumento que limite la creación de empleos.

V.1.2. Reducción de ocupados en el sector industrial y desindustrialización de los países occidentales

Junto a la terciarización que acabamos de detallar, se ha producido una segunda dinámica en los sectores de actividad económica que consiste en la reducción de la población ocupada en el sector secundario o industrial. Durante los últimos veinte años y de forma estructural en casi todos los países de la OCDE, los trabajadores industriales han disminuido entre 5-10 puntos porcentuales. El descenso de la incidencia de la ocupación industrial sobre el conjunto de los ocupados es constante en toda Europa; «la ruptura brutal de la curva de empleo manufacturero se produce en 1975. Se perdieron 1.400.000 empleos entre 1974 y 1988, situándose los efectivos de la industria al nivel de principios de los años cincuenta. [...] En veinte años, la industria francesa suprimió el 30% de sus efectivos» (Veltz, 1999:35). En España, la ocupación industrial ha seguido el mismo recorrido; en 1981, alcanzaba el 26,8% del total de ocupados, mientras que hoy ronda el 20%. Este descenso del sector industrial ha ido acompasado con los procesos de reconversión y de ajuste de las empresas siderúrgicas y de los astilleros, así como del cierre de numerosas empresas del textil y otras ramas industriales —los procesos de reconversión industrial supusieron en nuestro país una pérdida de un millón de trabajadores industriales estables entre 1980 y 1985. La consecuencia de este proceso, que provoca mayor preocupación, es la aparición de colectivos afectados profesional y socialmente por estos acontecimientos y el consiguiente empeoramiento de sus condiciones de vida y de sus identidades laborales. La recolocación de los excedentes de mano de obra de los sectores reconvertidos es difícil debido a su edad y a su cualificación —ligada ésta a tareas muy específicas realizadas durante años en sus ocupaciones industriales—.

Para algunos especialistas, la disminución de la población activa que trabaja en la industria está relacionada con los procesos de globalización productiva. Las empresas transnacionales sanean su situación provocando una nueva división internacional del trabajo, mediante la cual se aprovechan de la mano de obra barata de los países no desarrollados. Este proceso de deslocalización se afianza gracias a las posibilidades de coordinación que ofrecen las telecomunicaciones; a los bajos requerimientos de cualificación de la mano de obra, pues se trata de fases del proceso de producción poco complejas, y a los beneficios añadidos que conlleva la apertura de nuevos mercados allí donde se instalan los nuevos centros de producción. En los países occidentales, se mantienen las actividades más cualificadas, menos duras y los trabajos de concepción y planificación. De esta manera, si quisiéramos recomponer el *puzzle* productivo internacional de un determinado producto podríamos observar cómo el diseño de cierto componente puede haber sido realizado, por ejemplo, en Alemania; su fabricación en España y su montaje en Indonesia. El resultado de todo ello ha sido un auténtico proceso de desindustrialización de Occidente, que además se complica si tenemos en cuenta cómo algunos países no desarrollados, donde primeramente se habían implantado las multinacionales, han pasado a crear su propio sistema industrial.

Nuevamente, es preciso distinguir y matizar los puntos de vista del párrafo anterior. Sin dejar de reconocer la importancia de los procesos señalados, conviene precisar que los flujos de inversión que ha traído la globalización se han producido, en su mayor

parte, entre las economías desarrolladas, por lo tanto hablar de desindustrialización de Occidente sin tener en cuenta este detalle puede conducir a interpretaciones exageradas. Algunos autores consideran una exageración culpar a las deslocalizaciones y al comercio internacional del paro que Europa sufre, ya que los flujos de inversión directa hacia los ya llamados «países de bajos salarios» son modestos —en 1992, representaban menos del 3% de la inversión productiva de los países industrializados— (Davanne, 1994). Otros conceden una mayor importancia a este hecho, pero lo conciben como una ventaja para ambas zonas, el Norte podrá especializarse en sus funciones de producción de calidad y el Sur podrá acceder a mejoras en sus niveles de vida aportando el trabajo manual que el Norte no desea. (Maillard, 1993). Parece que el «efecto Tercer Mundo» no es tan fuerte como al inicio se vaticinaba. El desempleo de los trabajadores menos cualificados parece depender más del cambio tecnológico estructural que vivimos que de la entrada en escena de los trabajadores de los países pobres.

Por otra parte, la globalización no sólo impone cambios en el sector industrial sino que ya se observan también procesos incipientes de deslocalización de actividades del terciario hacia países en desarrollo. No se trata sólo de las actividades industriales y de la mano de obra descualificada, sino que también comienzan a aprovecharse las ventajas de los técnicos altamente cualificados de países no occidentales sujetos a menos constricciones que los del ámbito occidental. «Una de las primeras empresas que ha dado este paso ha sido *Swissair*, que ha transferido sus servicios informáticos y su contabilidad a la India. En Francia, la filial francesa de *Arthur Andersen*, «*Pact Group*», dispone de un polo de desarrollo en Manila. *Bull* instala una conexión vía satélite con Bangalore, en India. Mientras, en Bélgica, el grupo siderúrgico *Sidmar* recurre a ingenieros filipinos. Cuando se conoce que un analista de sistemas de este país es pagado cinco veces por debajo que su equivalente francés o belga y que las cargas sociales en Manila son del 10% de los salarios, los empresarios hacen cálculos en esa dirección.» (Lauré, 1993:11).

La resolución de todas estas mutaciones inacabadas es hoy un importante interrogante planteado a los expertos en la actualidad. Un último síntoma nos da idea de la dimensión simbólica de estos procesos. La fábrica siderúrgica *Völklinken*, al oeste de Alemania, cerrada hace nueve años a consecuencia de los procesos de reestructuración industrial ha sido, según informaciones del diario *El País* (13-8-1995), declarada patrimonio de la humanidad. Esta «*catedral* de hierro y acero ha entrado a formar parte de la lista en la que figuran los más insignes bienes naturales y culturales del mundo. [...] Para la Unesco, el complejo es un monumento único de la historia de la tecnología y de la cultura industrial del siglo XIX y principios del XX.» Simbólicamente, las implicaciones de este hecho son muy significativas y nos muestran lo vertiginoso de los cambios en la definición de la historia del trabajo que estamos presenciando.

V.1.3. Cambios de la estructura ocupacional

En correspondencia con lo anterior, la estructura de profesiones ha sufrido transformaciones que abordamos a continuación. Los datos de los dos últimos Censos nos permiten acercarnos a la situación de la Comunidad Valenciana —aunque hay que

decir que, con ligeras variaciones y ritmos de desarrollo, dicha situación es ampliable al conjunto de España. Las tendencias más importantes que se han desarrollado en las dos últimas décadas son las siguientes:

VI.1.3.1. Descenso de los ocupados agrícolas

Esta tendencia se verifica en todos las categorías de ocupados, desde los empresarios con o sin asalariados hasta el resto de trabajadores, tanto en términos absolutos como relativos. Estos últimos sufren los descensos más acusados pues suponían del 9,1% en 1981 han pasado al 5,7% en 1991. En conjunto, la población activa dedicada a actividades agrarias se ha rebajado casi en un 40%, del 12,8% en 1981 al 7,7% de 1991.

VI.1.3.2. Crecimiento de las ocupaciones técnicas y profesionales

La evolución ascendente de las ocupaciones técnicas en las sociedades industriales avanzadas se confirma. El número de técnicos y profesionales casi se ha duplicado en el periodo que estamos analizando. Porcentualmente, este grupo ha pasado de representar un 7,4% en 1981 a un 10,3% en 1991. La creciente interrelación entre las actividades industriales y de los servicios, así como la mayor complejidad de ambas, ha colaborado en este aumento de los técnicos ya vaticinado por algunos teóricos de la modernización y del postindustrialismo.

Sin embargo, en lo que respecta a la estructura ocupacional, las recientes transformaciones tecnológicas, que están asentando un nuevo paradigma informacional (Castells, 1997), complican el análisis que realizaron los autores de la modernización en la década setenta. En la actualidad, la expansión de las ocupaciones con un fuerte contenido informacional (ejecutivos, profesionales y técnicos) es común a todas las sociedades occidentales, pero ha de matizarse teniendo en cuenta el peso diverso de los diferentes tipos de servicio en cada país (servicios de producción, servicios sociales, servicios de distribución o servicios personales). Por tanto, no sería conveniente hablar de uno sino de varios modelos de sociedad de servicios.

Figura 8. Condición socioeconómica de los ocupados en la Comunidad Valenciana. Números absolutos y %

	1981	%	1991	%
Direct.-Empres. Agrar. con asalariados	3907	0.3%	2975	0.2%
Empres. Agrar. sin asalariados	37950	3.4%	26641	1.8%
Resto de Trabaj. Agrar.	101959	9.1%	83906	5.7%
Direct.-Empres. No agrar. con asal.	60824	5.4%	76030	5.2%
Empres. no agrar. sin asal.	106366	9.5%	125741	8.6%
Miembro cooperativa	14194	1.3%	13049	0.9%
Profes. Técnico	82455	7.4%	150632	10.3%
Jefes departam. Administrat.	15672	1.4%	23814	1.6%
Resto personal. admin. Y comercio	160646	14.4%	273084	18.7%
Resto personal. de Servicios	73142	6.5%	123277	8.4%
Contramestres y capataces No agraris	13877	1.2%	24942	1.7%
Trabaj. Cualif. y especializ. No agraris	400521	35.8%	391637	26.8%
Trabaj. Sin especializ. No agraris	40954	3.7%	140806	9.6%
Profes. Fuerzas Armadas	6444	0.6%	6594	0.5%
TOTAL	1118911		1463128	

Fuente: Censo de Población, IVE

El caso de España y el de la Comunidad Valenciana se ajusta a grandes rasgos, aunque con un cierto retraso, al modelo informacional de aumento de técnicos y profesionales, pero ofrece algunas particularidades respecto a los países de la Unión Europea que permitiría hablar de un modelo particular de tránsito al informacionalismo. Este **modelo de informacionalismo periférico**, que se ampliaría al conjunto de países del sur de Europa, tendría los siguientes rasgos distintivos:

- el aumento de los profesionales y técnicos es manifiesto, aunque menor que en los países centrales y fuertemente deficitario en los servicios no comerciales - educación, sanidad y otros servicios sociales;
- el declive de los obreros industriales cualificados y semicualificados es abundante y se produce en un corto periodo temporal;
- los trabajos de servicios no cualificados aumentan vigorosamente.

Ya hemos comentado algunos aspectos referidos a los dos primeros. Detallaremos, a continuación la tercera de estas evoluciones.

VI.1.3.3. Crecimiento de las ocupaciones descualificadas de los servicios

El aumento de estas ocupaciones es otro de los rasgos que, junto al ascenso de los técnicos, comparten todos los países occidentales. A las tradicionales profesiones administrativas se han unido una variada gama de funciones ligadas a la expansión de las actividades de ocio, restauración, protección y seguridad que han traído consigo muchos nuevos puestos de trabajo de bajo contenido profesional.

Si observamos la tabla anterior los aumentos en estas categorías son notables. En 1981, las tareas administrativas y de comercio representaban el 14,4% del total y en 1991 habían ascendido al 18,7%. Por su parte, los trabajos no cualificados del terciario triplican su peso en la estructura ocupacional, en 1981 suponían un 3,7% mientras que en 1991 pasaban al 9,6%. Numerosos autores han advertido sobre los efectos de polarización y de desigualdad social que estas evoluciones traen consigo (Sassen, 1993; Hyman, 1994, Gorz, 1995). «Proletariado de los servicios», «sudafricanización de la sociedad», «nueva clase de siervos» son algunas de las expresiones que se han utilizado para adjetivar el desarrollo de los nuevos servicios descualificados, muy ligados al sector de servicios personales, y que entraña una dualización en la cual una minoría de técnicos monopoliza las actividades cualificadas y bien pagadas y reduce a la ‘servidumbre’ poco cualificada a un contingente importante de la población.

Esta es una de las tendencias más discutidas y controvertidas entre los especialistas en clases sociales y estratificación. El planteamiento es el siguiente: ¿Cómo en las sociedades del conocimiento y la información pueden crecer tan abundantemente las ocupaciones de baja cualificación en los servicios, los llamados *Macjobs*? Esta discusión (Esping-Andersen, 1993) enfrenta a los más optimistas, que piensan que estas ocupaciones tienen un techo de crecimiento y que son de una alta rotación, no afectando, por ello, a un contingente fijo del mercado de trabajo y no causando problemas de marginación profesional; frente a los más pesimistas, que han correlacionado este tipo de ocupaciones con la extensión de áreas de precariedad en las que el empeoramiento de las condiciones de trabajo, de los salarios y de las relaciones laborales nos acerca a una estructura ocupacional que se distingue por la polarización sociolaboral, producida por el avance paralelo de los estratos técnicos de la elite profesional y de los malos empleos del terciario descualificado.

Cajeros, telefonistas y recepcionistas, trabajadores de servicios de restauración, personales, protección, dependientes de comercio, limpiadores, vigilantes, repartidores, mensajeros, empleados en restaurantes de comida rápida, etc. Todas estas ocupaciones han tenido un auge extraordinario en estos últimos diez años y tienen algunos puntos en común: tasas de temporalidad y de rotación muy elevadas, bajos salarios, malas condiciones de trabajo y un colectivo de empleados bastante homogéneo que coincide con los más débiles del mercado de trabajo. Puede que no lleguen a formar un proletariado compacto, pero lo que es cierto es que comparten las pésimas condiciones de trabajo que este terciario proletarizado genera. A la luz de los datos del Censo, la hipótesis de la polarización ocupacional cobra cada vez más fuerza. En general, sea cual sea la fuente estadística consultada, el ascenso de los servicios semi y no cualificados es una tendencia incontestable en nuestras sociedades. En el mejor de los casos ocupa, al menos, a un tercio de la mano de obra. La abundancia de jóvenes y mujeres en estos grupos ocupacionales nos habla del alto precio que han de pagar en términos de inserción ocupacional precaria.

Un fenómeno reciente de importancia creciente ligado a lo anterior es el incremento de los **trabajadores pobres**. La desregulación y segmentación del mercado de trabajo, junto a la proliferación de los empleos precarios y descualificados ha provocado un aumento de la dispersión salarial y el consiguiente incremento de la

desigualdad. Los *working poor*, nombre que reciben los trabajadores pobres en el ámbito norteamericano, han empezado a representar una cuota importante de la pobreza. Los datos del Panel de Hogares de 1995 indican que, del total de hogares cuyo sustentador principal está ocupado, un 15% se encuentra bajo la línea de pobreza. Por muy contradictoria que pueda resultar, la condición simultánea de pobre y asalariado se está convirtiendo en una tendencia fuerte en las ricas sociedades occidentales, que está siendo alimentada por las dificultades salariales crecientes. Asimismo, el porcentaje de trabajadores con bajos salarios¹, por debajo del salario mínimo anual, está creciendo durante la década de los noventa, el Instituto de Estudios Fiscales considera que rondaba un tercio de los ocupados en 1995. La vulnerabilidad a que conducen estos niveles de ingresos es elevada. El mayor riesgo de pauperización recae sobre las ocupaciones que aglutinan a los trabajadores agrícolas y a los de servicios con bajos niveles de cualificación. Las diferencias salariales que se advierten nos llevan a pensar que todos ellos se ven muy afectados por la temporalidad y la precariedad salarial y representan un contingente de mano de obra flexible en continua tensión para mantener su «equilibrio presupuestario».

VI.2. MODIFICACIONES EN LA ESTRUCTURA Y EN LA COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN ACTIVA

Respecto a estas modificaciones, destacaremos brevemente algunas tendencias importantes en cuanto a su distribución por edades, a su composición por sexo y a su nivel educativo.

El rasgo más relevante en cuanto a la primera de las cuestiones es la dificultad de los más jóvenes de acceder al mercado de trabajo a partir de los años ochenta. Los problemas de **inserción de los jóvenes en el mercado de trabajo** comenzaron a agudizarse en la primera mitad de esa década y se convirtieron pronto en un problema de alto impacto socioeconómico. Este cambio de condiciones en el acceso al empleo ha provocado que la entrada de los jóvenes en la vida adulta encuentre obstáculos, reduciéndose las posibilidades de creación de un hogar propio y alargándose el periodo de su vida que transcurre en el domicilio paterno. Hoy se señala cómo la inserción laboral se ha retrasado entre 6-7 años en los jóvenes actuales. Esta penuria generalizada de empleo forzó inicialmente redefiniciones en la cuestión de quién tenía prioridad para acceder al mercado de trabajo, creando una bolsa de paro juvenil de magnitudes antes desconocidas y reorientando a los jóvenes hacia el sistema educativo y descargando en la familia los principales costes de estas dinámicas laborales. Los grupos de edad joven fueron objeto, a través de las políticas de prolongación del ciclo escolar, de una demora en su incorporación a la población activa.

¹ Conviene distinguir a los trabajadores pobres —que se hallan por debajo del umbral de pobreza— de los trabajadores con «bajos salarios», que la OCDE define como aquellos cuyos salarios no alcanzan el 65% del salario mediano. Estos han aumentado en España en los últimos diez años y, siguiendo los criterios de la OCDE, alcanzan un 29,3% de los asalariados. Los problemas de integración social de los *working poor* y de los «bajos salarios» se perfilan como un rasgo estructural de las sociedades de capitalismo informacional. Más datos en López (1999)

Con los efectos disciplinantes del paro ya implantados durante la década de los ochenta, los años noventa han visto cómo el modelo de flexibilidad laboral se extendía entre las edades jóvenes. El paro abundante no desaparece, aunque la proliferación de contratos temporales hace crecer la ocupación juvenil. En este sentido, amplios sectores de la juventud han sido el banco de pruebas de las estrategias de flexibilidad mencionadas, «la juventud desempeña un papel estelar. [...] El paro juvenil se convierte en la gran coartada del Estado para acabar con las rigideces del mercado de trabajo: las medidas provisionales destinadas a facilitar la inserción de los jóvenes terminan extendiéndose a toda la contratación laboral» (Martín Criado, 1998). Esta inestabilidad laboral programada cimienta todas las operaciones de flexibilidad requeridas por el proceso de ajuste de los años ochenta y hace recaer sobre los grupos de edad joven los efectos más contundentes de la crisis.

El periodo de inserción está caracterizado por la incertidumbre, la proliferación de experiencias laborales, la flexiprecariedad, la arbitrariedad salarial y los bandazos del empleo al paro. Las situaciones son muy variadas: desde la espera de los jóvenes mejor situados socialmente y en el mercado de titulaciones hasta la perpetuación en el subempleo de los jóvenes de clases populares con menores niveles educativos. Para estos, la flexibilidad en el empleo es hoy ya el modelo de socialización profesional; la multiplicación de experiencias de trabajo entre los jóvenes está demostrando que sus empleos temporales no les sirven para estabilizar su situación en el mercado de trabajo. Los «trabajillos», inestables, sin contenidos de cualificación y sin posibilidades de promoción no proporcionan realmente la experiencia con la que los jóvenes sueñan para acceder a un buen trabajo (Santos, 1999a). La flexibilidad es una necesidad estructural del sistema y cobra un precio muy alto entre los jóvenes. Hoy, ya normalizada, despliega sus efectos disciplinarios y de control sobre la mano de obra. En España, se han conseguido los niveles de flexibilidad más altos de toda la Unión Europea y cada vez más personas aceptarían cualquier empleo, aunque las condiciones de éste no respondan a sus aspiraciones e incluso vayan en contra de sus intereses. Los niveles de explotación y de irregularidad laboral se desorbitan gracias a esta paradójica situación de «interinidad permanente», donde la única promesa es otro trabajillo. Castel (1997) ha descrito con exactitud esta extensión de la flexibilidad y del vivir al día, en la que la precariedad es el destino social para grupos considerables de la población.

Por ello, cada vez más, el perfil ideal al que tendrían que ajustarse las trayectorias laborales juveniles sería aquel en el cual se suceden momentos de empleo seguidos por otros de paro más o menos duradero. Para las empresas es tan importante poder hacer un uso flexible del empleo como contar con un número importante de desocupados dispuestos a trabajar de este modo, con independencia de las discontinuidades que puedan originarse en el curso vital de los empleados. Esta situación de provisionalidad abre interrogantes sobre los cambios en la socialización laboral del colectivo juvenil y en las actitudes diferenciales de los jóvenes respecto a los adultos en cuanto al empleo y al trabajo (Santos, 2001). Los jóvenes, socializados profesionalmente en la crisis, parecen más acostumbrados a la situación de provisionalidad que se ha apoderado del mercado de trabajo: un 55% de los jóvenes entre 16-29 años trabajan con contratos temporales en 2004. El modelo de empleo

estable, y todas sus consecuencias que implicaba sobre las trayectorias vitales, ha desaparecido para la mayor parte de los «hijos de la desregulación» (Conde, 1999), como han sido denominados los jóvenes del nuevo modelo de empleo inestable.

Las cifras de la Encuesta de Población Activa ratifican esta disminución del peso de las edades jóvenes en la actividad económica. En una comparación de los porcentajes en el periodo 1977-1992, los trabajadores de los grupos comprendidos entre los 30 y los 49 incrementan su participación desde el 40,8% al 48,8%; mientras, los grupos de edad joven reducen su presencia del 37,4% al 33,1% y por fin los trabajadores de edad más madura también disminuyen del 22,4% al 18,3%. Los años ochenta han visto así importantes modificaciones en la «construcción» o en la definición de la actividad. Efectivamente, esta es una norma estadística que fluctúa siguiendo el ritmo de las políticas y de las prácticas sociales. La prolongación de la edad de incorporación al mercado de trabajo en el caso de los jóvenes y la retirada definitiva de la vida profesional, a través de las políticas de prejubilación, han acortado el periodo medio dedicado al trabajo en el curso de vida.

En segundo lugar, la **incorporación de las mujeres a la actividad**² se ha convertido en este último tercio de siglo en una de las tendencias más sobresalientes en nuestro país. Las tasas de actividad femenina se han elevado (27,1% en 1980; 45% en 2004) y la mayor participación de las mujeres parece un hecho incuestionable. Sin embargo, la cuestión fundamental que conviene dilucidar es qué tipo de incorporación es el que se ha dado y si se han verificado movimientos de segregación y exclusión. A este respecto, es amplio el repertorio de problemas y desigualdades con que las mujeres se enfrentan a la hora de intentar encontrar un empleo (las tasas de paro expresan bien estos problemas: en 1980 la tasa de paro femenino era del 12,1% y tras dos décadas de ascensos, se sitúa en el 20,3% en 2000, habiendo alcanzado picos del 30% a mediados de los noventa). Mencionaremos algunos de estos problemas: el primero es la «doble presencia» en el trabajo doméstico y en el trabajo asalariado, los estudios sobre el reparto de tareas en el hogar demuestran que la incorporación de la mujer al mercado de trabajo no ha ido, apenas, acompañada por compromisos de los varones en las tareas domésticas. Otro problema estaría relacionado con la segregación vertical y horizontal derivada de su lugar en la estructura ocupacional. Tres observaciones se desprenden aquí con mayor contundencia: la primera es la escasa presencia femenina en las elites directivas, fundamentalmente en la empresa privada. 81 de cada cien directivos y gerentes de empresas son varones en 2004. A pesar de los aumentos en estos últimos diez años, el peso de las mujeres es bajo y la progresión no parece alcanzar un ritmo muy alto sobre todo en la empresa privada. El número de mujeres se incrementa en los altos puestos del poder ejecutivo y legislativo de la Administración pública, los programas de igualdad han calado más en el ámbito de lo público que en el de la empresa privada.

² No haremos aquí sino algunas referencias generales, pues este tema se ha tratado ya detalladamente en el capítulo 3, dedicado a la división sexual del trabajo. Igualmente, puede obtenerse información actualizada en (Maruani, et al. 2005)

En segundo lugar, encontramos otras ocupaciones altamente feminizadas que, ocupadas por mujeres con niveles educativos altos, desvelan otro tipo de problemas. Las mujeres con ocupaciones técnicas se emplean mayoritariamente en las profesiones asociadas a las titulaciones de primer ciclo universitario y en menor grado las correspondientes a titulaciones de segundo y tercer ciclo. La acumulación en las áreas de la enseñanza y la sanidad en cualquiera de los niveles ocupacionales. En 2004, de las 1.155.900 mujeres empleadas en profesiones técnicas y científicas, 795.500 lo hacen en las áreas mencionadas. Es decir, del total de mujeres técnicas y profesionales, cerca de un 70% está constituido por un pequeño grupo de ocupaciones que recoge, en primer lugar, a las profesoras de los distintos niveles educativos, predominantemente de enseñanza básica y, en segundo lugar, a las profesiones vinculadas a la sanidad, con preponderancia de las ATS sobre sus superiores médicas.

Por último, hay que señalar el caso de las ocupaciones más descualificadas de los servicios, donde la presencia de las mujeres alcanza enormes proporciones y nos revela otro de los colectivos que están sufriendo situaciones difíciles en sus condiciones de vida y trabajo. Limpiadoras, servicio doméstico, pinches de cocina y cajeras son, entre otras, las actividades que las mujeres de edades intermedias, en su mayoría casadas y con bajos niveles de estudios han pasado a ocupar en su precaria incorporación a la actividad. Estas profesiones son el prototipo de la precariedad, del abuso salarial y de las condiciones de trabajo pésimas.

Por añadir algunas otras cuestiones, las mujeres ocupan, con más asiduidad que los hombres, empleos temporales y son la mano de obra predilecta empleada en la economía sumergida, todo lo cual genera situaciones asimétricas en las cuales las mujeres no llevan la mejor parte.

En tercer lugar, la **elevación del nivel educativo** de la población activa es otro rasgo de interés. Los siguientes datos lo ponen claramente de manifiesto: la población activa analfabeta o sin estudios alcanzaba en 1977, el 16,9% del total de activos, en 1999 este porcentaje se había reducido al 5,2%; en estas dos mismas fechas, los niveles primarios sumaban el 63,3% y el 24,1% respectivamente; los niveles medios han ascendido de un 14,2% a un 52%; por fin, los superiores han pasado de un 5,4% a un 18%. El peso de los niveles medios se ha visto favorecido por el incremento de la escolarización y por los procesos de modernización e innovación en la producción y los servicios. Sin negar la importancia que estas evoluciones tienen para la mejora general del nivel de vida de la población, hay que señalar algunos inconvenientes ligados a estas tendencias educativas: se trata de la progresión de la sobreeducación y la sobrecualificación.

Los jóvenes actuales representan la «generación más preparada de la historia», pero esto no parece favorecerles a todos por igual. Algunos rentabilizan su formación, pero la gran mayoría ve como los malos empleos acechan en las puertas del mercado de trabajo. La inserción buscada y deseada en un empleo cualificado se hace esperar y las promesas anunciadas por la formación se ven amenazadas por el paro y el subempleo. La sobrecualificación se está convirtiendo en un mal común y un número creciente de jóvenes ocupan un empleo por debajo de sus capacidades formativas. El valor añadido en términos de formación no puede aprovecharse en esos empleos

raquíticos en cualificación. Además, los jóvenes con menores niveles de estudio ven empeorada su situación al reducirse su empleabilidad por esta dinámica de segregación educativa. El paro o la perpetuación en malas ocupaciones, con pocas posibilidades de mejora, ensombrece las perspectivas de los jóvenes de las capas populares más golpeados por esta inflación formativa y por la devaluación de los títulos educativos. En un reciente informe (Aparisi, 2000), se considera la sobrecualificación como uno de los principales problemas de los jóvenes universitarios, superando el 25% los universitarios que estiman que su empleo tiene un «contenido y nivel poco concordante con los estudios cursados o con el nivel profesional esperado». El problema se agrava dependiendo de las titulaciones, alcanzando las carreras del área de sociales los porcentajes más altos.

VI.3. LAS SEGMENTACIONES DEL MERCADO: PROLIFERACIÓN DE LA TEMPORALIDAD EN EL EMPLEO

Por lo que se refiere a la proliferación de los contratos temporales y para completar las indicaciones ya expuestas en el tema anterior en las que analizábamos la progresiva implantación de un modelo de empleo caracterizado por la inestabilidad y la flexibilidad laboral, nos centraremos aquí en algunos aspectos más concretos de su aplicación en nuestro país y en, segundo lugar, en su incidencia por edades y sexo.

A partir de 1985, comienza a ascender el número de contratos temporales tras su rotunda reforma y regulación en el Estatuto de los Trabajadores en 1984. La reforma se utilizó como instrumento para facilitar la flexibilidad de la mano de obra y, a la vez, como medida de fomento del empleo y se concretó en una enorme **diversificación de las formas de contratación** cuya característica es la limitación temporal del periodo de empleo: contratos temporales de formación, de prácticas, de relevo, a tiempo parcial, y más recientemente de aprendizaje integran una amplia gama que modifica fundamentalmente las relaciones laborales en nuestro país (Poveda y Santos, 1998). La evolución ha sido muy rápida. En 1987, el 15,6% de los trabajadores lo hacían con contratos temporales; a finales de 2004, este porcentaje se elevaba al 33%. Sucesivas reformas del mercado de trabajo –en 1993 y 1997– han conseguido pocos resultados en su propósito de reducir la inestabilidad laboral, al contrario, han extendido nuevas formas de contratación, –el trabajo a tiempo parcial y las empresas de trabajo temporal– abaratando el coste del despido y haciendo poco por conseguir la estabilidad de los trabajadores. «Ahora la flexibilización se traduce, como señala Andrés Bilbao, en inseguridad para el trabajador. Este ya no tiene control sobre su puesto de trabajo y las expectativas futuras se le presentan inciertas. Paralelamente, para la gerencia, esto permite una mayor seguridad y certeza en el cálculo de los costes frente a las fluctuaciones del mercado» (Bilbao, 1999:311).

La **estrategia empresarial flexibilizadora** ha ido acompañada de una ideología que presenta como necesidad técnica de flexibilidad lo que no es sino opción política, –conflicto de intereses entre trabajo y capital– acompañada por un incondicional apoyo administrativo. La legitimación ideológica entre los propios afectados se ha conseguido introduciendo una nueva mentalidad meritocrática, «empresarialista», disciplinada por el miedo y la inseguridad.

Como indica la cita anterior, los procesos de flexibilización han supuesto descargar los costes de la incertidumbre económica sobre las espaldas de los sectores más débiles del mercado de trabajo: aquellos que soportan mayores tasas de temporalidad y, generalmente, de precariedad laboral. La siguiente cita referida a la Comunidad Valenciana nos proporciona una idea de la dimensión del problema: «Los asalariados con contrato temporal han pasado a representar, del 24% del total de asalariados en 1987 al 41% en 1994. Estas son tasas de temporalidad e incrementos sin comparación en ningún país de nuestro entorno (la tasa de temporalidad media de la Comunidad Europea en 1989 era del 10%); también superan en cinco o seis puntos las tasas del Estado español [...] Estos incrementos tan notables de la tasa de temporalidad son debidos a un volumen de contratos temporales que han supuesto en este periodo entre el 93% y el 96% de los contratos registrados en el INEM anualmente. El trabajo temporal afecta de manera especial a los más jóvenes y a las mujeres, aunque la edad parece la característica más discriminadora al respecto.» (Cano, Sánchez, 1995). A la hora de analizar la contratación temporal, a los jóvenes y las mujeres hay que añadir las ocupaciones más descualificadas como camareros, empleados de comercio, limpieza y todo tipo de peonajes, que llegan a alcanzar tasas del 60% de ocupados con este tipo de contratos.

En cuanto a la situación de los jóvenes, el Informe de Juventud (1996) contabiliza un 41% de los jóvenes ocupados entre 25-29 años que han tenido, al menos, tres empleos diferentes. Estas jóvenes biografías, plagadas de breves experiencias laborales, contrastan, contundentemente, con las carreras profesionales menos dispersas de la generación anterior y confirman las evoluciones que adelantamos en los párrafos anteriores. La misma fuente revela que sólo uno de cada cuatro jóvenes trabaja de forma indefinida. En 1998, las estadísticas de empleo en España registraban un 62% de jóvenes con contratos temporales.

La cuestión es más preocupante aún si tenemos en cuenta que la duración de estos contratos temporales es cada vez más corta. En 1993, el 53% de los contratos temporales no superaba los seis meses de duración, esta cifra se elevaba al 66% en 1998. El ejemplo de los contratos de aprendizaje y de prácticas es revelador de esta circunstancia. Estas efímeras fórmulas contractuales, reservadas a los jóvenes, baten el récord de brevedad. El 88% de los 184.577 contratos de aprendizaje firmados en 1996 no superaron los seis meses. Si tenemos en cuenta que la duración legal de estos contratos no puede ser menor de seis meses, no hay que discurrir mucho sobre el uso que se está haciendo de ellos: mano de obra barata y flexible. No es extraño que, a este ritmo, el número de experiencias laborales por parte de los jóvenes se multiplique, lo que es más cuestionable es si éstas son realmente útiles para ellos.

El tipo de argumentos que se utilizan en la descripción de la situación de los jóvenes puede aplicarse también a las mujeres. En 2000, contaban con un 35% de empleos temporales, mientras que en el caso de los varones alcanzaban un 30%. Las situaciones diferenciales y de desigualdad en el empleo son, en estos casos, evidentes. Los contratos a tiempo parcial, cuyo desarrollo ha sido en la segunda mitad de los noventa uno de los pilares de la estrategia flexibilizadora, afectan mayoritariamente a las mujeres y han sido presentados por la administración como la plataforma que

permitiría el acceso de éstas al mercado de trabajo. El modelo de trabajo a tiempo parcial en España no responde, como parece ser la tendencia en otros países, a un deseo voluntario de trabajar menos horas. Nos encontramos frente a un modelo de **trabajo parcial «forzado»**: destinado a jóvenes y mujeres «cónyuges» que no encuentran otro tipo de ocupación. Para una minoría puede suponer una forma de compatibilizar trabajo y familia, pero para la mayoría de las mujeres es una forma más de flexibilización, muy ligada a la situación de elevado desempleo, que obliga a aceptar cualquier trabajo, y a encajar la enésima práctica flexibilizadora proveniente de los empresarios.

Los datos de que disponemos permiten poner en tela de juicio muchas de las afirmaciones a favor de este tipo de contratos. Por ejemplo, en contra de lo que se ha pretendido «vender» aparentemente por parte de los artífices de lo contratos a tiempo parcial, los datos no demuestran esa pregonada compatibilización entre el trabajo y la vida familiar-maternidad. El perfil de la trabajadora a tiempo parcial es el de una mujer, mayor de 30 años, casada, con hijos mayores de 6 años, bajo nivel de estudios y que trabaja en servicio doméstico, comercio y hostelería. Sectores que por sus horarios, precisamente, permiten poca compatibilidad con las tareas reproductivas familiares. En España, más que una alternativa a la organización de las biografías laborales femeninas, el trabajo a tiempo parcial es una forma de reincorporación al empleo de mujeres con niveles de estudio bajos que está ampliando las diferencias salariales y agudizando la discriminación sexual.

Los efectos de todas estas modalidades contractuales temporales no son, pues, neutros. Algunos analizan su relación con el descenso de los contratos indefinidos (Fernández, Garrido, Toharia, 1991; Toharia, 1998) y con sus efectos de sustitución de empleo fijo. Este tipo de ocupación estable ha descendido en los últimos años de la década pasada y los nuevos puestos de trabajo tienen, mayoritariamente, la forma de la temporalidad. En la actualidad, y en concreto en algunas zonas y sectores, el porcentaje de trabajadores temporales sobre el total es tan elevado que las llamadas formas atípicas de contratación son realmente hegemónicas. Los trabajadores «fijos» se reducen tendencialmente.

Otra de las cuestiones que se resalta a menudo es la vinculación de los contratos temporales con **situaciones de precariedad**. En ocasiones, se ha identificado directamente esta última con la existencia de temporalidad, sobre todo, en el comienzo de su ascenso, durante la segunda mitad de los ochenta. En la actualidad, se ha matizado esta relación intentando alcanzar una definición más compleja de precariedad e incluyendo en esta desde las condiciones legales en que se desarrolla la prestación del trabajo hasta las posibilidades de los trabajadores de optar por un empleo indefinido o, bien, la presión que el desempleo ejerce para aceptar cualquier forma de empleo. Además, por supuesto, de incluir en dicha definición las condiciones de trabajo, las relaciones laborales y la situación de auge o declive de una rama productiva. Así, recientemente, se han realizado propuestas de tipologías de la precariedad cuya definición venga delimitada por las dimensiones de «incertidumbre sobre la continuidad en el trabajo —ligada a la temporalidad del contrato de trabajo o a la fragilidad de la actividad realizada— que se traduce en inestabilidad laboral, la

insuficiencia de los ingresos salariales, las condiciones de trabajo negativas y la insuficiencia de protección social –legal y colectiva– para el trabajador. Cualquiera de estas dimensiones de precariedad reduce la autonomía del trabajador para poder planificar su vida –profesional y social– a partir de su actividad laboral.» (Cano, Sánchez, 1995). Teniendo en cuenta diferentes combinaciones y presencia de estas dimensiones, los autores anteriores han distinguido entre precariedad absoluta, precariedad larvada y precariedad marginal.

Uno de los argumentos más reiterados para plantear la discusión sobre la precariedad ha sido la de verificar el grado en que los contratos temporales se convierten en fijos. En este sentido, Algunas comparaciones internacionales coinciden en afirmar que la transición de empleos temporales a permanentes se dificulta en periodos de paro elevado (Infor MISEP, 1994). En España, esta idea se verifica con nitidez: «La situación de los trabajadores que tenían un contrato temporal en el 4.º trimestre de 1988 era la siguiente un año después: el 57,4% seguían teniendo el mismo tipo de contrato, el 17,8% lo tenían indefinido, el 15,2% se hallaban en situación de paro y el 9,8% restante se hallaban inactivos, haciendo el servicio militar o eran inclasificables. Lo cual quiere decir que mayoritariamente la situación de precariedad ligada a los contratos temporales tiende a reproducirse (un año después casi tres cuartas partes –exactamente el 72,6%– de los temporales siguen siendo temporales o están en paro y no es aventurado sostener que para un porcentaje de asalariados, que no conocemos con exactitud, la situación de precariedad termina por convertirse en una condición social.» (Prieto, 1994:74-75). Más recientemente, Luis Toharia (1998) ha puesto de manifiesto cómo los flujos de empleo a empleo son el fenómeno más relevante en la década de los noventa. Estos flujos se han triplicado en los últimos 10 años, configurando un panorama de movilidad y rotación laboral que sitúa a España en los primeros puestos de la Unión Europea y confirma el uso extremadamente flexible que se está haciendo de la mano de obra: 27% de los contratados temporales rotan de empleo a empleo sin apenas posibilidades de estabilizar su situación.

Esta última circunstancia se manifiesta con particular intensidad en el caso de los jóvenes ya que su status de población en transición e inserción profesional los presenta ante los empresarios como una fuerza de trabajo «disponible» para todo uso. La socialización profesional de los jóvenes avanza velozmente hacia un modelo de gran flexibilidad en el empleo, con la ampliación de la incertidumbre que esto supone: «El incremento de la flexibilidad en el empleo no es meramente una modalidad técnica de este, sino que tiende a manifestarse como inseguridad en el empleo. Mucha gente ya sólo consigue un empleo precario, al menos durante mucho tiempo –si son jóvenes durante bastantes años al inicio de su inserción laboral–, lo cual tiene efectos determinantes sobre su formación y su carrera profesional así como sobre su concepción del trabajo y sobre el significado del mismo en su futuro» (Miguélez, 1995: 78).

Por fin, algunas investigaciones se han centrado en algunos efectos de la contratación temporal sobre el trabajo, destacando la elevación del número de accidentes de que esta se acompaña, las malas condiciones de trabajo en que se desenvuelven muchos de estos empleos o los problemas de motivación hacia el trabajo y hacia la empresa. Como ya han demostrado numerosos informes, la temporalidad está relacionada con la

siniestralidad laboral –el 54% de los accidentes laborales en 2003 fueron sufridos por trabajadores temporales- y con los salarios bajos -los derivados de contratos temporales son, según los últimos datos de la encuesta de estructura salarial del INE, un 35 % más bajos que los derivados de contratos indefinidos-. Asimismo, se ha prestado atención al grado de incumplimiento de la legalidad y al abuso que se verifica a menudo –por ejemplo, en los aspectos relacionados con la formación que tiene que acompañar a algunos contratos– y a los obstáculos puestos por los empresarios en cuanto al control, por parte de la administración y de los sindicatos, de las prácticas abusivas.

Todos estos datos conducen a vincular la flexibilidad y la temporalidad con la precariedad laboral, definida esta por cuatro dimensiones: la incertidumbre sobre la continuidad en el trabajo (ligada a la temporalidad del contrato de trabajo o a la fragilidad de la actividad realizada que se traduce en inestabilidad laboral), la insuficiencia de los ingresos salariales, las condiciones de trabajo negativas y la insuficiencia de protección social –legal y colectiva– para el trabajador. Todas estas dimensiones reducen la autonomía del trabajador para poder planificar su vida – profesional y social– a partir de su actividad laboral y por tanto llevan aparejada la precariedad vital. El mayor interrogante que se presenta actualmente es averiguar cuál será la dinámica que gobernará el futuro de estas formas de contratación flexible y en qué medida estos cambios pueden generar fracturas en la estructura social y en la concepción del trabajo.

Con esta finalidad, Robert Castel (1995) ha establecido las relaciones entre los cambios en el mercado de trabajo y su impacto sobre la estructura social. Castel realiza una clasificación que puede servir como clave de lectura de los procesos de vulnerabilidad social que están causando las nuevas exigencias tecno-económicas de la dinámica actual del capitalismo. Estos procesos estarían articulados en torno a un triple eje. En primer lugar, se estaría produciendo una *desestabilización de los estables*, que consistiría en un empeoramiento de las condiciones de estabilidad de la clase obrera integrada y de importantes grupos de las clases medias. Las formas que adopta este movimiento son la paralización del ascenso social que comienzan a sufrir estos grupos y el desplome progresivo de la idea de seguridad y estabilidad que estos habían acumulado durante los treinta años anteriores.

En segundo lugar, estaríamos asistiendo a una *normalización de la precariedad*, que viene expresada por el auge de la temporalidad en el empleo y por la eclosión de franjas intermedias, en situaciones altamente aleatorias en las que se confunde trabajo, empleo, formación, donde las figuras del meritorio, de los trabajos insignificantes, del cursillista o del trabajador voluntario delinear un panorama de trayectorias vitales discontinuas o provisionales que se prolongan aceleradamente. Vivir al día es, nuevamente, uno de los rasgos de lo que Castel ha llamado, con razón, el *neopauperismo*.

En tercer lugar, nos encontraríamos con la aparición y ampliación de grupos de población excedentarios. Los *'surnuméraires'*, así denominados por Castel, se ajustarían más a lógicas de exclusión social y profesional. Trabajadores envejecidos que han perdido su sitio en el proceso productivo; parados de larga duración, errantes,

recurrentes en busca de un empleo que nunca llega; mujeres solas, con cargas familiares, dependientes de las menguantes ayudas públicas o de pequeños empleos irregulares que apenas cubren los niveles de subsistencia. Todos ellos «ocupan en la estructura social actual una posición homóloga a la del cuarto mundo en el apogeo de la sociedad industrial: desligados de los circuitos de intercambio productivo, han perdido el tren de la modernización quedando en el andén casi sin equipaje.» (Castel, 1995:412).

La distinción entre estos tres niveles nos anuncia una gran complejidad y diversidad en lo que habitualmente llamamos **franjas débiles**, estas son más numerosas y heterogéneas de lo que algunas visiones triunfalistas y poco críticas con los procesos de modernización en curso han querido ver. Una prevención se hace precisa: no nos encontramos, únicamente, ante un grupo de excluidos cuyas condiciones de vida pueden ser mejoradas a través de la acción social. Los nuevos escenarios de nuestras sociedades fragmentadas, segregadas, fronterizas, informacionales están poniendo de relieve auténticas rupturas entre las clases sociales cuyas consecuencias – individualismo, parálisis social, populismo, racismo social y económico, entre otras – son de gran trascendencia y cada vez más relacionadas con la crónica laboral de la precariedad informacional: las ETT como mercaderes de trabajo, la altísima rotación en los empleos, el trabajo a tiempo parcial no deseado, la disponibilidad exclusiva, los turnos invivibles, el despotismo y autoritarismo creciente de los superiores jerárquicos, la extensión del número de trabajadores de «bajos salarios», el subempleo, la proliferación de situaciones de inserción inestables como las prácticas laborales no pagadas, meritorios, pasantías, contratos de formación, pequeñas becas o subvenciones, «callejones sin salida» de lo laboral. Todo ello amenaza a un número cada vez mayor de trabajadores. Una pauta de inestabilidad laboral se asienta apoyada en la febril creación de empleo precario (v. Roulleau-Berger y Gauthier, 2001).

VI.4. LA NUEVA CUESTIÓN SOCIAL: DESEMPLEO Y CRISIS DE LA SOCIEDAD SALARIAL

El desempleo contemporáneo se ha convertido en una de las consecuencias más preocupantes de la transformación que han sufrido los mecanismos de funcionamiento del mercado de trabajo. La fuerte selectividad de este y la penuria de empleos provocada por los menores requerimientos de mano de obra en el aparato productivo han originado el colapso de la idea de pleno empleo que se había desplegado durante el periodo anterior a la crisis. El desempleo actual es estructural y muy abundante, afecta a cuotas importantes de la población activa y aunque puede afectar a cualquiera, golpea, sobre todo, a los jóvenes, a las mujeres, a los mayores de 45 años y a quienes cuentan con niveles educativos más bajos.

En este apartado, nos centraremos, primeramente, en las explicaciones teóricas sobre el desempleo; a continuación, describiremos algunos aspectos relacionados con sus rasgos sociodemográficos y, finalmente, trataremos el tipo de problemas sociales que genera y las grandes cuestiones y debates que ha despertado.

VI.4.1. Explicaciones teóricas sobre el desempleo

Las explicaciones sobre las causas del paro llenan un capítulo importante en la economía y la sociología del trabajo. Los análisis económicos ortodoxos, representados por la teoría neoclásica del equilibrio, confían en la flexibilidad de los precios de tal manera que toda oferta encuentre una demanda; si se traslada este argumento al mercado de trabajo, el paro no puede existir y si existe, es voluntario –elegido por los propios parados que no aceptan trabajar con las tasas salariales fijadas en el mercado–, o bien transitorio –causado por desajustes de adaptación entre la oferta y la demanda de trabajo–. El paro, tal y como es planteado por el enfoque neoclásico, es un problema de opciones individuales o de desajustes transitorios.

Las insuficiencias de la teoría del equilibrio conducen a variantes en la explicación neoclásica que contemplan la existencia de desempleo involuntario, ajeno a las decisiones de los demandantes de empleo. Las teorías del salario de eficiencia y de los *insiders-outsider* muestran cómo el paro involuntario puede existir si las tasas salariales se fijan muy elevadas y los empleadores no tienen necesidad de bajarlas para aprovechar la existencia de parados disponibles. La teoría del salario de eficiencia explica cómo el empresario puede fijar salarios más elevados de lo corriente para asegurarse la fidelidad y la cooperación de sus trabajadores. La teoría de los *insiders-outsider* ilustra cómo debido a determinadas circunstancias –costes de despido, de adaptación o formación– los empresarios prefieren mantener una determinada plantilla, aún a costa de mantener tasas salariales superiores a las que asegurarían el equilibrio del mercado. Los *insiders*, trabajadores con empleo estable, dificultan con su capacidad de negociación y de permanencia en el puesto la entrada de los *outsiders*, trabajadores precarios o parados. (cf. Freyssinet, 1993:74-75).

Generalmente, las visiones de corte neoclásico concluyen culpando a los parados de su situación por querer ganar demasiado y no aceptar los salarios de equilibrio que el mercado fija; o argumentando que son unos «vagos» que ven incentivada esta tendencia por los subsidios de desempleo; o bien insinuando que son unos estafadores, pues además de los subsidios trabajan en la economía sumergida. A pesar del amplio grado de divulgación que todos estos enfoques han alcanzado, hay que señalar que tienen una baja capacidad explicativa, que son aplicables a cuotas minoritarias de parados y que no es científicamente riguroso generalizar sus resultados al conjunto de desempleados. En cambio, ideológicamente, han servido para imponer reformas abusivas en las prestaciones por desempleo y para hacer del parado una figura marcada negativamente por los atributos de vago y defraudador

Las propias insuficiencias de las interpretaciones de origen neoclásico hacen emerger explicaciones alternativas. Este es el caso de la explicación keynesiana. John M. Keynes reflexionó sobre la cuestión del desempleo en el contexto de una de las primeras grandes crisis del capitalismo: la crisis del 29. En ese momento y en la primera mitad de la década siguiente, el elevado paro dejó en evidencia las explicaciones que los especialistas habían dado. Keynes interpretó el fenómeno como causado por una insuficiencia de la demanda global: los empresarios estaban dispuestos a producir, pero no lo hacían por efecto de una baja demanda y así no se creaban nuevos contratos de trabajadores. La solución keynesiana: apoyo a la demanda a través de cualquier medida –programas estatales de obras públicas,

ayudas sociales que mantengan el consumo—. En todo caso, no serán los bajos salarios —como propugnan las visiones más ortodoxas— sino una demanda fuerte, que permita la inversión de los empresarios, la que garantizará el pleno empleo.

El punto de vista marxista ofrece una explicación estructural del desempleo según la cual la tendencia creciente de los capitalistas a incrementar el capital constante y a sustituir así el trabajo humano por el de las máquinas incrementa la productividad del trabajo. Una parte de los trabajadores cede a las máquinas su lugar en el proceso de producción. Este proceso de sustitución asegura a los capitalistas una reserva de fuerza de trabajo que pueden usar en función de sus necesidades de producción y que además pueden moldear para el control de los salarios del conjunto de la clase obrera. El «ejército industrial de reserva» es, por tanto, la masa excedentaria de parados producto de las transformaciones de la producción y de la crisis de los sectores económicos tradicionales ante el empuje de la industria.

A pesar de la atención prestada por Marx a los efectos de la tecnología sobre el volumen de empleo, sería sobre todo a partir de los años cincuenta cuando, a causa de la intensificación del progreso técnico, ésta fue tomada más en consideración y se abrió una perspectiva que relacionaba innovaciones tecnológicas y variación del volumen de empleo. Durante las décadas de los sesenta y setenta, con pleno empleo, esta relación era considerada positiva, pero con el incremento del paro en la segunda mitad de los setenta, aparecieron opiniones que culpaban de ello a la aplicación de tecnologías en la producción de bienes y servicios. Hoy puede sólo decirse que es exagerado culpar a la tecnología como causa única del paro —no en todos los países occidentales existe un paro masivo y en todos ellos se han producido innovaciones tecnológicas considerables—. A pesar de que haya que considerarla como una causa importante de destrucción de empleos, no conviene generalizar demasiado la capacidad de la **variable tecnológica para explicar el paro**. Las últimas discusiones contraponen el «efecto destrucción» al posible «efecto sustitución», que implicaría la creación de nuevos empleos siguiendo la estela de la innovación tecnológica.

Son muchos los que señalan que la tecnología ni crea ni destruye empleo. Es su utilización, más o menos imaginativa, la que puede hacer de ella una fuente de oportunidades para el empleo y el confort de las personas o bien una diabólica devoradora del trabajo humano. En estos últimos quince años, las innovaciones tecnológicas se han usado, por parte de los empresarios —que son quienes deciden su implantación y uso—, para ahorrar costes a través de dos vías: reduciendo directamente puestos de trabajo y lanzando la amenaza de la sustitución de cualquier trabajador por una máquina. Desde este punto de vista, la causa del desempleo no es la tecnología, sino su uso en un contexto determinado. La actual revolución de las tecnologías de la información se ha convertido en el instrumento privilegiado de control de la fuerza de trabajo en esta última década.

Una precisión: los jóvenes son, potencialmente, los menos afectados por los cambios tecnológicos en curso. Su socialización tecnológica les inmuniza de los efectos tan contundentes que la tecnología tiene sobre los trabajadores adultos con ocupaciones descalificadas. Este hecho reduce, en parte, la magnitud del argumento tecnológico en la explicación del desempleo, en particular el de los jóvenes, aunque

no es despreciable el efecto de polarización creciente que se puede producir entre los jóvenes altamente cualificados y en contacto con las tecnologías de la información y los menos privilegiados que no han tenido acceso a ellas.

Siempre intentando dar explicaciones teóricas a la cuestión del desempleo, otros autores han prestado atención a los **aspectos demográficos**. La llegada al mercado de trabajo de colectivos numerosos de jóvenes, provenientes del *baby-boom*; de mujeres y de inmigrantes hace crecer la población activa y complica el acceso al empleo. Si bien esta explicación tiene interés, conviene precisar que no ha repercutido igualmente en todos los países donde se ha producido y ello conduce a pensar que, por sí sola, es insuficiente y es preciso completar los aspectos demográficos con otras variables.

Más recientemente, otros han argumentado que la industrialización de zonas del Tercer Mundo ha conducido a desplazar parte de la producción y de la inversión a estos lugares, viéndose desfavorecidos por ello los trabajadores de Occidente. Nuevamente, conviene matizar estas afirmaciones ya que el desplazamiento mencionado no explica más que una pequeña parte del paro. Datos elaborados para Francia, indican que «la evaluación cuantitativa de las consecuencias de la emergencia de los países en vías de desarrollo de Asia conduce a una reducción neta del orden de 200.000 empleos. [...] el aumento de las tasas de paro resultante de la **competencia de los países de bajos salarios** sería del orden de 0,8 puntos. Este no puede ser, por tanto, considerado como el factor determinante del paro europeo.» (Muet, 1994:11-12).

Muy recientemente, los especialistas han comenzado a enfatizar **las variables socioculturales** y no las económicas en la explicación del paro (d'Iribarne, 1990). De esta manera, los sistemas sociales articulan lógicas diferentes para relacionar recursos y necesidades de mano de obra. Así, en algunos países de Europa se han creado definiciones de empleos «socialmente aceptables» que inciden positivamente en un sistema social jerarquizado y estratificado. Frente a situaciones de desequilibrio en el mercado de trabajo, los trabajadores de un determinado país preferirán permanecer en paro que aceptar un empleo que pueda suponer un descenso en la escala social. La elevación de los niveles de estudios convierte en «inaceptables» ciertos empleos.

Por último, en cuanto a la **formación** como causa del desempleo, los argumentos se complican. Por una parte, se escucha sistemáticamente que los alumnos no salen bien formados del sistema educativo, están mal preparados para el mundo profesional. Estos argumentos provienen, por lo general, del mundo empresarial que, sin embargo, dedica muy poco dinero y energías a la formación de su personal y la desplaza hacia el sistema educativo público al cual, sin embargo, desacredita muy a menudo. Por otra parte, aunque insuficientemente, el Estado acomete reformas en la enseñanza dirigidas a mejorar la preparación profesional del alumnado, y a inyectar fondos para ello. Los índices de escolarización son muy altos y los esfuerzos en otros campos como la formación ocupacional son importantes.

En un nivel general, es cada vez más difícil mantener y admitir los vínculos entre educación y paro, pues nunca se han dado las condiciones tan favorables para que

estos se reduzcan. Otra cosa es descender a ciertos particulares que pueden tener más sentido. El primero está relacionado con desajustes entre formación y empleo en ciertas ramas más innovadoras que requieren mayor dinamismo para la preparación de sus profesionales. Este es un problema real, pero no de gran dificultad en cuanto a su resolución y, en ningún caso, puede servir de pretexto para impugnar globalmente todo el sistema educativo. El segundo problema es más grave. Se trata de los diferenciales de paro por nivel educativo, en los que se acrecientan las desigualdades entre los que alcanzan niveles educativos más avanzados y los que se retiran más pronto. Las altas tasas de paro entre las personas que no han superado la secundaria obligatoria y que se encuentran entre los 25-29 años e incluso entre 30-34, son alarmantes ya que en estas edades ha de definirse el proceso de emancipación y de paso a la vida adulta. Estas dificultades tienen que ver con el problema más amplio de la polarización de las cualificaciones y por tanto de las dificultades crecientes de los trabajadores poco cualificados. La escasez de puestos de trabajo para estos no se resolverá incrementando su formación, pues más educación no implica una creación mayor de empleos. La formación tiene menos eficacia con estos colectivos.

VI.4.2. Rasgos sociodemográficos del desempleo actual

Al margen de las explicaciones teóricas, pero en relación con la conceptualización y la medición del paro, algunos autores (Salais, 1990; Demazière, 1992) han insistido en la idea del **desempleo como construcción social** que se define y varía con el tiempo. El siglo XX se abre con novedades significativas en cuanto a la definición de la figura de parado. El pensamiento clasificatorio de economistas y estadísticos, precedido por la ola de estudios sociales del último tercio del XIX, formula los contornos de la figura de parado y los va distinguiendo paulatinamente de los correspondientes a la figura de pobre. La definición de paro queda estrechamente ligada a la difusión paulatina de una norma de empleo estable que se divulga lentamente, como proyecto, desde las primeras décadas de nuestro siglo. En este nuevo marco, el parado viene a ser un obrero temporalmente rechazado por el sistema industrial; este desajuste es inevitable, pero puede aliviarse mediante los subsidios, fruto de sus propias contribuciones y también gracias al cuidado específico de las oficinas de colocación cuyo objetivo de normalización consiste en invertir esta situación indeseada de parado en la deseada condición de trabajador estable.

La «convención keynesiana de pleno empleo» (Salais, 1990), regulada por una específica combinación de la acción del Estado y de una concreta organización del trabajo, preside el periodo posterior a la II.^a Guerra Mundial, una etapa de crecimiento económico y de consolidación del empleo estable. Será sólo tras el momento de crisis de los años setenta cuando pueda comenzar a hablarse de una paralización del modelo y de una degradación del estatuto de estabilidad que este suponía. El deterioro del modelo de empleo y de empleado no viene sólo, se acompaña por la crisis del modelo de paro y de parado. Una nueva economía del tiempo de trabajo aparece tras la quiebra del modelo productivo fordista y uno de sus rasgos más notorios es la presencia perenne, masiva y selectiva del paro. La «Sociedad del Trabajo» se está viendo asediada por lo que ya algunos llaman la «sociedad de pleno desempleo» y el perfil de parado que correspondió a la última fase de la primera no se corresponde con las nuevas imágenes del paro que la segunda nos está mostrando.

Las categorías han variado en estos últimos años, definiéndose nuevos colectivos como los mayores de 45 años y la vulnerabilidad de cara al paro ha crecido en ciertos estratos de la población activa –sobre todo entre los niveles de estudio bajos y en algunos grupos de mujeres y en los jóvenes—. Como podemos ver, la identidad de los parados ha variado: del paro unidimensional de los obreros del fordismo se ha pasado a la multidimensionalidad de nuestros días. El desempleo actual es abundante, desigual y segregador, no afecta a todos por igual y se pueden identificar situaciones de mayor gravedad e incidencia. Los datos estadísticos sobre el número de desempleados son muy perecederos y fluctuantes. En las dos últimas décadas han tenido una marcada tendencia ascendente, con un momento de descenso entre 1986 y 1991. A partir de ese momento, se reemprende el aumento y se alcanzan en 1994 los niveles más elevados. Desde 1998 se ha comenzado a producir un importante descenso relacionado con el periodo de crecimiento económico que viven en la actualidad las economías occidentales. La reducción del número total de parados ha beneficiado a todos los grupos de edad y el bienio 1999-2000 ha visto descensos inéditos en las dos décadas anteriores, rebajándose la tasa de paro hasta el 14%. En la actualidad, la tasa ha caído en 2005 por debajo del simbólico listón del 10% y, aunque sigue siendo alta (9,3%), España ya no es el país de la UE que más paro presenta. Este hecho ha favorecido sobre todo a los jóvenes y, en concreto, a los jóvenes varones, estos han visto cómo su participación en la composición del paro descendía más que en ningún otro colectivo. Pese a todo, los jóvenes entre 16-29 años continúan manteniendo tasas de paro elevadas que rondan el 30% y todavía un 40% del total de parados jóvenes lo son de larga duración. Además, contrariando la difundida igualdad entre los sexos, las distancias entre los y las jóvenes siguen manteniéndose fuertes: las mujeres, con una tasa del 20% ven cómo su situación no mejora tanto como en el caso de los varones y las diferencias entre las tasas de paro de ambos está por encima de los 10 puntos porcentuales.

Además de las desigualdades expuestas, el desempleo contemporáneo se caracteriza por su duración y por su recurrencia. El paro de larga duración –más de doce meses– y el paro recurrente –secuencias de paro-empleo provocadas por la expansión de los contratos temporales– afectan a un mayor número de personas y ratifican el carácter estructural y persistente del paro en las sociedades occidentales. La duración media del desempleo no ha dejado de aumentar en todos los países del ámbito occidental desde el comienzo de los 70'. Sus aumentos han seguido el ciclo económico, pero el paro de larga duración reacciona con lentitud y, al crearse colas de parados difíciles de absorber por el sistema productivo, está alcanzando cierta autonomía respecto al ciclo económico y consolidándose como un problema con características propias. En España, la proporción de parados de larga duración es elevada, prácticamente la mitad de los parados se hallan en esta situación y los colectivos más afectados coinciden con los mencionados anteriormente. Además de los jóvenes, los parados mayores de 45 años y las mujeres de edades intermedias son quienes más afectados se ven por este tipo de desempleo prolongado. Cada uno de estos grupos tiene una gama de problemas diferente: los jóvenes presentan un paro de inserción –dificultades en ingreso en el empleo–; los mayores de 45 años un paro de exclusión –dificultades de retorno al empleo– y, finalmente, las mujeres un paro de segregación –su situación familiar las hace «menos empleables»—. En 1999-2000, se

ha reducido mucho el número de parados jóvenes, con esta mejoría, los grupos más desfavorecidos en el reparto del nuevo paro son los parados mayores y las mujeres de edades intermedias. En el camino hacia una sociedad informacional, se consolida un colectivo excedentario constituido por los mayores de 45 años que ronda el 10% del total del paro. Los problemas de formación y de adaptabilidad a la nueva economía convierten a este grupo en uno de los candidatos a engrosar el paro de exclusión de la nueva sociedad informacional. La preferencia por los jóvenes, más flexibles, se hace notar en este paro «maduro».

Por otra parte, las mujeres de edades intermedias representan el lado más sombrío de la evolución del desempleo de larga duración. Su evolución ascendente ha ido restando protagonismo a los jóvenes y su presencia se ha multiplicado por cuatro desde 1987. La gravedad del problema se incrementa si consideramos la variable nivel de estudios, pues las mujeres de estas edades sin estudios o con estudios primarios alcanzan tasas que rondan el 45%, duplicando a los varones.

Dos últimas observaciones permiten cerrar este breve recorrido por las áreas más desfavorecidas del desempleo. En primer lugar, parece consolidarse la tendencia ya mencionada a un desempleo compuesto por personas provenientes de las ocupaciones más descualificadas: más de la mitad de los parados proceden de las ocupaciones menos cualificadas de los servicios y de diversos tipos de peonaje. En segundo lugar, la mayor duración en la búsqueda de empleo dificulta cada vez más el retorno al empleo. Los parados de larga duración tienen probabilidades de acceder a la ocupación cuatro veces menores que los parados más recientes. No hay duda de que el desempleo prolongado se encuentra en un lugar destacado en el desguace de la exclusión profesional.

En cuanto a la otra importante característica del desempleo: la recurrencia en el paro, cabe decir que la actual dinámica de proliferación de contratos temporales cada vez de menor duración produce más problemas de los que arregla. El de mayor alcance es la aparición del paro recurrente, que somete a la persona afectada a una sucesión de secuencias de empleo-desempleo, con el inconveniente de que no es menos apreciable la posibilidad de que dicha secuencia se interrumpa en el momento de paro. Algunas investigaciones han puesto ya de manifiesto esta circunstancia: las posibilidades de ingresar en el paro de larga duración aumentan cuando aumenta el grado de inestabilidad de los contratos precedentes. Asimismo, cuanto mayor ha sido la precariedad del primer empleo más grande es la probabilidad de sufrir un periodo de desempleo prolongado en periodos de crisis (Pottier, Vinay, 1992). En España, el número de parados de larga duración que provienen de un empleo temporal ha crecido de forma vertiginosa. Con el actual periodo de crecimiento económico, las formas de ingreso en el paro han variado radicalmente en el curso de los últimos diez años; hoy más del 50% del conjunto de los parados ha tenido anteriormente una experiencia de trabajo temporal. Este porcentaje era sólo del 16% en 1987. El crecimiento de la rotación y la proliferación de los «pequeños contratos» vinculan cada vez más el paro a las dinámicas del empleo. Las secuencias de empleo-paro características **del desempleo recurrente** se perfilan con intensidad en el mercado de trabajo.

Las evoluciones más recientes en los datos sobre el paro invitan a superar la visión,

hasta ahora imperante, de un mercado de trabajo con dos polos: empleo-paro. Sin haber desaparecido, conviene ir percibiendo que esta dualidad está cediendo su lugar a una interpretación en términos de continuidad, que significaría entender el paro y el empleo no como bloques separados que afectan a poblaciones diferentes y sin relación, sino como una única realidad, entendida de forma dinámica, como un flujo en el cual circulan las mismas personas, entrando y saliendo del paro, movilizadas siguiendo la pauta del ciclo económico. El paro no es hoy lo contrario del empleo, es un momento del empleo.

En este sentido, la concepción del desempleo estructural que ha hegemonizado las interpretaciones de este problema en los últimos veinte años está, en parte, cambiando. La evolución actual haría pensar que transitamos hacia un modelo de paro en el que se combinará, por una parte, un componente friccional, que afectará a un número elevado de personas trabadas en la dinámica de la recurrencia paro-empleo. Por otra parte, persistirá un núcleo duro del paro compuesto por los damnificados por la nueva economía: parados en las franjas de edad avanzada, grupos de mujeres de mediana edad excedentes de los servicios y colectivos descualificados y excluidos tecnológicos y de otro tipo. Las tendencias están en marcha y aún puede ser precipitado asegurar que el modelo de desempleo ha abandonado parte de su carácter masivo y estructural, pero algunos síntomas confirman el avance de este modelo de «paro sostenible» -en disminución y restringido a colectivos específicos.

VI.4.3. Los grandes debates en torno al paro y la crisis de la sociedad salarial

Aunque, en la especialización disciplinar, parece que la economía se ha dedicado a analizar más el paro como fenómeno objetivo y los sociólogos a los parados y sus vivencias subjetivas, las graves tendencias sociales que se vislumbran en los comentarios anteriores explican el porqué de la reciente preocupación de los sociólogos por el tema. El paro no es un mero indicador económico, por ello su análisis ha de ir dirigido no tanto a su medida individual y estática sino a evidenciar las dimensiones constituyentes y las relaciones dinámicas de los parados con el mercado de trabajo: «los modos de entrada en situaciones de paro, la estructura de la carrera profesional anterior, la duración y las etapas del periodo de paro, la influencia de algunos acontecimientos durante este periodo (subsidios, dispositivos de política de empleo), los modos de salida del paro y sus consecuencias a medio plazo (tipo de empleo, renta, precariedad) (Maruani y Reynaud, 1993:46).

Además de por estas cuestiones, la sociología se ha visto implicada en el estudio del desempleo debido a las conexiones que durante los ochenta se han establecido entre éste y la pobreza. En estos años, más que nunca, la conjunción de la **exclusión profesional** –el paro– y la **exclusión social** –la pobreza– ha encontrado estrechas vinculaciones. Este tipo de desempleo de ‘exclusión’ agrupa a los colectivos que acumulan mayores dificultades: edades avanzadas, menor grado de cualificación, prolongación del periodo de paro, fin de los subsidios. La probabilidad de inserción de estos grupos es mínima en un mercado de trabajo contraído y selectivo. Si la segmentación era un rasgo clave para comprender el funcionamiento del empleo tras la crisis de los setenta, también podría hablarse de segmentación en el seno del paro, un paro de «dos velocidades» en el cual una parte de sus componentes queda en la

cuneta de la exclusión.

Las conexiones entre el paro y la pobreza se comprenden bien analizando cuáles son y de dónde provienen los **ingresos de los parados**. Mientras que la distribución de los ocupados se aproxima a una curva normal, en el caso de los parados y los inactivos muestra una gran asimetría en la que predominan los bajos ingresos. El Panel de Hogares de 1995 indica que más de un 60% de los hogares de desempleados se acumulan en los dos primeros tramos de ingresos, que son los que nutren las situaciones de pobreza. La misma fuente puntualiza que el 45% de los hogares que tienen como persona de referencia un parado, se hallan por debajo de la línea de pobreza. La severidad de la pobreza se corresponde con la actual severidad del paro y con la predominancia del desempleo de larga duración.

Esta circunstancia hace que los subsidios se agoten y empeoren progresivamente las condiciones de vida, abriéndose una espiral de progresiva asistencialización que la siguiente cita relata perfectamente: «Se consolida, por tanto, un círculo vicioso que iniciándose en las mismas entrañas del sistema productivo o, más concretamente, en su incapacidad para generar empleo suficiente, termina desembocando en la reproducción ampliada de procesos de empobrecimiento. Hasta el punto de poder hablar de la emergencia de un efecto-tobogán de claro riesgo social, que propicia el paso sucesivo desde situaciones de inestabilidad en el empleo al paro de larga duración, para ceder paso a la pérdida de protección contributiva y el posterior agotamiento del subsidio asistencial, quedando únicamente el recurso a programas asistenciales muy limitados y con un claro carácter estigmatizador, como son los programas regionales de rentas mínimas» (EDIS, 1998:533).

Como esta cita deja ver, la mayor parte de mecanismos de acción social dedicados al tratamiento de la exclusión no han abordado con profundidad la gravedad del problema, sino que lo han arrinconado y convertido en una mera cuestión técnica. En ausencia de un planteamiento político acerca del paro y la exclusión, han primado las medidas de «entretenimiento» de los parados, basadas en gastar poco dinero, en mantener el máximo de paz social, en asistencializar a estos colectivos y en diseñar medidas específicas para su manejo y control. En todo caso, de la magnitud del problema se derivan dos aspectos sobre los cuáles es preciso insistir: en primer lugar, la necesidad de determinar las causas que explican los procesos mencionados y no contentarse con explicaciones coyunturales y oportunistas y, en segundo lugar, indagar acerca de cómo la crisis del empleo ha cuestionado las bases del trabajo como mecanismo de integración social.

Por lo que respecta a la primera cuestión, parece cada más evidente que los **procesos de exclusión** están relacionados con algunas cuestiones ya tratadas en este manual, en concreto, con la **desregulación del régimen salarial y la liquidación de buena parte del sistema fordista**. Las clases populares urbanas –formadas por la clase obrera industrial y los estratos medios-bajos de empleados– se hallan en el punto de mira del ajuste provocado por un neoliberalismo que ha originado una dinámica de desigualdad y de segregación; la mejora social que estos grupos sociales habían acumulado antes de la década de los ochenta no cuadra con las nuevas pretensiones de la economía de la competitividad. El paro y los malos empleos que

sufren son el producto de todas estas evoluciones.

Los manifestaciones de la exclusión, que hoy se perciben en los barrios de la periferia o en los centros urbanos degradados, no son más que el primer síntoma de un extenso espacio de vulnerabilidad económica creado por los nuevos procesos de modernización en curso. A pesar de la evidencia de la exclusión, un análisis más penetrante nos conduce a pensar en la dificultad de «trazar una frontera clara entre «integrados» y «excluidos», debido a que los procesos de marginación se alimentan permanentemente por la difusión de una vasta zona diferenciada y graduada de precariedad económica, que se extiende desde el asalariado estable a los puntos más extremos de la precariedad. [...] El paro no es otra cosa que el signo más visible de la desestructuración del mercado de trabajo: alrededor y en articulación estrecha con el paro se ha desarrollado una vasta zona de precariedad y vulnerabilidad con más de 4 millones de empleos –o de cursillistas– de status precario y/o a tiempo parcial. Estos status juegan un papel más importante en términos de flujos que en términos de stocks, se han convertido en la nueva norma de contratación y alimentan la precariedad y el paro recurrente.» (Bouffartigue, 1993:119-120).

Las anteriores afirmaciones referidas al caso francés pueden completarse con las siguientes palabras de André Gorz: «Los parados en Francia no son tres o cuatro millones. Son las mujeres y los hombres que –desempleados desde hace mucho tiempo, prejubilados o pre-prejubilados– han sido expulsados definitivamente del proceso social de producción. [...] Además están los cuatro o cinco millones que pasan anualmente por el ANPE (Instituto nacional de empleo francés): aquellos que pierden, encuentran, vuelven a perder y a reencontrar un empleo, cambian continuamente algo que no puede ser llamado oficio, transitan de un trabajo temporal, precario, a tiempo parcial a otro. En total, los excluidos de la sociedad salarial y aquellos –hombres y mujeres– sólo incluidos parcialmente representan aproximadamente el 30% de la población activa francesa y más del 40% de la americana o la británica.» (Gorz, 1994b:29).

La aparición de estas **nuevas franjas de vulnerabilidad** es uno de los temas de mayor interés entre los sociólogos que analizan los actuales cambios laborales. La consolidación de estos problemas ha abierto un debate en torno a la crisis del trabajo como mecanismo de integración social (Alonso, 1999). Los interrogantes pueden ser planteados de la siguiente forma: ¿se hallan en crisis el trabajo y la lógica salarial a la hora de garantizar la inserción social?; ¿estamos entrando en una «sociedad postsalarial», en la cual el trabajo está dejando de ocupar un lugar central en el imaginario colectivo (Perret, 1994)? Los datos sobre el paro, la exclusión profesional, las identidades precarias, la nueva pobreza ponen en cuestión el mecanismo del empleo como estructurador de la sociedad. Si el acceso a la economía monetaria y al sistema de relaciones sociales está mediatizado por el trabajo asalariado: ¿qué ocurre cuando su falta afecta cada vez a un mayor número de personas? (Prieto, 1999).

Las respuestas a estos interrogantes enfatizan los intensos cambios sociales que será preciso afrontar para resolver esta crisis de ajuste entre la esfera económica y la social. La economía anuncia, a través del paro, la precariedad y la exclusión, que ya no puede funcionar con la normas que habían caracterizado a la «Sociedad del

Trabajo» en los decenios posteriores a la II Guerra Mundial. El pleno empleo, pilar básico del modelo, ha afianzado la idea de que sólo a través del empleo asalariado uno puede afirmar su posición y su participación social. Claus Offe refrenda así estas opiniones: «el paro no es un «problema» sino una situación con visos de fatalidad. El paro no es un problema porque el pleno empleo no es una solución realista y, por tanto, algo que pueda responsablemente fijarse como objetivo. De nada sirve cubrir esta situación dolorosa y fuera de control con capas de pomada todo lo gruesas que se quiera de la retórica socialdemócrata sobre el pleno empleo. Tendremos que hacernos cargo a largo plazo de una situación en la que una gran parte de los ciudadanos adultos de ambos sexos no va a encontrar acomodo y fuentes de ingreso en relaciones laborales «normales».» (Offe, 1994:69).

Por añadidura, la crisis del trabajo como mecanismo de integración social tiene otra dimensión: se trata de la crisis de identidad y de socialización del trabajo. Los valores que hasta hace poco lo habían regido se desintegran; el oficio, la profesión, las identidades obreras se desfiguran a causa de los nuevos requisitos exigidos por las empresas. «El trabajador versátil, multiespecializado, flexible está funcionalmente especializado para servir a un complejo sistema manufacturero o de servicios que tiene necesidad de su iniciativa, pero él no tiene ningún control –como lo tenían los viejos trabajadores– sobre la naturaleza y el valor de uso del producto final, en muchos casos, sus habilidades sólo tienen valor en la empresa en que se trabaja. La identidad que las empresas avanzadas ofrecen a sus empleados no implica identidad con lo que se hace, sino con la función cumplida en el sistema que es quien determina y da sentido, tal sistema es la propia empresa.» (Gorz, 1994b:14-15).

En el dificultoso proceso de la industrialización, fracciones considerables de trabajadores configuraron la clase obrera, obteniendo una identidad basada en el trabajo que hoy está en crisis. En el contexto actual, aunque no totalmente, las identidades tienden a forjarse fuera del trabajo: en el consumo y en el ocio. Por otra parte, el empleo temporal, inestable, sin posibilidades de carrera invita poco a identificarse plenamente con él. Hoy, la inserción profesional no garantiza, siquiera, la plena inserción social –tal y como esta había sido concebida en el proyecto del modelo de empleo asalariado–.

Las voces más autorizadas han comenzado a reflexionar sobre las repercusiones de las transformaciones descritas y se han propuesto medidas orientadas a combatir esta moderna «cuestión social» en que se ha convertido el paro. Las más tradicionales tienen que ver con potenciar la formación profesional y las subvenciones a las nuevas contrataciones, pero las propuestas más innovadoras consideran necesario añadir a las anteriores intervenciones otras más decididas, como podrían ser: la reducción de la jornada y el reparto del tiempo de trabajo; las diversas versiones de salario social, con vistas a desvincular los ingresos que permiten subsistir, de la ejecución de un trabajo que cada vez es más difícil encontrar –el salario, así no estaría ligado a un empleo sino a la condición de ciudadanía–; por último, otras propuestas más prospectivas indican las posibilidades de ampliar la esfera del trabajo más allá del empleo asalariado y crear espacios desmercantilizados y no lucrativos de trabajo, que traten de cubrir necesidades sociales no del todo atendidas por el mercado, y con retribuciones mixtas entre el Estado y el mercado, algunos hablan de la «revolución

del nuevo terciario» como yacimiento de nuevas formas de empleo y trabajo. Dedicaremos el próximo tema a comentar todas estas nuevas orientaciones.

Referencias bibliográficas

- ALONSO, L. E. (1999) *Trabajo y ciudadanía*, Trotta/Fundación 1.º mayo, Madrid.
- ALONSO, L. E. (2000) *Trabajo y postmodernidad: el empleo débil*, Fundamentos, Madrid.
- APARICI, A. (dir.) (2001) Seguimiento de las trayectorias ocupacionales de los titulados por las Universidades de Jaume I, Valencia (E. G.) y Alacant.
- BEAUD, S., PIALLOUX, M. (1999) *Retour sur la condition ouvrière*, Fayard, París.
- BELL, D. (1973) *El advenimiento de la sociedad pos-industrial*, Alianza Editorial, Madrid.
- BILBAO, A. (1999) “La posición del trabajo y la reforma del mercado.” en Miguélez, F.; Prieto, C. *Las relaciones de empleo en España, Siglo XXI*, Madrid.
- BOLTANSKI, L., THÉVENOT, L. (1991) *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, París.
- BOUFFARTIGUE, (1993) “Société duale?”, *Temps Modernes* n.º 559.
- CACHÓN, L. (ED.) (1999) *Juventudes, mercado de trabajo y políticas de empleo*, Ed. 7 i mig, Valencia.
- CALLEJO, J. (1999) “Voluntariado estratégico en un contexto no elegido: una hipótesis sobre el creciente acercamiento de los jóvenes a las ONG’s”, *Revista de Juventud* n.º 45.
- CANO, E., SANCHEZ, A. (1995) “La precarització de les relacions laborals en el marc del teixit productiu valencià”, Actas del Congreso del Mon Laboral, Valencia abril 1995.
- CASTEL, R. (1997) *Las metamorfosis de la cuestión social*, Paidós, Buenos Aires.
- COLECTIVO IOE (1989) *Condiciones de trabajo de los jóvenes*, Consejo de la Juventud de España, Madrid.
- CONDE, F. (1999) *Los hijos de la desregulación. Jóvenes, usos y abusos en los consumos de drogas*, Crefat, Madrid.
- DEMAZIERE, D. (1992) *Le Chômage en crise*, Presses Universitaires de Lille.
- EDIS (1998) *Las condiciones de vida de la población pobre en España*, Fundación Foessa-Cáritas, Madrid.
- EL PAÍS, (1998) 4 noviembre 1998.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1993a) *Los tres mundos del Estado del bienestar*, Edicions Alfons el Magnànim, Valencia.
- ESPING-ANDERSEN, G. (2000) *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*, Ariel, Barcelona.
- FERNÁNDEZ, F., GARRIDO, L., TOHARIA, L. (1991) “Empleo y paro en España. 1976-1990”, en Miguélez, F., Prieto, C. *Las relaciones laborales en España, Siglo XXI*, Madrid.
- FINKEL, L. (1994) *La organización social del trabajo*, Pirámide, Madrid.
- FOURCADE, B. (1992) “L’Evolution des situations d’emploi particulières de 1945 à 1990”, *Travail et Emploi*, n.º 52.
- FREYSSINET, J. *Le chômage*, La Découverte, París.
- GALLINO, L. (1988) “Neo-industria e lavoro allo stato fluido”, en Ceri, (a cura) *Impresa e lavoro in trasformazione*, Il Mulino, Bologna.
- GALLINO, L. (2000) *Se tre milioni vi sembrano pochi*, Einaudi, Turín.
- GORZ, A. (1994a) “Crisis de la sociedad salarial”, *Debats*, n.º 50.
- GORZ, A. (1998) *Misérias del presente, riqueza de lo posible*, Paidós, Buenos Aires.
- HYMAN, R. (1994) “Plus ça change? La teoría de la producción y la producción de la teoría”, en Pollert, A. *¿Adiós a la flexibilidad?*, M.º Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- D’IRIBARNE, Ph. (1990) *Le Chômage paradoxal*, PUF, París.
- LAURE, M. (1993) “Les délocalisations: enjeux et stratégies des pays développés” *Futuribles*, n.º 176.
- LÓPEZ, PELÁEZ, A. (1999) “Trabajadores con bajos salarios”, en Tezanos, J. F. (ed.)

- Tendencias en desigualdad y exclusión social*, Ed. Sistema, Madrid.
- MAILLARD, D. (1993) “Délocalisation et emploi”, *Futuribles*, n.º 180.
- MARTÍN CRIADO, E. (1998) *Producir la juventud. Crítica de la sociología de la juventud*, Ed. Istmo, Madrid.
- MARTIN ARTILES, A. (1995) *Flexibilidad y relaciones laborales*, Consejo Económico y Social, Madrid.
- MARUANI, M., REYNAUD, E. (1993) *Sociologie de l’emploi*, La Découverte, París.
- MICHON, F., SEGRESTIN, D. (comps.) (1993) *El empleo, la empresa y la sociedad*, M.º Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MIGUÉLEZ, F. (1995) “Estrategias e ideologías de la flexibilidad”, *Mientras Tanto*, n.º 60.
- PERRET, B. (1994) “Vers une société post-salariale”, *Problèmes économiques* n.º 2396-2397.
- POTTIER, F-VINAY, X. (1992) *Le Chômage de longue durée. Comprendre, Agir, Evaluer*. Syros Alternatives, París.
- POVEDA, M., SANTOS, A. (1998) “El mercado de trabajo devastado: procesos de flexibilidad a la española”, *Arxius* n.º 2.
- PRIETO, C. (1994) *Trabajadores y condiciones de trabajo*, Ediciones HOAC, Madrid.
- PRIETO, C. (1999) «Crisis del empleo ¿crisis del orden social?», en F. MIGUELEZ y C. PRIETO, *Las relaciones de empleo en España*, Ed. Siglo XXI, Madrid.
- RECIO, A. (1991) “La segmentación del mercado de trabajo en España”, en Miguélez, F., Prieto, C. *Las relaciones laborales en España, Siglo XXI*, Madrid.
- REGINI, M. (1981) *I dilemmi del sindacato*, Il Mulino, Bologna.
- ROULLEAU-BERGER, L., GAUTHIER, M. (dir) (2001) *Les jeunes et l’emploi dans les villes d’Europe et d’Amérique du Nord*, Éditions de l’aube.
- SANTOS, A. (1999a) “Identidades formateadas: normalización del empleo inestable y participación juvenil”, *Revista de Juventud*, n.º 45.
- SANTOS, A. (1999b) “El “rejuvenecimiento” de la pobreza: el avance de la inseguridad laboral y la exclusión social”, *Gaceta Sindical* n.º 172.
- SANTOS, A. (2001) Inégalités et insertion socioprofessionnelle des jeunes en Espagne, en Roulleau-Berger, L., Gauthier, M. (dir) *Les jeunes et l’emploi dans les villes d’Europe et d’Amérique du Nord*, Éditions de l’aube.
- STEVENS, B., MICHALSKI, W. (1994) “Perspectives à long terme de l’emploi” *Problèmes économiques*, n.º 2396-2397.
- TOHARIA, L. (1994) “La evolución del empleo y el paro en España”, en Juárez, M. (dir.) *V Informe sociológico sobre la situación social en España*, Fundación FOESSA, Madrid.
- TOHARIA, L. (1998) *El mercado de trabajo en España*, McGraw-Hill, Madrid.
- TOURAINÉ, A. (1999) *Comment sortir du libéralisme*, Fayard, París.
- TOURAINÉ, A. (2001) “América Latina se despierta”, *El País*, 11-3-2001.
- VOLKOFF, S. (1997) “La dictature du temps”, *Liberation*, 24-2-1997.