

3. La estructura económica y el mercado de trabajo

Los cambios en la economía y la estructura económica española en los últimos cuarenta años se inscriben en la problemática y tendencia general que se ha sólidamente denominado de la posindustrialización, a partir de los años 70. En este capítulo, nos centraremos en tres cuestiones relacionadas como son el cambio de tipo de desarrollo del modo de producción capitalista,¹ el cambio del modelo socioeconómico y de organización de las relaciones laborales y, en tercer lugar, sus consecuencias desde el punto de vista del mercado de trabajo. Se presentará, en primer lugar, las características más generales de estos cambios interrelacionados y las tendencias comunes a las sociedades capitalistas centrales, para referirnos posteriormente en el caso español.

Desde la propuesta pionera de Daniel Bell se han dado varias caracterizaciones para designar el nuevo tipo de sociedad capitalista que se afirma en los países centrales a partir de los años 70 y 80: “sociedad posindustrial” (Bell, 1976), “sociedad de modernidad avanzada” (Giddens, 1999), “sociedad de conocimiento” (Lamo, 1996), “sociedad informacional o sociedad red” (Castells, 1998), “sociedad tecnológica” (Tezanos, 2005), etc. A grandes rasgos, desde ópticas muy diferentes, todas estas propuestas de caracterización se inscriben en la problemática del posindustrialismo y sus derivaciones posteriores. De acuerdo con Bell y su obra *El advenimiento de la sociedad posindustrial*, publicada en 1973, una vez alcanzada una cierta fase de industrialización madura las sociedades tienen una serie de cambios como la expansión de los servicios, que devienen el sector productivo básico, un valor creciente del conocimiento y la información, formulas organizativas más complejas y diversificadas que las que caracterizaban a la gran empresa fordista, la creciente relevancia de profesionales y técnicos, etc. Si al publicar su obra, Bell consideraba que este cambio sólo se había dado en los Estados Unidos, afirmaba también que “este estudio trata sobre el futuro de las sociedades industriales avanzadas” (Bell, 1976: 17). Se puede considerar que la obra de Castells (1998), *La sociedad red*, constituye a pesar de sus diferencias, la actualización del análisis del posindustrialismo en la era de la globalización, de la economía financiarizada y de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Como es sabido, la tesis central de Castells es que el funcionamiento económico y los procesos dominantes en la era de la información, la nuestra, se organizan en forma de redes. “La sociedad red se caracteriza por la preeminencia de la morfología social sobre la acción social” (Castells, 1998: 505) y este nuevo paradigma organizativo proporciona la base material para que su expansión impregne y modifique, o al menos tenga efectos, en toda la estructura social. Para Castells, que se apoya en un amplio abanico de estudios empíricos, la nueva economía

¹ Retomamos aquí la distinción de Castells (1998) entre modo de producción capitalista y modo de desarrollo (posindustrial, de servicios, informacional, etc.).

se organiza alrededor de las redes de capital, información y gestión; la cuestión básica para competir es el acceso tecnológico a estas redes. Una de las grandes diferencias respecto a tiempos pasados radica en las TIC, la conexión entre capital financiero, globalizado y básicamente especulativo, y unos movimientos en tiempo real de flujos de capital cada vez más abstractos e impersonales.

Otra tendencia de larga duración, relacionada con la anterior, hace referencia al cambio de modelo socioeconómico y de organización social, desde el keynesianismo propio de la sociedad industrial del período 1945-1973 al modelo neoliberal actual (Bilbao, 1993, 1999; Harvey, 2007). La década de los años 70 fue una década de crisis. En 1971 se abandonó el tipo fijo de cambios establecido en Bretton Woods; a partir de 1973, guerra árabe-israelí, el precio del petróleo aumentó extraordinariamente y la energía dejó de ser barata. Además se acumulaban otros factores de crisis: creciente competencia de los países emergentes, sobreproducción en determinadas industrias y reducción del beneficio. A la crisis del modelo de acumulación del capital se sumó el aumento del desempleo y de la inflación, en una situación de estanflación que se prolongó casi diez años. Por otro lado, esta situación generaba crisis fiscal de los Estados, con menores ingresos por la caída de la actividad económica y mayores gastos por el paro. Las políticas keynesianas habían dejado de funcionar. En este contexto, se afirman las políticas neoliberales que caracterizaron la revolución conservadora de R. Reagan y M. Thatcher. El cambio de paradigma y el neoliberalismo como ortodoxia dominante² se consagraría en el consenso de Washington en la década de 1990: la afirmación del mercado como mecanismo de regulación autónomo, el beneficio empresarial como motor del crecimiento y la concepción que la sociedad no es más que la suma de individuos que procuran, mediante el cálculo racional monetario, sus propios intereses. La prioridad otorgada a la política monetaria y la reducción de la inflación implicaba la reducción del déficit presupuestario del Estado, vía recortes en gasto social, y mantener los salarios por debajo del aumento de la productividad. Se redefine el papel del Estado con una progresiva reducción de la intervención estatal en la economía, con los procesos de privatización y de desregulación, y los bancos nacionales se convierten en instituciones independientes del gobierno. Este Estado neoliberal, minimizado en lo social, fue muy activo en la adopción de medidas políticas para favorecer y/o imponer la globalización, el libre comercio, particularmente de los capitales financieros, y reformas en el mercado de trabajo y relaciones laborales marcadas por una creciente flexibilización y reducción del poder social de los trabajadores.

Este cambio de paradigma se ha concretado de forma diferente según las sociedades, régimen de bienestar existente, gobiernos socialdemócratas o liberales, dinámicas

² Cabría discutir si se trata, realmente, de una nueva ortodoxia o, más bien, el retorno actualizado y recreado del paradigma neoclásico. En realidad, visto desde el presente el keynesianismo aparece como un largo intervalo, 1930-1973, en la hegemonía del modelo neoclásico en dos grandes periodos históricos, 1870-1930 y desde 1980 hasta la actualidad. De hecho, el resurgimiento del keynesianismo en la crisis actual ha sido bastante fugaz particularmente en Europa donde, una vez salvados los bancos y las grandes compañías financieras, se ha vuelto a la más férrea ortodoxia neoliberal.

políticas e institucionales, etc. En todos los casos, se reforma la norma social respecto a la ocupación. Como destaca Bilbao (1999) “la ocupación no es algo dado exteriormente, sino que depende de una norma políticamente establecida. En la década de los sesenta la norma apuntaba hacia la estabilidad. En la década de los noventa, la tendencia es hacia la precarización”. La nueva organización del trabajo y la norma flexible y precaria de ocupación no está, como insisten Piore y Sabel (1990), directamente relacionada con las nuevas tecnologías sino con los nuevos principios sociales que se afirman con la “segunda ruptura industrial”. La precarización, la multiplicación de normas –situaciones socialmente aceptadas- de ocupación, y la dualización del mercado de trabajo expresan esta transformación respecto a la ocupación. En Europa central y en los Estados Unidos de los Treinta Gloriosos, la “sociedad ocupacional” (Keane, 1988) o la “sociedad asalariada” (Castel, 2001), la ocupación había sido tanto un vínculo como un organizador social. Se gestionaba la población según la relación con el mercado de trabajo, donde cada cual tenía su lugar, con salarios que permitían consumir y reconocimiento de derechos sociales como trabajador. De acuerdo con Cohen (2007), la sociedad industrial “relacionaba un modo producción con un modo de protección; establecía la unidad entre la cuestión económica y la cuestión social”. En la sociedad posindustrial globalizada, “el capitalismo del siglo XXI organiza científicamente la destrucción de esta sociedad industrial (de esta unidad)” Cohen (2007: 12). La ocupación, el puesto de trabajo, deja de ser estable para flexibilizarse con una diversidad de formulas, como después veremos en el caso español. Por otra parte, la distinción entre parado y ocupado pierde nitidez con una extensión de situaciones intermedias y, obviamente, más precarias. Esta tendencia a la precarización no se da de forma uniforme, varía según el contexto institucional y político y según los sectores afectados (capacidad de intervención y presión, rol y situación en el mercado, etc.). Esto está relacionado con un conjunto de procesos que podemos denominar dualización para referirnos a tendencias comunes que operan en el entramado de empresas, la organización del trabajo en su interior y en el mercado de trabajo. Dualización entre las empresas matriz o centrales, con productos de alto valor añadido, y las empresas periféricas y subcontratas. Dualización también del grado de formalización de la organización de trabajo, aunque más que dos polos extremos, tenemos una graduación de situaciones que van desde la plena formalización, franjas intermedias de economía formal con rasgos de informalidad, hasta la economía sumergida e informal. Dualización, en fin, del mercado de trabajo en dos sectores: primario y secundario (Piore, 1983; Doering y Piore, 1983). El sector primario “ofrece puestos de trabajo con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de ascenso... y, por encima de todo, estabilidad en la ocupación. En cambio, las ocupaciones del sector secundario tienden a estar peor pagadas, a tener peores condiciones de trabajo y pocas posibilidades de mejora... y una considerable inestabilidad en la ocupación y rotación” (Piore, 1983: 194-195).

Dicho de otra forma, la norma de empleo neoliberal sitúa a una parte de los trabajadores y trabajadoras en una zona de precariedad y vulnerabilidad. El fenómeno de la nueva “pobreza” en Europa, una parte de los cuales son trabajadores y trabajadoras pobres, y el inicio de la temática de exclusión –medianos de los años 80- son manifestaciones de las dinámicas de fragmentación social de las sociedades de capitalismo avanzado (Mingione, 1993; Castel, 1999).

El inicio de la crisis actual es conocido: una crisis hipotecaria en Estados Unidos en 2007, generada por el capital especulativo (las subprime) y la expansión excesiva del crédito (necesario para mantener el consumo). Sin embargo, esta crisis se convirtió en una crisis financiera y global y, a continuación, en una crisis de la actividad económica real y de las sociedades en su conjunto. Además se ha convertido también en una crisis fiscal de los Estados.

Esta crisis no es un error del neoliberalismo sino consecuencia de la línea afirmada en las décadas de los años 90 y primera década del siglo XXI. Más en concreto, la financiarización de la economía, el enorme poder acumulado por una economía financiera que se desvincula de la economía productiva y se centra cada vez más en actividades especulativas (muy rentables a corto plazo pero que debilita la actividad real y genera inestabilidad). Una financiarización muy fomentada por las sucesivas desregulaciones, la colusión de intereses entre compañías, agencias de calificación y políticos, las posibilidades técnicas que ofrecen las TIC y la creciente globalización. El otro elemento de la crisis que estalló en 2007-2008 fue el papel central del crédito fácil, abundante y barato. Con el neoliberalismo se ha dado, en términos generales, una reducción relativa de salarios y de rentas de las clases trabajadoras y parte de las medias. Además del negocio que suponía para las entidades financieras, el crédito era necesario para mantener la demanda de consumo interno. Todo ello generó una enorme burbuja financiero-especulativa, además de inmobiliaria en EE.UU., Irlanda y España, que estalló con los resultados conocidos: quiebras, cese del crédito, paro y recesión.

En 2007 y 2008 los Gobiernos invirtieron dinero público para salvar a los bancos y, en menor medida, para relanzar la actividad económica. Este momento keynesiano fue breve y dado que no se abordaron las causas estructurales, acumuladas en treinta años de neoliberalismo, poco eficaz. La actividad económica no despega, varios países entran en recesión, y el paro se dispara. A partir de 2008 – 2009 la crisis se transforma en crisis de déficit y de deuda pública, dado los menores ingresos de los Estados por la caída de la actividad económica y los mayores gastos (rescate de la banca y aumento de prestaciones de desempleo). Dentro de la Unión Europea, este conjunto de crisis financiera, económica y de deuda pública, afecta en particular a los estados mediterráneos. Desde 2009 - 2010, la línea de salida que se ratifica en la UE es la ortodoxia neoliberal: la reducción del déficit público como prioridad, con medidas de recorte en gasto social y “reformas estructurales” (entre otras laborales) para ganar competitividad sobre la base de reducir los salarios reales. Las intervenciones de Grecia, Irlanda y Portugal, se han dado con programas muy severos en términos sociales. En la actualidad, se discute el de España. Por otro lado, en Estados Unidos la orientación de salida de la crisis es similar pero con una mayor combinación con medidas de estímulo económicas.

De la industrialización tardía a la sociedad globalizada de servicios

El desarrollo de la economía española y los cambios y transformaciones de la estructura económica parecerían, en una visión general, ajustarse al modelo típico de transición entre la sociedad industrial y las actuales sociedades posindustriales

globalizadas. Aun así, en función del contexto económico, político e institucional, los rasgos más generales asociados a los procesos que solemos identificar con el término de posindustrialismo, como la expansión de los servicios, pueden tener diferentes significados y consecuencias sociales (Esping-Andersen, 2000; Santos y Poveda, 2002). Veámoslo más en concreto en el caso español.

En la década de los años 60, los años del “desarrollismo” franquista, se dio un acelerado proceso de industrialización, intensas migraciones desde el campo y las regiones más atrasadas a las ciudades y al extranjero, urbanización, etc. Si en 1960 la agricultura todavía era el primer sector productivo, en el que trabajaban un 39,8% de la población ocupada, diez años después, en 1970, se puede decir que España es un país industrial. En ese año, la industria es el primer sector por población ocupada, 37,3%, seguida de los servicios, 36,5% y de la agricultura, 24,9%. Más tarde, se dio un proceso de terciarización, pérdida relativa de la relevancia de la industria, reducción drástica de la agricultura y aumento de los servicios, que se acelera particularmente en la década de los años 80. De acuerdo con el criterio estándar, en 1986 ya somos una sociedad de servicios, posindustrial, puesto que estos ocupan más de la mitad de población ocupada (Cuadro 3.1). Estas tendencias se aceleran en la década de los años 90 y así, a las puertas del siglo XXI, los servicios ocupaban al 62,4% de la población ocupada, la industria un 30,8% y la agricultura al 6,9%.

Cuadro 3.1. Evolución de los sectores productivos en España, por ocupados en %. 1900-2000.

Años	Agricultura %	Industria %	Servicios %
1900	60,4	13,6	15,2
1960	39,8	28,6	27,0
1970	24,9	37,3	36,5
1976	20,7	36,6	40,6
1981	18,6	35,5	45,9
1986	16,2	31,8	51,9
1990	11,9	33,5	54,6
1995	9,3	30,2	60,5
2000	6,9	30,8	62,4

Fuente: Requena 2001. Los porcentajes pueden no coincidir por la categoría “otros ocupados”

Si por una parte, esta evolución de los hechos parecería ajustarse al modelo típico de transición entre la sociedad industrial y las actuales sociedades posindustriales, por otra parte el caso español presenta especificidades no menospreciables: una industrialización tardía bajo un régimen dictatorial; la coincidencia entre crisis económica y transición política; un término temporal breve –quince años- entre la industrialización y la desindustrialización relativa provocada por la reconversión industrial y el cambio a la sociedad terciaria de mediados de los años 80, etc. Son

también momentos de construcción y consolidación del Estado de Bienestar español, en un contexto dónde en Europa la tendencia dominante es la preocupación por la crisis del Estado de Bienestar y la necesidad de su reforma, en un sentido restrictivo.

España puede considerarse, en 1970, un país industrializado por la importancia de la industria en su estructura productiva y de ocupación. La industrialización acelerada de los años 60 se dio acompañada de unos intensísimos flujos migratorios interiores, hacía las zonas urbanas más industrializadas, y exteriores, hacía la Europa central. En 1970, España ya era un país industrializado pero que tenía algo más de dos millones y medio de nacionales que habían tenido que emigrar para ganarse la vida e intentar mejorar su perspectiva. A la industrialización tardía, en un contexto económico y social con fuertes reminiscencias tradicionales y agrarias, le sucedió primero la crisis iniciada en 1973 y después un proceso relativo de desindustrialización que culminará a mediados de la década de los años 80, cuando el sector terciario se convierte en el mayoritario. Este proceso es mucho más rápido que el que se dio en los países europeos centrales y en España sucedió cuando no se había llegado “al umbral de madurez industrial que hubiera sido deseable de acuerdo con los estándares europeos” (Garrido y González, 2005).

En el caso español, la incidencia de la crisis de los años 70 fue especialmente intensa dadas las peculiaridades y debilidades del aparato productivo y sus consecuencias particularmente graves en términos de destrucción de ocupación y paro. Aún así, la coincidencia entre transición política y crisis económica hizo que se pospusieron las medidas económicas que ya empezaban a adoptar otros países de nuestro entorno ante las prioridades políticas: realizar el cambio de régimen y consolidar una democracia representativa, dar estabilidad al nuevo estado, resolver la “cuestión militar”, etc. Sólo cuando estos objetivos estaban más o menos encarrilados, el primer Gobierno socialista de 1982 se embarcó en un programa de “modernización” económica. Son los años de la reconversión industrial y el aumento del paro que en 1985 superó la tasa del 20%. Si en el caso de Francia, Alemania y Italia, el proceso de desindustrialización relativa y aumento de los servicios tuvo un impacto positivo en términos de ocupación, es decir, al final del proceso tenían más puestos de trabajo, en el caso español este balance es mucho más precario (Esping-Andersen, 2000: 41). Las razones son diversas: retraso relativo de la industrialización y posición periférica de la industria española, punto de partida institucional y de mercado de trabajo, etc.

Después de una larga década de crisis, se dio la recuperación económica de la segunda mitad de los años 80, entre 1986 y 1992, muy estimulada por la integración en la Comunidad Europea y una mayor internacionalización económica-financiera, además del aumento de rentabilidad que supuso la reestructuración productiva y los cambios en la norma de ocupación. En estos años, el proceso de desagrarización es particularmente intenso, al mismo tiempo que se sientan las bases de una agricultura intensiva globalizada en algunas zonas y se dio el declive de la forma de producción familiar (pequeños comercios y talleres, particularmente). Por otra parte, se dio una fuerte expansión de los servicios, en particular de los servicios públicos como consecuencia de la construcción del Estado de las Autonomías y la expansión del

Estado de Bienestar, con la universalización de la enseñanza y la sanidad. Son los años, también, de la incorporación creciente de las mujeres al mercado de trabajo y una parte de ellas, dado su formación y nivel educativo, en las buenas ocupaciones que se generan en los servicios, particularmente los públicos. Dos cuestiones más de interés. Una, la dualización de nuestro mercado de trabajo. Si por un lado, la mitad de los casi dos millones de ocupaciones no agrarias creadas entre 1985 y 1991 correspondía a ocupaciones de nueva clase mediana y eran por lo tanto, buenas ocupaciones (Garrido y González, 2005), por otra parte, la tasa de temporalidad se disparó para pasar del 23% en 1988 al 33% en 1992. Otro tema de interés es la evolución del autoempleo no agrario, es decir los autónomos. Estos habían aumentado su número y proporción en el periodo de la crisis, pero también continúan creciendo con la expansión económica. Como sugiere Garrido y González (2005), esta evolución no sólo se explica en términos de estrategia defensiva, lógica en periodos de crisis, sino en términos de procesos de externalización por parte de las empresas.

Al ciclo expansivo entre 1986 y 1992 le siguió una breve pero intensísima recesión entre 1992 y 1995, particularmente notable en términos de destrucción de empleo. En 1994 la tasa de paro era del 24% en España, más del doble que la de la Unión Europea 15 que era del 11% (Colectivo Ioé, 2008: 116). Esto expresa la debilidad estructural de una parte importante de los puestos de trabajo generados en el ciclo expansivo anterior, muy sensible a las coyunturas económicas. Unos rasgos que, como hemos vuelto a constatar en la crisis de 2008, singulariza la estructura económica española respecto a la de la Europa central.

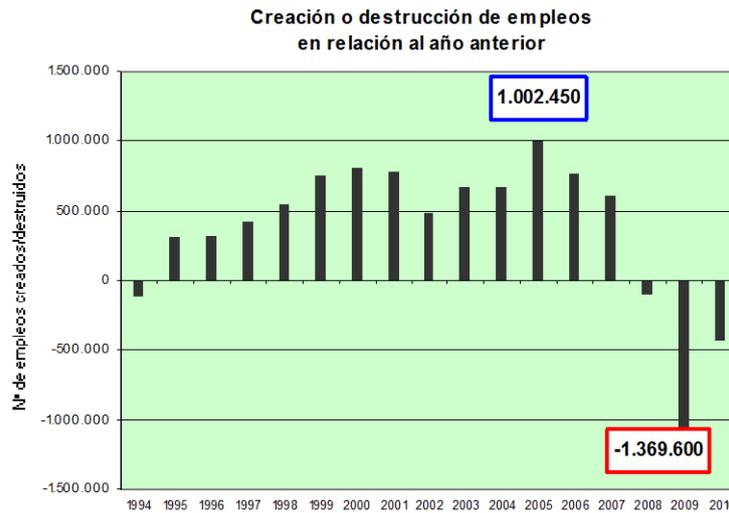
Más tarde, en 1996 se inició el largo ciclo de expansión económica, quince años de desarrollo económico sostenido, que solo se detuvo en 2007, con el inicio de la crisis financiera y económica actual. Este desarrollo se tradujo en un aumento del PIB con una media del 3% anual, muy superior a la media de la UE-15. En los años centrales del ciclo, 1996-2004, se crearon más de cuatro millones de ocupaciones (aunque muy segmentadas, como después veremos). A diferencia del periodo 1985-1992, donde el protagonismo en la creación de ocupación correspondió al sector público, en el periodo 1996 – 2007 el protagonismo ha sido del sector privado aunque generosamente alentado, con normas y contratos, por el sector público.³

En estos años, España se ha convertido en una sociedad de servicios cuyo modelo de desarrollo estaba centrado en la construcción, los servicios tradicionales (particularmente los vinculados al turismo), y en una demanda de mano de obra poco cualificada y flexible según las exigencias del mercado. Al mismo tiempo, la financiarización de la economía, la extensión y escaso precio del crédito, la desregulación y la colusión política, los grandes beneficios obtenidos por banqueros y promotores, generaron una enorme burbuja inmobiliaria y especulativa que estalló en

³ Así, el extraordinario dinamismo de la construcción en los últimos quince años es muy deudor de las sucesivas leyes estatales y autonómicas del suelo, la promoción fiscal del régimen de propiedad, la facilidad normativa y social para la subcontratación, el trato privilegiado que ha recibido la gran patronal de la construcción por parte de los sucesivos gobiernos, ect. (Leal, 2004; Naredo, 2008).

2008. Es cierto que se desarrollan otros sectores con productos de alto valor añadido (Requena, 2001) y se internacionaliza la actividad de grandes empresas financieras y de energía, hasta convertirse en verdaderas multinacionales con los mayores intereses en América Latina. Aun así, lo que caracteriza el modelo de desarrollo de los últimos quince años no ha sido estos últimos aspectos, reales pero secundarios si pensamos en el conjunto de la estructura económica.

Cuadro 3.2. Evolución de la creación o destrucción de empleo. 1994-2010

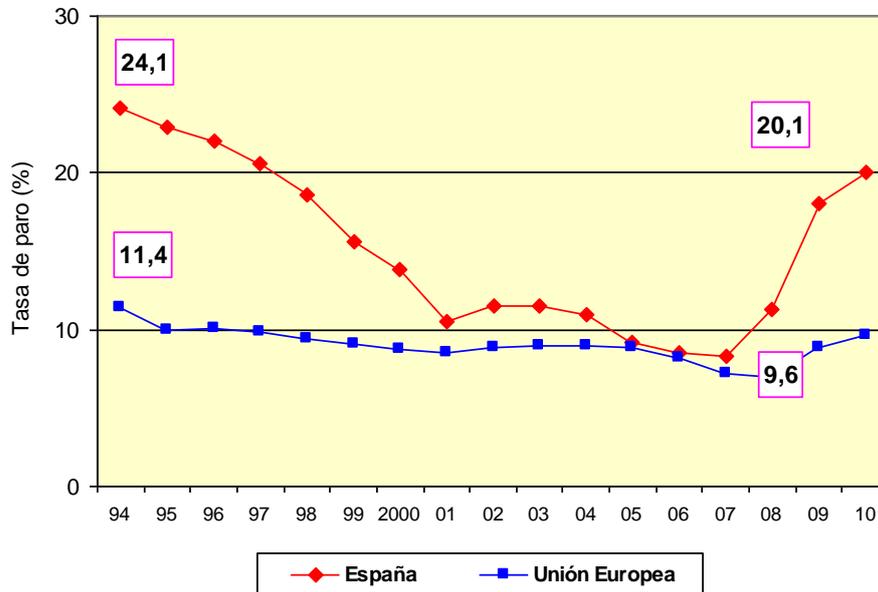


Fuente: Barómetro Social de España. www.colectivoioe.org

Este desarrollo económico hizo que la tasa de actividad española aumentara para pasar del 46,3% del total de la población entre 15 y 64 años, en 1994, al 64,8% en 2006, sólo 1,2 puntos por debajo de la tasa de la Unión Europea – 15. Una parte importante de este aumento de la tasa de actividad corresponde a la creciente incorporación de mujeres al mercado de trabajo y, en menor proporción, de inmigrantes, como después veremos. Al mismo tiempo que aumentaba la tasa de actividad disminuía la tasa de paro, para pasar de un 24% en 1994 a un 8,5% en 2006 y, lo que es más significativo, el diferencial de la tasa de paro con Europa pasó de 10 o 11 puntos porcentuales, lo que suponía doblar el diferencial, a sólo 1 punto porcentual en 2006 (Colectivo Ioé, 2008: 144 y sgs). Este periodo ha supuesto también la consolidación y el arraigo de la dualización del mercado de trabajo, como después veremos. Citaremos, ahora, sólo un par de indicadores. Por una parte, a pesar de las sucesivas declaraciones oficiales y de las medidas adoptadas, la tasa de temporalidad, normalmente un indicador de ocupaciones poco cualificadas, no ha disminuido, evolucionando del 33,8% en 1994 al 34% en 2006 (Colectivo Ioé, 2008: 120; Garrido y González, 2005). Por otra parte, el poder adquisitivo de los salarios en euros deflactados perdió 2,4 puntos entre 1994 y 2006, muy por debajo del aumento del PIB y del aumento de los activos financieros en España. Si la masa salarial ha crecido a un ritmo del 4% anual, los activos financieros lo han hecho a un ritmo medio del 8,2% entre 1994 y 2006, si bien con oscilaciones relevantes (Colectivo Ioé, 2008: 128). En síntesis, lo que más ha aumentado en el

período han sido las ocupaciones con sueldos más bajos⁴ y en el reparto de la tarta de la riqueza, la proporción del capital –en sus diversas formulas- ha aumentado.

Cuadro 3.3. Evolución de la tasa de paro España – Unión Europea. 1994-2010



Fuente: Barómetro Social de España. www.colectivoioe.org

La crisis actual estalló en España en 2008 cuando ya era insostenible el crecimiento de la deuda⁵, la burbuja inmobiliaria y la actitud irresponsable del Banco de España, respecto a los bancos, y de los gobiernos del PP y del PSOE, favoreciendo la burbuja. A mediados de 2008 ya eran evidentes las tres crisis: inmobiliaria, financiera y de crédito. La actividad económica se relanzó para entrar, más tarde, en recesión; el crédito se secó como consecuencia de la crisis bancaria y la falta de confianza; la destrucción de empleo y el paro se dispararon en 2009 (cuadro 3.2). Por otro lado, la sequía de crédito, las dificultades económicas, las primeras medidas de rigor adoptadas y el aumento del paro hace que se contraiga el consumo interno, lo que ahonda la crisis ya estrictamente económica.

⁴ Esta era, también, la conclusión del informe de la OCDE 2007. El salario medio había bajado en España a pesar que, como consecuencia del gran crecimiento económico, el aumento de la población activa y de la ocupación, la situación económica de los hogares había mejorado. El Gobernador del Banco de España, M. A. Fernández Ordóñez, lo explicó así en sede parlamentaria: “en estos años ha entrado mucha gente al mercado de trabajo: inmigrantes, jóvenes y mujeres con sueldos bajos, que han contribuido a que baje el salario medio puesto que se incorporan en el escalón más bajo” (El País, 27 de junio de 2007).

⁵ El crédito total a los residentes pasó en España de suponer 701.663 millones de euros en 2002 a 1,3 billones de euros en 2008. Si en 2000, el 25% del crédito se destinaba a la construcción y el sector inmobiliario, en 2008 representó el 47% del crédito total (Navarro et al, 2011: 54).

Una de las peculiaridades de la crisis en España, respecto a la Europa central pero también a otros estados mediterráneos, es la intensidad de la destrucción de empleo y su correlato, el aumento del desempleo. En cuatro años de crisis, 2008-2011, se han destruido tres millones largos de empleos y la tasa de paro ha pasado del 8% en 2007 al 21,2% en 2011. Ello obedece al modelo adoptado de desarrollo basado en la construcción, el turismo, los servicios auxiliares, muy dependiente del ciclo, de la demanda externa y de la existencia de crédito. Por otro lado, la extensión de la temporalidad ha facilitado que el ajuste empresarial se realice en términos de empleo, simplemente no renovando los contratos de los trabajadores temporales (sin ningún coste para la empresa).

Los sectores con mayor destrucción de empleo han sido construcción, turismo, servicios a otras empresas, aunque todos los sectores económicos se encuentran ya afectados, en distinta medida, por la recesión. Dada la estructura del mercado laboral y el marco de relaciones laborales han sido los trabajadores temporales, poco cualificados o sin cualificación, en su mayoría hombres (dada su sobrerrepresentación en construcción), los que mayoritariamente han engrosado las filas del paro.

En 2009, la crisis se transformó en crisis de deuda soberana. Los ingresos públicos disminuyen, por efecto de la recesión, y los gastos aumentan (por la ayuda a los bancos y el aumento del paro). Este aumento del déficit se percibe como debilidad que encarece la deuda del Estado hasta extremos prohibitivos, dada la no actuación del Banco Central Europeo y las recetas neoliberales hegemónicas en la Unión Europea. En los dos últimos años, la actuación europea en términos de préstamos, compra de deuda y otras medidas, con intervenciones en Grecia, Portugal e Irlanda, se han subordinado al cumplimiento de un duro programa de ajuste fiscal (vía reducción de gastos sociales, sin reformar los ingresos), nuevas privatizaciones y bajadas de salarios, así como la realización de reformas estructurales (mayor liberalización, reducción de derechos y condiciones laborales y aumento de la flexibilidad). Aparte de otras críticas que se puedan realizar, este tipo de políticas no estimula la actividad económica, dado que detrae la demanda. Los países intervenidos ven como las durísimas medidas adoptadas no tienen efectos en términos de actividad económica o de mejora substancial del crédito. En España, las medidas adoptadas por el Gobierno Zapatero en 2010 y, en particular, por el Gobierno Rajoy desde primeros de 2012 van en esa línea.

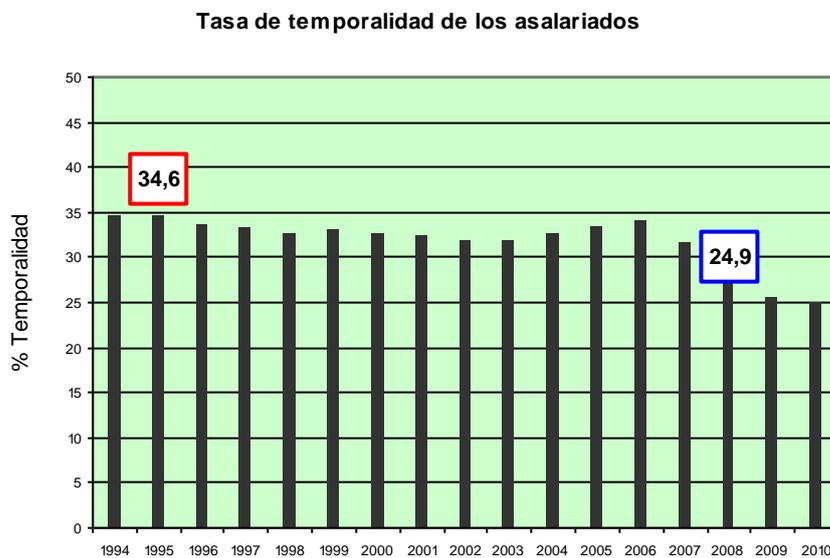
Dualización, temporalidad y flexibilidad.

En el apartado anterior nos referíamos a la dualización del mercado de trabajo y utilizábamos como unos de sus indicadores la tasa de temporalidad. Normalmente las ocupaciones temporales responden al perfil de ocupaciones del mercado secundario de Piore y otros autores: baja calificación, retribuciones exiguas, escasa perspectiva de mejora profesional, etc. Es cierto que en toda Europa ha aumentado la temporalidad y otras formas de ocupación atípica respecto a la norma de la ocupación fija y a tiempo completo (Dombois, 2002). No es menos cierto que la tasa de temporalidad española, sobre un 30% en todo el periodo, dobla a la de la Unión Europea (se considere la UE-15 o la UE-25).

Con la crisis, se ha reducido esa tasa de temporalidad, hasta el 24,9 en 2010, dado que buena parte del empleo que se ha destruido ha sido temporal (cuadro 3.4). Ya en 2010, el paro empezaba a afectar al empleo fijo.

Otro indicador de esta dualización del mercado del trabajo nos lo da la evolución de las diversas categorías socioeconómicas (CSE) de la EPA entre 1986 y 2004. En ese período, habían aumentado en España las ocupaciones de profesionales asalariados, con buenas condiciones de trabajo, y en paralelo, las ocupaciones de trabajadores no cualificados. Respecto a los primeros, los directivos, supervisores y profesionales de empresa pública y privada, suponían el 11,3% de la población activa en 1986 para pasar a representar el 19,7% en 2004.⁶ Por su parte, los trabajadores no cualificados han pasado de representar el 15,30% del total de la población activa en 1986, el 19,05 en 1996, para aumentar al 20,30 en 2004.⁷

Cuadro 3.4. Evolución de la tasa de temporalidad. 1994-2010



Fuente: Barómetro Social de España. www.colectivoioe.org

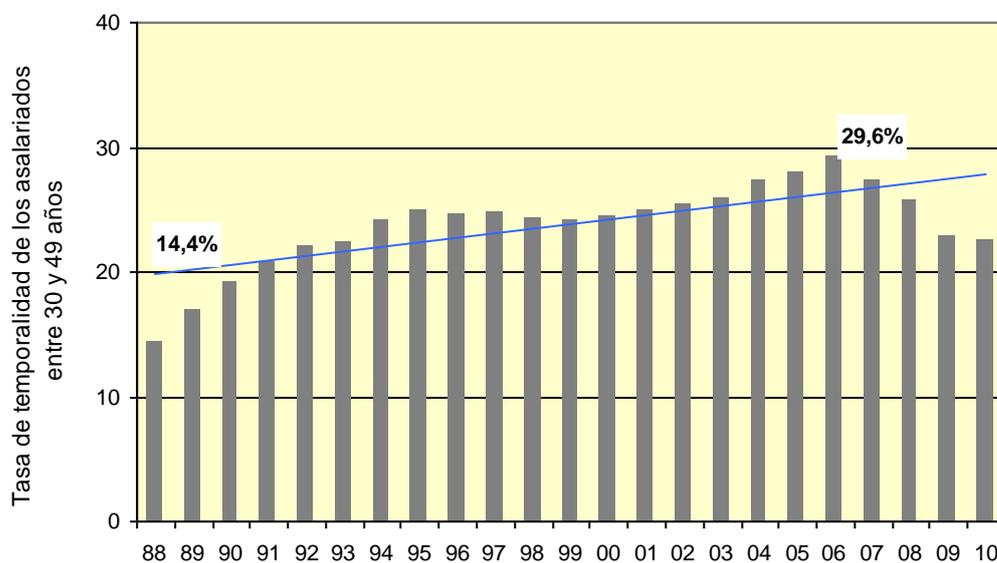
Algunos autores, como Garrido y González (2005) cuestionan que la temporalidad

⁶ En este conjunto se incluye las siguientes categorías socioeconómicas (CSE) de la EPA: CSE 4 (directivos y gerentes de empresas agrarias), CSE 10 (idem empresas no agrarias), CSE 11 (profesionales y técnicos por cuenta ajena), CSE 12 (profesionales de la administración pública) y CSE 18 (profesionales de las FF.AA.). Los datos de la serie temporal de CSE –EPA 1986 y 2004 son del anexo estadístico del trabajo de Garrido y González (2005).

⁷ En la categoría de trabajadores no cualificados agrupamos las categorías socioeconómicas (CSE) de la EPA: CSE 14, resto de personal de servicios (sin profesionales, supervisores ni trabajadores manuales cualificados), y CSE 17, peones. Base de datos de la serie temporal, Garrido y González (2005)

pueda ser considerada un indicador de fragmentación del mercado de trabajo y, por lo tanto, de dualización. Distinguen dos componentes de la temporalidad: un componente estructural relacionado con la estacionalidad (agricultura, turismo) y la pauta de contrato por obra (construcción), y un componente estratégico, derivado de las prácticas de contratación durante los procesos de inserción laboral. Garrido y González realizan un estudio longitudinal de cohortes de diferentes edades y concluyen que la temporalidad afecta, sobre todo, a las cohortes más jóvenes, que tiene su tasa máxima entre 25 y 29 años, para después disminuir de forma similar a la de cohortes anteriores. Según estos autores, la temporalidad puede tener un componente estructural pero está vinculada a la inserción laboral de los jóvenes que, una vez superada la “prueba”, se incorporan al mercado primario. De acuerdo con ello, esta pauta de itinerario laboral, a pesar de los costes sociales de todo tipo que comporta, no se puede calificar como segmentación o, en todo caso, sería “un problema de segmentación sin cronificación, lo que casi supone una contradicción en los términos” (Garrido y González, 2005). Discutiremos estos resultados con dos tipos de razones. El estudio de Garrido y González excluye a los inmigrantes, para mantener las cohortes de edad de partida y los datos longitudinales. Sin embargo, los inmigrantes se concentran en las ocupaciones temporales con una tasa de temporalidad del 60,4% en 2007 por un 29,2% de los nacionales (Pérez Infante, 2008; Izquierdo, 2009). Dado este sesgo y el número de personas afectadas, su exclusión de los cálculos de Garrido y González distorsiona el cuadro de conjunto de la temporalidad en España.

Cuadro 3.5. Evolución de la tasa de empleo temporal entre los asalariados entre 30 y 49 años en España. 1988-2010



Fuente: Barómetro Social de España. www.colectivoioe.org

Por otra parte, si bien la temporalidad afecta mucho más a los jóvenes, se ha dado un cambio desde una pauta centrada en las cohortes más jóvenes, década de los años 90, a otra pauta más difuminada y en la que la temporalidad está presente, también, entre

los adultos de edades medias. Si entre 1994 y 2006 la tasa de temporalidad entre las cohortes más jóvenes se ha reducido suavemente, del 86 al 82% para los asalariados entre 16 y 19 años y del 74 al 62% entre los que tienen entre 20 y 24 años, la tasa de temporalidad ha aumentado entre los mayores de 30 años, especialmente entre los asalariados entre 30 y 49 años que han visto pasar su tasa de temporalidad del 14,4% en 1988 hasta un máximo de 29,6% en 2006 (cuadro 3.5), aunque posteriormente esta tasa de temporalidad ha disminuido como consecuencia de la crisis y la destrucción – sobre todo- del empleo temporal.

Dicho de otra forma, la temporalidad no se puede vincular a una etapa temprana, un estadio pasajero aunque costoso, de los itinerarios laborales de los jóvenes. La temporalidad se nos muestra como un rasgo estructural y, por lo tanto, un indicador fiable de la dualización del mercado de trabajo.

En nuestro mercado de trabajo no encontramos una única norma de ocupación sino una diversidad de situaciones. Grandes organizaciones productivas, franjas de ocupación fija y de calidad –particularmente en el sector público-, conviven con una diversidad de situaciones que el estudio colectivo, *El trabajo recobrado* (Castillo dir., 2005), nos recrea en su diversidad: la externalización de los transportistas en el sector de logística y distribución, los *commuters* de la construcción en Castilla La Mancha, los *call centers*, los inmigrantes en la reestructuración productiva del sector turístico, etc. A pesar de las diferencias entre estas situaciones, sus rasgos comunes remiten a la fragmentación empresarial, la subcontratación generalizada, “la destrucción de la relación contractual de trabajo y de la capacidad de negociación y el aumento de la intensificación del trabajo, tanto en los trabajos manuales como en el creciente mundo del trabajo “inmaterial” “ (Castillo, 2003).

En un interesante artículo, Martín Artiles (1999) sintetizaba y ordenaba las formas concretas en que se había dado la flexibilidad en el caso de las empresas españolas en el marco de la globalización (obviamente, esto no es aplicable a todas las empresas ni de la misma forma pero sí marca una tendencia predominante). Martín Artiles distingue la flexibilidad externa y la interna. La flexibilidad externa hace referencia a la externalización productiva o de parte de la producción que puede adoptar diversas formulas: (i) empresas matrices más reducidas y conectadas en forma de red con sus empresas auxiliares y subcontratas; (ii) deslocalización y proceso de producción transnacional, que se ha dado desde el textil hasta las comunicaciones, los *call centers* en Buenos Aires o Marruecos; (iii) la delegación de una parte de la gestión de la mano de obra en las ETT, la dilución de la relación laboral de la empresa donde efectivamente se trabaja y la consolidación de capas de trabajadores temporales (entre otras razones porque la lógica empresarial de las ETT las orienta no tanto hacía la estabilidad del mercado de trabajo, sino hacía una acentuada rotación entre puestos de trabajo como subraya Bilbao (1999)). El otro tipo de flexibilidad, de acuerdo con la tipología de Martín Artiles, es interna y se da en el interior de las empresas, incluso de las empresas matriz con buenas ocupaciones. Se trata del aumento de la exigencia de polivalencia y movilidad, que se traduce en el ámbito contractual (con la convivencia en la misma empresa de contratos fijos, temporales, de prácticas, etc.) y a menudo salarial, vinculando una parte del sueldo al rendimiento, méritos y objetivos. Esta flexibilidad

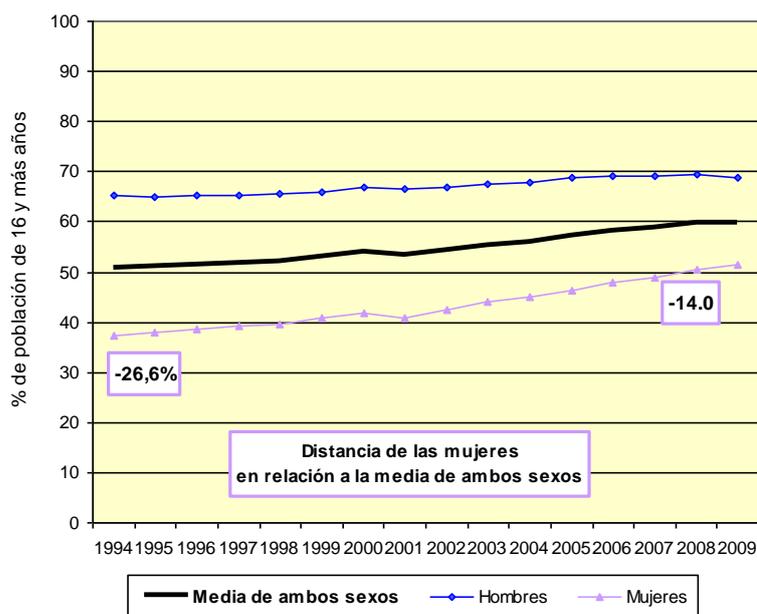
se concreta, además, en el proceso de trabajo vinculada a formulas como la recomposición de tareas, la extensión de sistemas *just in time*, equipos de trabajo y círculos de calidad, con cambios también en cuanto a la gestión del tiempo y la dedicación.

Muchas veces, esta diversidad de situaciones y de procesos la encontramos en la misma institución, organización y marco social de trabajo. La Universidad, la de Valencia en este caso, puede ser un ejemplo. Conviven, convivimos, profesionales del sector primario del mercado de trabajo con estatus de funcionario o contrato fijo, otros con contrato temporal y limitado por ley (profesores ayudantes y ayudantes doctores), otros que trabajan en subcontratas que prestan servicios auxiliares (limpieza, cafeterías, seguridad, etc.). Esta convivencia de situaciones diversas se puede generalizar a empresas de casi todos los ámbitos productivos.

Mujeres, inmigrantes y mercado de trabajo. Una reducción del sesgo de género y la consolidación de una estructura etno-fragmentada.

En el periodo que estamos analizando se ha dado una incorporación creciente de las mujeres al trabajo asalariado, una tendencia que no se ha visto sustancialmente alterada por los diferentes ciclos expansivos o recesivos (a pesar de que en estos últimos la tendencia se ha moderado). De la mano de los factores que señalados en el Tema 2, como el aumento de la cualificación y estudios de las mujeres, el desarrollo de los servicios, el cambio de valores y de formas de vida, las nuevas estrategias vitales de las mujeres, etc., se han reducido las tradicionales diferencias entre la inserción laboral de hombres y mujeres, aunque estas se mantienen (Serra, 2001; Jurado, 2005; Alcañiz, 2008; Poveda, 2008; Colectivo Ioé, 2008).

Cuadro 3.6. Tasa de actividad de ambos sexos y distancia de las mujeres en relación a la media. España. 1994-2009



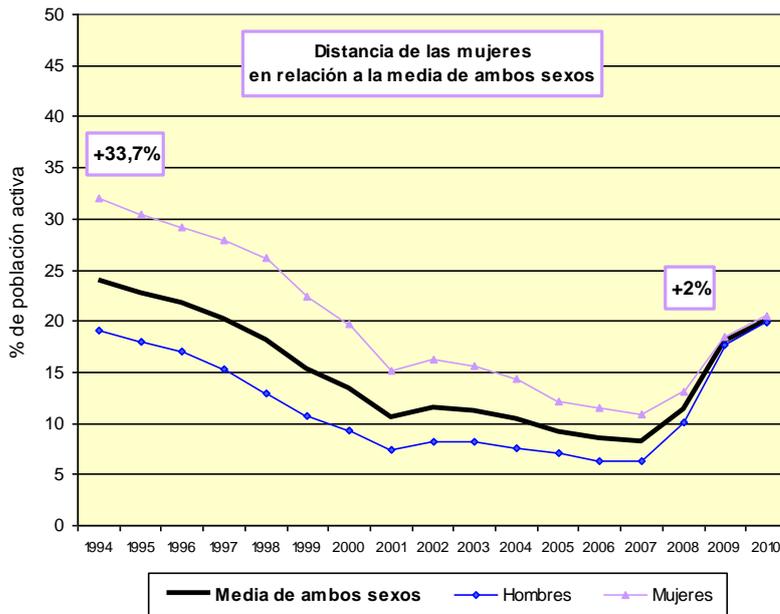
Fuente: Barómetro Social de España. www.colectivoioe.org

Respecto a la tasa de actividad, la proporción de personas activas en relación al total de la población en edad laboral (16-65 años), la tasa de actividad de las mujeres en 1994 era un 26,6% inferior a la media. Esta distancia se ha ido reduciendo progresivamente, hasta un mínimo de -14 en 2009 (ya en plena crisis, cuando el paro afectaba más a los hombres dada su mayor presencia en construcción). En todo caso, como muestra el cuadro 3.6, en este período la tasa de actividad de los hombres se ha mantenido básicamente estable –entre el 65 y el 69%- mientras la de las mujeres ha pasado del 37 al 51%.

Por otra parte, también respecto al paro se ha dado una tendencia similar. De acuerdo con el cuadro 3.7, en 1994, en plena crisis de mediados de los años 90, la tasa de paro de las mujeres era del 32% por un 19% de los hombres. Posteriormente, con el largo período de boom económico la disminución del paro ha sido general desde 2002 hasta 2007, aunque hay que destacar la reducción de la diferencia entre el paro masculino y el femenino. En 2007, la tasa general de paro alcanzó un mínimo histórico, el 8,3%, si bien se mantenía una diferencia de 4,5 puntos porcentuales de mayor paro femenino (6,4% de paro masculino por 10,9% de paro femenino). Mas tarde, con la actual crisis económica y la destrucción de empleo que la caracteriza en el caso español, la tasa de paro aumentó hasta el 20,1% en 2010; sin embargo, dado que los sectores más afectados inicialmente por la crisis han sido los sectores más masculinizados (como la construcción), en 2010 la diferencia de paro entre hombres y mujeres se redujo hasta los dos puntos porcentuales (el mínimo desde que existen registros).

Por otro lado, aunque se dan fuertes concentraciones de trabajadoras en determinados sectores feminizados (enfermera, maestra, administrativa), en los últimos años se da una presencia de mujeres en un abanico cada vez más amplio de profesiones, en puestos de trabajo de mayor calificación y responsabilidad.

Cuadro 3.7. Tasa de paro de ambos sexos y distancia de las mujeres respecto a la media. 1994 – 2010.

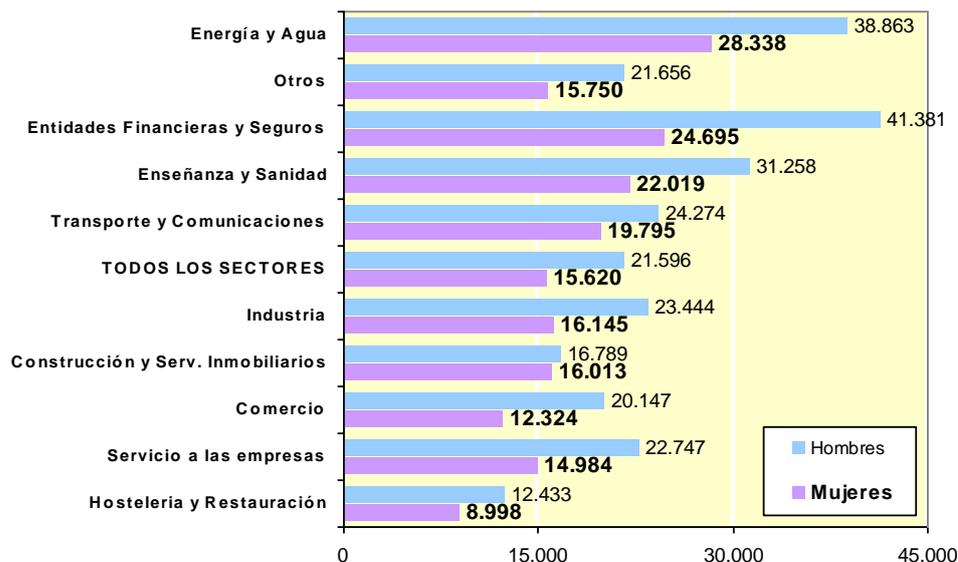


Fuente: Barómetro Social de España. www.colectivoioe.org

A pesar de estos avances, las mujeres asalariadas tienen una ocupación de menor calidad que los hombres, puesto que concentran el trabajo a tiempo parcial y sufren una mayor temporalidad. De las 2.383.000 personas ocupadas a tiempo parcial en el cuarto trimestre del 2007, el 80,4% correspondía a mujeres. Considerando el total de mujeres ocupadas, un 22,65% tenía una jornada parcial, cuando esta proporción era del 3,8% por los hombres ocupados (INE, 2009b).

Otro indicador en el mismo sentido, nos lo proporciona la comparación entre el salario medio de hombres y mujeres (cuadro 3.8). En 2008, el salario medio de las mujeres representaba un 27,7% menos que el salario de los hombres (dadas las diferencias existentes en el tipo de jornada, tiempo completo o parcial, ocupación, tipo de contrato, etc.). Esa diferencia alcanza su máximo en el sector de entidades financieras y seguros, en el que el sueldo de las mujeres es un 40,3% inferior al de los hombres; por el contrario, el sector de la construcción con una mínima presencia de mujeres es el que tiene una diferencia salarial menor.

Cuadro 3.8. Salario medio de hombres y mujeres por sectores productivos. 2008.



Fuente: Barómetro Social de España. www.colectivoioe.org

Por niveles de ocupación, junto a una parte de mujeres trabajadoras en sectores y puestos de trabajo poco calificados, se da una creciente presencia en lugares y niveles intermedios del estructural laboral (particularmente por profesionales del sector público, pero no sólo) y una infra representación en los niveles superiores y de alta dirección de las empresas. Contrasta el número de mujeres que son magistradas y juezas, el 45,6% de funcionarios del Poder Judicial en 2006, con el 23,1% de mujeres que ejercían cargos directivos en empresas mayores de 10 trabajadores, en 2007 (INE, 2009b).

Si en términos generales podemos decir que se ha suavizado el sesgo de género en el acceso al empleo y en la inserción en la estructura productiva, la inserción laboral de la inmigración y las condiciones en que se ha dado este proceso en España ha consolidado una estructura productiva etnofragmentada. La importancia y las consecuencias de la inserción laboral de los inmigrantes no se pueden infravalorar. Los trabajadores extranjeros afiliados a la Seguridad Social pasaron de 454.438, en 2000, a 1.840.827, en 2010. A pesar del impacto de la crisis y de la mayor incidencia del paro entre los inmigrantes, en 2010 todavía suponían el 10,4% del total de los trabajadores afiliados (y esto, sin contar los que pudieran trabajar en la economía sumergida).

En estos años, los inmigrantes han constituido la mano de obra fundamental del boom económico, particularmente a partir del 2000, y han nutrido las necesidades de mano de obra poco cualificada y flexible de nuestro modelo de desarrollo (Martín, 2008; Pajares, 2008 y 2009; Izquierdo, 2009; Mahía y De Arce, 2010). En el tema dedicado a la estructura demográfica hemos comentado las causas de la migración en el caso español y la particular conjunción de factores de atracción, expulsión, institucionales, vínculos culturales, etc., y cómo se trata, básicamente, de una migración laboral, con una aportación económica nada despreciable. De acuerdo con la Oficina Económica de

Presidencia (2006), el 30% del crecimiento del PIB en la década 1996-2006 y un 50% de los años 2001-2006 “debe de ser asignado al proceso de inmigración”.

Este boom de la inmigración ha consolidado la estratificación étnica-laboral que ya empezaba a caracterizar la estructura productiva y el mercado de trabajo a finales de la década de los años 90. Hablamos de estratificación étnica en un triple sentido: (i) por la conformación de sectores de actividad “propios” de inmigrantes, (ii) respecto a la organización productiva y jerárquica de las empresas y (iii) por las dinámicas sociales que tienden a legitimar y reproducir este estado de cosas (Torres y Gadea, 2010; Torres, 2011). Los tres procesos están profundamente interrelacionados pero no son idénticos. En un principio, la agricultura y el servicio doméstico fueron la puerta de entrada de los inmigrantes; más tarde, a partir del 2000, la construcción y los servicios de bajo valor añadido (comercio, hostelería, transporte y servicios personales) serán otros tantos sectores que se conforman como “nichos laborales” para inmigrantes dados los mayores niveles de calificación, recursos y expectativas de los trabajadores nacionales y la carencia de atractivo de estos trabajos y sectores. En noviembre de 2006, en la cumbre del boom, las mayores proporciones de extranjeros extracomunitarios por ramas de actividad se daban en la construcción, con un 23,3% de las afiliaciones, el servicio doméstico con el 13,2%, la hostelería, el 12,5, los servicios a las empresas, el comercio y la agricultura con índices sobre el 11% (Perez Infante, 2008: 141). Desde los nichos laborales de entrada los inmigrantes han intentado mejorar su inserción laboral en términos no sólo de ingresos sino también de seguridad laboral y social. Ello ha comportado unos itinerarios laborales más o menos estándares desde la agricultura a la construcción y los servicios, en el caso de los hombres, y desde el servicio doméstico a la hostelería, el comercio y los servicios, en el caso de las mujeres (Colectivo Ioé, 1999; Cachón, 2003; INE 2009a; Torres, 2011). Muchas veces no se ganaba más en la construcción que en la agricultura o en la hostelería que en el servicio doméstico, pero se mejoraba en términos de mayores posibilidades de conseguir contratos y por más tiempo, condiciones menos penosas de trabajo o menor subordinación, mayor formalización, etc.

Esta estratificación no sólo funciona entre sectores sino que se plasma en la organización productiva. El trabajo más duro y descalificado lo realizan los inmigrantes y son los autóctonos los que ocupan los lugares de mayor especialización y/o responsabilidad. Los extranjeros están concentrados en las categorías laborales más bajas (Pajares, 2008, 2009, 2010). Esta sobrerrepresentación de los trabajadores inmigrantes es particularmente notable en la categoría de trabajadores no calificados. Los 962.800 trabajadores extranjeros en esta categoría suponían un tercio del total de trabajadores no cualificados (EPA 2008-IV). Más todavía, el 33,4% de los trabajadores extranjeros eran peones o similares cuando este porcentaje era del 11,2% entre los trabajadores españoles. Esta situación no se explica en términos de bajo nivel educativo y/o bajo nivel profesional de los trabajadores extranjeros; por supuesto que hay inmigrantes que responden a este perfil, pero otros disponen de niveles de estudios y formación profesional equiparables a la media española (Izquierdo, 2009). Un indicador en este sentido es la sobrecalificación de los inmigrantes respecto a las exigencias de su puesto de trabajo que se sitúa en un 40% entre los trabajadores

extranjeros, por un 10% de trabajadores nacionales en la misma situación (Pérez y Serrano, 2008: 168 y ss).

Además, tercer factor, la consolidación de nichos laborales y la ubicación jerárquica inferior en el proceso productivo y la organización del trabajo de los inmigrantes, ha conformado un “sentido común”, un conjunto de percepciones, valoraciones y prácticas laborales y sociales que, en función del origen nacional y/o étnico, presupone unas capacitaciones u otras, una determinada cultura del trabajo y un lugar u otro en la estructura laboral.

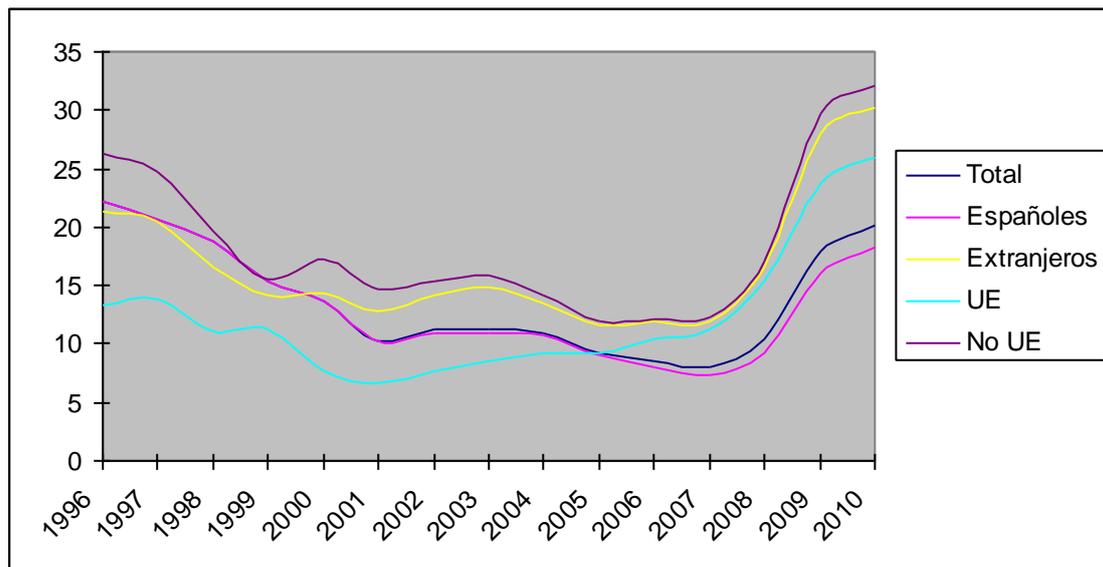
Otro indicador de esta etnoestratificación del mercado de trabajo son las diferencias en las tasas de temporalidad. La tasa de temporalidad de los trabajadores inmigrantes era del 60,4% por un 29,2% de los nacionales en 2007 (Pérez Infante, 2008; Izquierdo, 2009), por razones diversas que podemos agrupar en tres tipos: concentración del inmigrantes en sectores con alta temporalidad, en las categorías laborales más bajas dentro de estos sectores y por razones derivadas de su estatus jurídico precario (con la excepción de los poseedores de un permiso de residencia permanente). Efectivamente, la concentración de los inmigrantes en sectores, como los señalados anteriormente, en que la temporalidad es superior a la media nacional, eleva la tasa de temporalidad de los inmigrantes. Además, dentro de estos sectores, su concentración en las categorías laborales más bajas, que acumulan más precariedad, es otro factor de temporalidad. Una tercera serie de factores hacen referencia a las consecuencias del carácter de extranjero no comunitario del trabajador inmigrante: la temporalidad de su permiso de residencia, su necesidad de trabajar tanto por razones económicas como jurídicas (para renovar los permisos se tiene que acreditar un contrato en vigor, una propuesta firme o una serie de meses cotizados a Seguridad Social), el estado de vulnerabilidad y escasa capacidad negociadora, etc. Por otra parte, esta mayor temporalidad no parece un efecto pasajero, propio de recién llegados. Entre 1996 y 2006 la tasa de temporalidad se ha reducido para los trabajadores españoles, del 34,8 al 30,2%, mientras la tasa de temporalidad de los trabajadores extranjeros ha aumentado, del 57,6 al 63,0 %.

Esta estratificación étnico-laboral deriva su fortaleza y arraigo social, entre otros factores, de su carácter funcional para los empresarios y amplios sectores de clases medias y complementario para la inmensa mayoría de los trabajadores autóctonos. Para los empresarios los inmigrantes han constituido la mano de obra flexible, barata y sin “poder” social, que garantizaba su competitividad y plusvalía. Para amplios sectores de clases medias, la mujer inmigrante mejoró su calidad de vida y ha hecho más asumible la doble jornada de las mujeres trabajadoras españolas. Para la inmensa mayoría de los trabajadores españoles, los inmigrantes no han representado una competencia puesto que unos y otras optaban a puestos de trabajo distintos en un mercado de trabajo crecientemente dual. Además, la inserción de los inmigrantes ha generado por los trabajadores autóctonos un efecto de movilidad laboral ascendente dado que los primeros ocupaban los puestos de trabajo menos cualificados y más precarios (Pajares, 2008, 2009; Pérez y Serrano, 2008; Izquierdo, 2009: 647).

Dada esta situación del mercado laboral no es de extrañar que la crisis haya golpeado

con mayor contundencia a los trabajadores inmigrantes (Pajares, 2009, 2010; Torres, 2011). Un indicador es la tasa de paro. En la cumbre del boom económico, en 2007, el 12% de los trabajadores extranjeros según la EPA se encontraba parado, cuando esta era la situación del 7,7% de los trabajadores españoles. Más tarde, esta diferencia se ampliará. Así, en 2010, la tasa de paro general era del 20,1%, por un 30,2% en el caso de los trabajadores extranjeros (además, dentro de estos, cabría distinguir entre los trabajadores UE, 25,9% tasa de paro, y los trabajadores no UE que, con un 32,1% de tasa de paro, son los más afectados por la crisis en términos de destrucción de trabajo)⁸.

Cuadro 3.9. Tasa de paro general, españoles, extranjeros, UE y no UE. 1996-2010.



Fuente: Torres 2011. Datos INE. EPA. Segundo trimestre de cada año. Elaboración propia. UE incluye 15 miembros hasta 2004, 25 miembros en 2005 y 2006 y 27 miembros desde 2007

Esta mayor incidencia del paro sobre los trabajadores extranjeros, en general, y sobre los no comunitarios, en particular, se explica por su concentración en los sectores más golpeados por la recesión, como construcción y servicios de mercado, su mayor tasa de temporalidad, la mayor ocupación en trabajos no cualificados y la menor antigüedad mediana. (Pajares, 2009; Mahía y de Arce, 2010; Cuadrado et al, 2010). Además, hay

⁸ Además del paro, otro efecto destacable de la crisis es la distribución en la estructura laboral de los trabajadores y trabajadoras extranjeras. De acuerdo con las ocupaciones de la EPA, se ha dado un doble movimiento. Entre 2008 y 2010, ha aumentado la proporción de los trabajadores ocupados extranjeros que realizan trabajos manuales no cualificados, del 53 al 56,2%, y en menor medida de directivos, técnicos y administrativos. Por el contrario, la proporción de los trabajadores y trabajadoras extranjeras que desarrollan trabajos manuales cualificados ha disminuido, del 30,6 al 24,1% del total. Con la crisis se ha perdido mucho trabajo no cualificado pero también mucho empleo de trabajadores manuales cualificados en agricultura, industria y operadores de maquinaria, según las ocupaciones de la EPA, precisamente la vía de movilidad laboral ascendente más clara en el período anterior.

diferencias entre los diferentes colectivos de inmigrantes. El paro ha aumentado para todos ellos, pero los marroquíes, los argelinos y los senegaleses, presentan las mayores tasas de paro, 46,7%, 51,9% y 52,9% respectivamente, por un 10,1% de los chinos (Pajares, 2011; EPA-III 2010), aunque este y otros aspectos pueden variar según las zonas, su estructura económica, la especialización de cada colectivo, etc., (Torres y Gadea, 2010).

En conclusión. La crisis desestabiliza el proceso de inserción social de los inmigrantes. Además del paro y la precariedad económica, muchos de los trabajadores y trabajadoras inmigrantes que tienen empleo han visto retroceder sus condiciones laborales, en términos de estatus ocupacional, salario medio, coberturas sociales y mayor incidencia de irregularidades laborales. Además, con la excepción de los poseedores de un permiso de larga duración, la crisis económica afecta a la situación jurídica de los inmigrantes que acumulan dificultades para renovar su permiso. Igualmente, los efectos de precariedad social de los vecinos inmigrantes se ven magnificados por su peor situación de partida. Así, en 2007, el 19,1% de los hogares españoles tenía una situación de pobreza relativa, por el 39,7% de los hogares inmigrantes extracomunitarios en la misma situación (Laparra y Pérez, 2009), lo que les hace más dependientes de las ayudas sociales.

Por último, pero no menos importante, la crisis económica desestabiliza dos de las condiciones –trabajo y servicios públicos- que han facilitado una inserción tranquila de los inmigrantes en nuestro pasado reciente. Dicho de otra forma, la crisis y sus consecuencias generan condiciones más propicias para tensiones sociales inter-étnicas y para que se utilice a los inmigrantes como cabeza de turco de frustraciones y malestares sociales.

[Bibliografía citada](#)