

ALBERT RECIO¹

Notas sobre el modelo de empleo español

¹ En gran medida, las notas que siguen recogen las ideas planteadas en un trabajo más académico realizado con Josep Banyuls (Universitat de Valencia) que puede encontrarse en Recio y Banyuls (2004).



Achille d'Orsi, *Proximus tuus*.

La actual situación es el resultado de la adaptación de un viejo modelo social a las fuerzas de la globalización. Un proceso en que los actores principales a la hora de formular las políticas han sido los grandes grupos empresariales multinacionales y locales, con el apoyo eficaz de una tecnocracia económica incapaz de pensar en otros términos que los de corte neoliberal. Y que el tipo de ajuste realizado ha sido la línea de menor resistencia entre la base productiva anterior y los imperativos externos. Y en ellos se aprecian cambios notorios, pero también importantes líneas de continuidad con el pasado, tanto en términos de líneas de especialización como de adicción a un modelo que continuamente genera efectos negativos sobre buena parte de la población y su hábitat natural. Y que las posibilidades de cambios están fuertemente condicionadas por los poderes reales que provienen del mundo privado y de los organismos económicos internacionales, empezando por la Comisión Europea y el Banco Central Europeo.

Introducción: la idea de modelo de empleo

Una forma bastante habitual de abordar los problemas económicos y laborales es la de considerar que existe un solo modelo de referencia al que deben tender todas las sociedades. Un modelo que permitiría establecer una clasificación completa del grado de desarrollo de cada país y evaluar los pasos que debe dar para situarse en la posición óptima. Es en el fondo lo que hacen con bastante persistencia muchas de las recomendaciones que emanan de grandes instituciones internacionales (OCDE, FMI, Banco Central Europeo...) y nacionales (Banco de España) al sugerir que los problemas económicos de cada país se deben a que no se han seguido correctamente las reglas de procedimiento adecuadas (casi siempre reducidas a garantizar los derechos de propiedad, favorecer la competencia en todos los mercados, contener la inflación y ofrecer algunas provisiones públicas básicas). Y por tanto deducir que si todos hacemos lo mismo, se implantará en el planeta el reino del bienestar generalizado.

Los hechos sin embargo son más tozudos y a la hora de la verdad no hay forma de establecer clasificaciones tan simplistas de la realidad. Algo que muestra por ejemplo el estudio detallado del índice de bienestar humano, donde es posible ver que países con un PIB per cápita elevado son bastante mediocres en materia de esperanza de vida. O cuando se toman en consideración un conjunto de datos económicos y se observa que no siempre una reducida tasa de paro está asociada a un buen manejo en materia de competitividad exterior. Las cosas resultan aún más peliagudas cuando del análisis general se pasa al estudio de sociedades concretas y se hace evidente que cada país se caracteriza por condiciones sociales muy particulares que determinan lo que podemos llamar su «modelo de empleo».

Hay dos buenas razones para esperar que existan modelos específicos de economía y empleo, como han subrayado desde hace tiempo corrientes de pensamiento heterodoxas.

En primer lugar está el viejo debate del desarrollo desigual del capitalismo, basado en la idea que el capitalismo se instauró en unas zonas específicas del planeta y se extendió a base de imponer una especialización productiva particular a diferentes áreas del planeta. En parte como resultado de actuaciones deliberadas (como nos recuerda la historia del colonialismo y del imperialismo, como nos lo recuerda a diario la guerra de Irak y Palestina), y en parte por la propia naturaleza de la competencia privada y el papel de las grandes empresas multinacionales. La historia de esta expansión desigual del capitalismo ha formado parte de las investigaciones de los más destacados pensadores de izquierdas y

renacen periódicamente en formulaciones diversas como el sistema-mundo de Wallerstein, los estudiosos del subdesarrollo latinoamericano, etc.²

La segunda reflexión proviene de los autores institucionalistas. Éstos consideran que cada sociedad concreta se organiza por medio de instituciones diversas (estatales, colectivas, familiares...) que son el producto de historias particulares. Historias en las que ha habido conflictos que se han resuelto de formas diversas o donde simplemente las diversas instituciones se han ido adaptando de forma particular³.

En ambas interpretaciones se sugiere que la situación de cada país es fruto de un camino en el que se han ido descartando opciones y han cristalizado unas formas concretas de funcionamiento. Un camino en el que han intervenido tanto fuerzas internas del propio país como elementos externos que han condicionado este desarrollo. En todo ello no cabe entender una visión determinista de la sociedad, pero sí un condicionante para el futuro. Conocer cuál es el modelo con el que funciona una sociedad es indispensable para poder promover un cambio que la mejore, ignorar las características y condicionantes de este modelo puede llevar a propugnar políticas sin sentido o que acaben generando graves males sociales.

Considero que este es un buen punto de partida para discutir los problemas recurrentes del sistema laboral español y obtener una perspectiva a largo plazo que permita buscar respuestas colectivas.

Líneas de análisis del modelo de empleo

Un modelo de empleo es la forma como se estructura la relación de las personas con el empleo mercantil en un determinado país. Como el sistema mercantil no es un sistema universal, en muchas sociedades el modelo de empleo ha jugado un papel secundario, lo que no supone que no exista actividad laboral. Y aun en nuestras sociedades existe una fuerte relación entre el modelo de empleo y el papel que juegan las actividades extramercantiles.

Los modelos nacionales de empleo se constituyen por las relaciones particulares que existen entre tres esferas básicas de las sociedades capitalistas: la esfera del capitalismo privado, la del sector público y la doméstico-societaria, y de las formas particulares que adopta cada una de ellas.

² Un repaso reciente a esta perspectiva en Amin, S. et al. 2004.

³ La idea se fundamenta en el trabajo de Wilkinson (1983).

El núcleo central del modelo de empleo se encuentra en la esfera mercantil, en la que podemos diferenciar distintos planos. En primer lugar la estructura productiva (peso de cada actividad) que a su vez está influida por diversos elementos. En economías cerradas, los más importantes son las pautas de consumo internas, la distribución de la renta (que influye crucialmente en las pautas e intensidad de los diversos consumos) y las tecnologías y formas de organización dominantes. En economías abiertas, se tiende hacia una mayor especialización productiva que, a su vez, es el resultado de fuerzas diversas: políticas de las empresas multinacionales, dotación local de recursos, respuesta de los agentes locales a la competencia exterior... En definitiva, la composición del producto social influye directamente en la estructura ocupacional. En segundo lugar, a las formas específicas de organización de la actividad productiva, lo que depende crucialmente de decisiones empresariales en materia de división del trabajo, modelo de relaciones laborales, etc.⁴ Todo ello influye en planos diferentes, no sólo en el tipo de actividades a las que se dedica la gente, sino también a cuestiones tales como la mayor o menor estacionalidad o volatilidad del empleo, el nivel de cualificaciones formales, etc. Como es obvio no se trata de una mera cuestión técnica, puesto que las formas de organizar las diversas actividades dependen de respuestas organizativas en las que las políticas empresariales juegan un papel esencial.

En segundo lugar están las políticas públicas actuando en planos diversos: regulaciones de las actividades mercantiles y laborales, empleo público, provisión de bienes y servicios a la comunidad, políticas redistributivas. Su influencia puede resumirse en tres planos: la regulación de las normas laborales del sector privado (derechos individuales y colectivos), la creación directa de empleo y provisión de servicios y rentas a la población. El empleo público no sólo es importante en términos cuantitativos sino también cualitativos, en la medida que suele constituir un espacio en el que rigen pautas diferentes que en el sector privado. La segunda actividad es crucial porque condiciona en gran medida el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo e influye en las transiciones hacia el mercado laboral (proceso de entrada), en el mercado laboral (movilidad entre empresas) y hacia fuera del mercado laboral (retiro, expulsión). La influencia de las políticas públicas se extiende a otros aspectos que afectan tanto a la reproducción de la fuerza de trabajo como a la propia estructura del sector mercantil (como muestra la relación íntima existente en los EEUU entre el gasto en armamento y la industria de alta tecnología). Hay que considerar a su vez en qué medida las políticas públicas obedecen a demandas democráticas o están influidas por las demandas de los grandes grupos capitalistas.

⁴ Trabajos sobre la relación entre sistema productivo y sistema educativo en diferentes países han resultado esclarecedores de esta situación; Maurice, Sellier, Silvestre (1987), Ashton y Green (1996).

En tercer lugar se encuentran el resto de instituciones sociales, entre las que destaca la familia como principal institución que organiza el sistema de género y garantiza la reproducción de la fuerza de trabajo, aunque con una estrecha correlación con las políticas públicas. Las familias tienen un papel importante en varios aspectos del modelo laboral. De una parte colaboran en la producción de una sistemática división social por género que ayudan a reforzar cuestiones como la segregación ocupacional o la misma definición de cualificaciones. Por otra, al constituirse ellas mismas como productoras de servicios, especialmente de actividades de cuidados, constituyen alternativas o complementos al empleo mercantil. Y, además, al constituirse como instituciones con sistemas distributivos no mercantiles, permiten el acceso a recursos a individuos que de otra forma estarían forzados a vender su fuerza de trabajo. La vida familiar no puede entenderse tampoco sin conectarla con el papel que juegan otro tipo de instituciones sociales formales o informales, que refuerzan su papel, lo complementan, lo sustituyen o lo modifican y que tienen un peso diferente en cada contexto nacional⁵.

Entre estos tres espacios, mercantil/capitalista, público y familiar-social, se producen influencias diversas, fruto de procesos históricos particulares, los cuales explican las enormes diferencias que se advierten cuando se estudian y se comparan los diferentes modelos nacionales, y que obligan a un cuidadoso conocimiento para entender sus lógicas, tratar de transformarlos o analizar los cambios generados en su interior por factores externos o internos. De la comprensión de esta cuestión se derivan dos conclusiones básicas. La primera es que nunca se puede entender una sola institución laboral analizando unos pocos parámetros sin contar con el contexto (por ejemplo, es imposible entender el bajo coste del despido danés sin conectarlo con la existencia de una amplia red de soporte financiero a los desempleados y una política empeñada en el pleno empleo, o analizar el pretendidamente elevado coste monetario del despido español sin conocer la facilidad con la que se lleva a cabo en un contexto donde escasea el empleo). La segunda es la inanidad de las políticas diseñadas en torno a unas pocas cifras estadísticas que reflejan ellas mismas modelos sociales muy diferentes.

El modelo de empleo del capitalismo español I: el modelo de partida y los factores del cambio

En los últimos treinta años el sistema productivo español ha experimentado cambios muy notables en su composición y características, pero éstos han tenido lugar en torno a

⁵ Sobre esta cuestión es útil la lectura de Carrasco (1999) y Maruani et. al. (2000).

líneas de actuación que en parte obedecen a las transformaciones que han tenido lugar en la esfera internacional y en parte tienen una cierta continuidad con etapas anteriores de desarrollo. Por esto conviene empezar por analizar cuál era el punto de partida y ver cuál ha sido la lógica de los cambios.

El punto de partida

En el período final del franquismo había bastante acuerdo entre los diferentes analistas en caracterizar la economía española y su desarrollo reciente por una serie de rasgos básicos⁶:

- Una economía relativamente cerrada al exterior, a causa de elevadas barreras proteccionistas y de una intervención pública omnipresente y generadora de espacios protegidos («nichos de mercado») para empresas con buenas relaciones con el poder. El principal efecto de la liberalización de 1959 había sido el de propiciar la llegada de muchas multinacionales extranjeras atraídas por entrar en un mercado protegido y poco explotado. Estas empresas tuvieron un papel crucial en el desarrollo del primer consumismo español (automóvil, electrodomésticos, etc.) y en la expansión de un modelo laboral de tipo fordista –grandes empresas, división parcelaria del trabajo, etc.–. Pero junto a ellas persistía un amplio volumen de pequeñas empresas, orientadas a producir para el protegido mercado doméstico, con bajo nivel tecnológico, deficiencias organizativas diversas y dependiente de las diferentes medidas proteccionistas (por ejemplo el sector textil, uno de los que generaba mayor empleo).
- El sector privado español tenía su centro en un núcleo muy reducido de grupos bancarios que controlaban de forma oligopolista el mercado financiero y tenían numerosas posiciones de control sobre las grandes empresas del país.
- Junto a la expansión del modelo de consumo «fordista», el crecimiento español se había sustentado en otros dos pilares: el turismo extranjero, basado en la oferta de sol y precios baratos, y el auge de la construcción fomentada por el propio proceso de urbanización, la expansión del turismo y la obra pública. Mientras esta última fue siempre un campo reservado a las grandes empresas con buenas conexiones con los

⁶ En el período final del franquismo floreció un análisis crítico, de desigual categoría, pero sin duda mucho más realista e informativo que el tipo de análisis económico que actualmente se realiza. Me refiero a trabajos del colectivo Arturo López Muñoz, a algunos de los textos de Tamames sobre la oligarquía española, a artículos con seudónimo publicados en la editorial Ruedo Ibérico, etc. Quizás no eran tan finos como los trabajos econométricos de los jóvenes economistas actuales, pero ilustraban bastante bien el tipo de país en el que estábamos.

poderes financiero y político, la construcción residencial y turística permitió amasar fortunas a una capa de «nuevos ricos» (aunque en muchos casos era cuando menos necesaria la conexión con el poder local en temas como las recalificaciones de terrenos).

- El sector público, a pesar de su aparente omnipresencia en la vida política y económica, era, por su tamaño, de pequeño tamaño, como correspondía a un país con bajos impuestos. Ello se traducía en un muy reducido nivel de provisiones públicas tanto en servicios como en transferencias monetarias. En el plano normativo lo característico era la combinación de un elevado nivel de disposiciones, pero un bajo nivel de control de su cumplimiento que explican, por ejemplo, el elevado nivel de fraude fiscal o el incumplimiento sistemático de las normas laborales. En el plano del empleo el sector público era también raquítico y en su mayor parte creaba empleos relacionados con el control de la población, lo que hacía que para gran parte de la población el empleo público se viera como una especie de privilegio social. La excepción la constituía el sector público productivo, nacido en parte de los proyectos de industrialización del primer franquismo y en parte de la absorción de diversas empresas privadas en pérdidas.
- La familia jugaba un papel esencial en la provisión de servicios y seguridad económica, ligado a una desarrollada división sexual del trabajo (hombres en la esfera mercantil y mujeres en la doméstica) y la explotación de los lazos de solidaridad. La baja participación laboral femenina era en parte debida a la inexistencia de oportunidades (salvo excepciones como el textil o la sanidad) y en parte debido a la gran cantidad de tareas que debía realizar en el hogar.
- Este modelo productivo era un modelo laboral de baja calidad. Bajos salarios, largas jornadas laborales, ausencia de derechos, despreocupación por la educación y formación de la fuerza de trabajo (excepto algunas grandes empresas que contaban con sus propias organizaciones de formación).

Los factores del cambio

Las fuerzas básicas del cambio de modelo han sido la internacionalización de la economía española y el desarrollo de un nuevo régimen político democrático. Un proceso que se ha producido en un contexto particular, el que configura la nueva fase neoliberal del capitalismo caracterizada tanto por intensos cambios en las formas de regulación pública como en el mismo funcionamiento de las empresas capitalistas. En este último caso animado

tanto por la implantación de las tecnologías de la información y la comunicación como por importantes innovaciones organizativas.

La apertura internacional de la economía española, que tuvo lugar en un contexto de fuerte recesión a escala mundial, obligaba a una importante reestructuración de muchos sectores productivos, a la búsqueda de nuevas pautas de especialización y a la reubicación de los grupos capitalistas locales.

Donde más afectó la apertura internacional fue lógicamente en la actividad industrial que experimentó un período de reorganización radical con reconversiones en muchos sectores, cierre de empresas, cambios de propiedad, crecimiento del empleo sumergido en algunas áreas, etc. El balance de este proceso es complejo. En términos cuantitativos se ha producido una moderada desindustrialización, muy clara si se considera el peso relativo de la industria y la minería (entre 1976 y 2004 ha pasado de representar el 37,5% del empleo asalariado al 19,5%) y menos evidente en términos absolutos (la pérdida neta de 400.000 empleos puede deberse a la mera externalización de actividades auxiliares). En términos cualitativos destaca principalmente el reforzamiento del control de los grandes grupos empresariales foráneos sobre los sectores más dinámicos, la casi desaparición de la empresa industrial pública y la aparición de nuevas formas organizativas. Considero que este cambio tiene un impacto económico importante, especialmente porque supedita una gran parte del empleo industrial a las decisiones estratégicas de las multinacionales foráneas y por otra explica el subdesarrollo de actividades tecnológicas avanzadas que tienen lugar en los centros mundiales de estas mismas empresas.

En este proceso los grandes grupos capitalistas locales experimentaron una convulsa transformación, en gran medida favorecida por las políticas del sector público, que si bien supuso la desaparición de algunos de ellos, permitió salvar un importante núcleo. El efecto más relevante de este proceso ha sido el abandono de la actividad industrial por parte de los grandes grupos capitalistas locales y su concentración en otras áreas de actividad, que incluye además una clara orientación internacionalizadora: sector financiero, construcción y obras públicas o servicios colectivos forman el núcleo de especialización de los grandes grupos locales.

Evidentemente los procesos de adaptación y especialización han sido más complejos. En unos casos se ha profundizado la especialización en determinados sectores, particularmente el turismo que se ha consolidado como la primera actividad exportadora. En otros se ha procedido a una auténtica reorganización sectorial que ha dado lugar a la aparición de grandes grupos empresariales allí donde antes imperaba la pequeña empresa –como es el caso de la distribución comercial y la confección textil (en ambos casos con presencia simultánea de empresas locales y foráneas)–. Y en unos pocos se ha consolidado la industria local (aunque

los ejemplos, del tipo industria cerámica, no abundan). Pero esquematizando la situación podemos considerar que se ha producido simultáneamente una especialización productiva, la pérdida de control local de sectores económicos básicos (especialmente los de mayor impacto tecnológico) y la consolidación de un capitalismo local en áreas en las que existía una tradición previa (finanzas, turismo, construcción, servicios colectivos).

Junto a esta reestructuración privada ha tenido lugar una importante transformación del sector público en el contexto de paso a un régimen democrático. En cierta medida se ha tratado de una transformación contradictoria por cuanto se ha producido la expansión del sector público en un contexto de políticas neoliberales, que al menos en teoría se plantean como políticas de adelgazamiento del sector público⁷. La expansión del sector público ha tenido un papel importante tanto en términos de empleo (especialmente relevante en el período 1980-1992), de creación y sostenimiento de la demanda para el sector privado (vía compras directas y transferencias de renta), de apoyo a los procesos de reconversión privada. Pero también ha jugado un papel esencial en el desarrollo de una nueva regulación laboral que ha permitido el desarrollo de un nuevo marco de relaciones laborales, relativamente adecuado a las necesidades del nuevo modelo neoliberal. Aunque también aquí se advierten aspectos contradictorios, pues si bien el núcleo central de estas políticas se encuentra en la promoción de la precariedad laboral (generalización de los contratos temporales, legalización de las ETT), la reducción de algunos derechos laborales y la promoción de políticas de moderación salarial (particularmente la erosión del valor real del salario mínimo y de las prestaciones sociales asociadas al mismo), de otro, han consolidado la institucionalización sindical a diferencia de las políticas de los países anglosajones. Y ha tenido mucha importancia en adoptar políticas y regulaciones adecuadas para el desarrollo del nuevo modelo de capitalismo que hoy conocemos, desde la privatización de muchos servicios públicos a las políticas de regulación urbanística.

El modelo de empleo español II: la estructura ocupacional en un período de auge

Desde el final de la aguda crisis 1992-1994, que situó el paro por encima de los tres millones de personas, la economía española experimentó un continuado crecimiento del empleo que, visto en la distancia y atendiendo sólo a los resultados específicos, puede parecer espec-

⁷ Aunque en la práctica no hay evidencia de una fuerte reducción del sector público en casi ningún país (Standing, 1999) y más bien hay que pensar las políticas neoliberales como formas de regulación alternativas y no como políticas de debilitamiento del sector público.

tacular. En cierta medida este período refleja la consolidación del ajuste realizado la década anterior, de la misma forma que el período 1962-1973 ejemplifica el modelo gestado por la liberalización de 1959.

Es bien sabido que el Partido Popular trató de presentarlos como un éxito innegable de su gestión. Pero ello es posiblemente exagerado si nos atenemos a varios elementos cruciales: en primer lugar que la recuperación del empleo ya se había iniciado antes de 1996 y la política macroeconómica ha tenido en grandes líneas bastante continuidad, en segundo lugar porque la regulación sustancial del mercado laboral ya estaba hecha y sólo le añadieron algunos retoques, en tercer lugar que las fuerzas más dinámicas ya se habían manifestado en el período de crecimiento anterior (1985-1991). En todo caso la política de los Gobiernos Aznar reforzó las líneas básicas del modelo y posiblemente lo consolidó. Pero también es cierto que parte del éxito depende crucialmente de un estado adecuado de la economía internacional que ha permitido durante un período sustancialmente prolongado convertir en un éxito una situación que en muchos aspectos resulta insostenible. Puede también objetarse que parte de este «éxito» es meramente virtual, provocado por las numerosas modificaciones en las estadísticas de empleo, pero creo que esto es exagerado y realmente debemos explicar cómo ha sido posible un crecimiento del empleo tan espectacular.

Cabe destacar que en este período se han producido una serie de condiciones económicas que es cuando menos inseguro que puedan reproducirse indefinidamente. En primer lugar la continuidad del crecimiento a escala mundial alimentado especialmente por los EEUU a costa de endeudamiento exterior o fiscal. Saber hasta cuándo se podrá mantener es incierto, y hay razones para pensar que en la actual estructura económica no hay alternativas claras al modelo (Bhaduri, 2004). En segundo lugar una situación relativamente benigna en el comercio exterior español, uno de los puntos negros tradicionales de la economía española, alimentada por la intensa devaluación de inicios del período, y porque en este tiempo España se convirtió en la gran plataforma productora de autos baratos. A medida que ha avanzado el período esta situación se ha deteriorado, especialmente por efecto del dólar débil (una medida proteccionista forzada por la situación norteamericana) y por la entrada de nuevos competidores en los mercados de productos de gama medio-baja en los que se ha especializado la industria española (Recio y Banyuls, 2000). Tercero, una coyuntura turística excepcional en parte derivada de circunstancias políticas particulares de alguno de los destinos alternativos (la ex Yugoslavia, el norte de África); el deterioro de la economía europea y la pacificación de alguna de estas zonas auguran mercados más duros. Cuarto, el auge de la construcción alimentado por la nueva economía financiera y el descontrol urbanístico así como por una política de obras públicas generosa.

Podemos tratar de analizar el modelo en base a la información de la Encuesta de Población Activa. Es evidente que cualquier economía desarrollada se caracteriza por su elevado grado de complejidad, en gran parte debida a que muchas actividades son difíciles de deslocalizar porque su producción debe hacerse próxima o simultánea (en muchos servicios) al consumo. Y el crecimiento económico suele tirar de un gran número de actividades. Por ello considero que lo más significativo es analizar los diferentes ritmos de crecimiento del empleo y ver si existen sectores en los que se aprecia un cambio significativo. Como el empleo ha crecido ininterrumpidamente desde el primer trimestre de 1994, me limito a comparar los cambios en los extremos (1^{er} trimestre de 1994 y 2^o del 2004, aunque el resultado no varía si se toman medias anuales).

Las tablas 1 y 2 confirman alguno de los grandes ejes del cambio. En primer lugar el aumento persistente de la asalarización en la mayoría de sectores. Especialmente relevante en áreas de tradicional incidencia del empleo autónomo como el de la agricultura (donde el empleo asalariado crece a pesar de la destrucción masiva de empleo) y el comercio. En segundo lugar el peso decisivo de algunos sectores, tanto en términos relativos como absolutos. Destacan especialmente construcción y servicios a las empresas, seguidos en términos relativos de hostelería y otros servicios (con un mayor crecimiento de los llamados servicios personales) y en términos absolutos del comercio (especialmente comercio al detall). El crecimiento de la construcción resulta crucial para la economía española e influye en otras muchas actividades (las actividades inmobiliarias representan, directamente, un 10% del nuevo empleo creado en su subsector y su influencia es también importante en las actividades industriales) y tiene una importante conexión con el desarrollo de las actividades turísticas (que afectan de forma importante al crecimiento del empleo en transportes). Más complejo es sin duda el papel de los servicios a las empresas que en parte recoge las prácticas de externalización de muchas actividades, en parte la introducción de cambios tecnológicos (la informática explica otro 15% del crecimiento sectorial del empleo) y en parte cambios en las propias actividades empresariales. El resto de actividades de servicios, si bien experimentan un importante crecimiento, lo hacen a ritmos inferiores a la media, en gran parte influidos por las políticas neoliberales de subdesarrollo del sector público que directa o indirectamente (educación y, en algunas comunidades, sanidad concertadas) es responsable de su desarrollo.

El crecimiento industrial parece ser más el producto del clima económico general (aunque matizado por la externalización de empleo hacia los servicios) que de una nueva especialización de la industria española. En este último caso cabe indicar que un análisis sectorial más detallado muestra: a) un deterioro creciente de la situación comercial en la mayoría de sec-

tores con excepción de la industria alimentaria, los productos químicos, caucho y plásticos y papel. Exceptuando partes de la industria alimentaria, el resto son sectores con una fuerte presencia de multinacionales foráneas y debe pensarse que el éxito exportador se debe más a las decisiones de localización de sus centrales que a un éxito de especialización de la industria local. Se trata además de sectores que tienen en común (incluida la producción cárnica que ha tenido una expansión inusual) su elevado impacto ambiental, lo que hace temer es que «nuestra ventaja» comparativa sea la mayor permisividad del gobierno en este terreno; b) que los sectores que mayor crecimiento experimentan son los de metalurgia y bienes de equipo, en gran parte deudos del propio crecimiento de la construcción y, a un ritmo menor, de la industria automovilística, cuyo futuro depende una vez de decisiones estratégicas de unos pocos grupos extranjeros (el deterioro de la balanza comercial del sector se explica por la propia especialización de las plantas españolas en vehículos de gama baja que generan un fuerte crecimiento de las importaciones de coches de gamas superiores). La comparación con el resto de países de la UE resulta también elocuente, puesto que se constata fácilmente la existencia de un hiperdesarrollado sector constructor (Bosch y Philips, 2003).

TABLA 1. CRECIMIENTO DEL EMPLEO POR SECTORES 1994-2004 (%). ESPAÑA

SECTOR	EMPLEO	ASALARIADOS	CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL EMPLEO ASALARIADO
Agricultura, ganadería	-22,9	+5,9	0,4
Pesca	-45,0	-44,8	-0,4
Extractivas	+ 3,3	0,0	0,0
Industriales	+20,8	+25,3	10,5
Energía, agua, gas	+20,5	+19,5	0,3
Construcción	+94,1	+109,9	17,3
Comercio	+29,8	+57,3	14,2
Hostelería	+56,8	+97,5	7,7
Transporte y comunicaciones	+47,1	+62,2	6,4
Finanzas y seguros	+19,8	+17,3	1,1
Inmobiliaria y servicios a las empresas	+140,1	+147,5	14,2
Administración Pública	+ 42,1	+42,5	6,7
Educación	+ 50,9	+52,9	6,7
Sanidad	+ 65,1	+65,7	7,5
Otros servicios	+ 65,7	+82,2	5,0
Servicio doméstico	+30,5	+36,7	2,4
Total	+41,1	+55,6	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa, INE.

TABLA 2. PESO SECTORIAL DEL EMPLEO ASALARIADO (EN %) ESPAÑA

SECTOR	1994	2004	DIFERENCIA
Agricultura, ganadería	4,0	2,7	-1,3
Pesca	0,6	0,2	-0,4
Extractivas	0,6	0,4	-0,2
Industriales	23,1	18,6	-4,5
Energía, agua, gas	0,9	0,7	-0,2
Construcción	8,7	11,8	+3,1
Comercio	13,8	14,0	+0,2
Hostelería	4,4	5,6	+1,2
Transporte y comunicaciones	5,7	6,0	+0,3
Finanzas y seguros	3,5	2,6	-0,9
Inmobiliaria y servicios a las empresas	5,4	8,5	+3,1
Administración Pública	8,8	8,1	-0,7
Educación	7,1	6,9	-0,2
Sanidad	6,4	6,8	+0,4
Otros servicios	3,3	3,9	+0,6
Servicio doméstico	3,7	3,2	-0,5
Total	100,0	100,0	--

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa, INE.

Si en lugar del cambio sectorial analizamos el cambio ocupacional (tabla 3), la situación aparece más compleja. En los últimos 10 años ha crecido el porcentaje de empleos de alto nivel técnico (las dos categorías de empleos técnicos aportan más del 40% de todo el empleo creado) y el empleo de cuello blanco y de cuello azul se reparte al 50%. Analizar cuál es el significado de este cambio no es sencillo, puesto que no estamos ante un proceso lineal de cualificación ni está claro cuáles son sus efectos sociales.

TABLA 3. VARIACIÓN DEL EMPLEO POR OCUPACIONES (EN %). ESPAÑA

OCUPACIÓN	CRECIMIENTO	CONTRIBUCIÓN AL EMPLEO TOTAL	PESO EN EL EMPLEO TOTAL	
			1994	2004
Directivos	+35,5	6,8	7,9	7,6
Técnicos y profesionales	+86,9	21,1	10,0	13,2
Técnicos de apoyo	+152,2	22,5	6,1	10,8
Administrativos	+12,3	3,5	11,3	9,2
Trabajadores servicios	+54,7	17,8	13,3	14,6
Trabajadores agrarios	-34,0	-6,2	7,5	3,5
Trabajadores manuales cualificados	+32,3	14,2	18,0	16,9
Operarios de máquinas	+27,5	7,3	10,9	9,8
Trabajadores sin cualificación	+33,9	12,0	14,6	13,8
Fuerzas armadas	+132,8	1,0	0,3	0,5

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa, INE.

Un estudio más pormenorizado de estos cambios permite detectar: 1. Aumentan de forma significativa todo tipo de profesiones técnicas, aunque en términos absolutos el mayor crecimiento es de los enseñantes y en términos relativos el de los profesionales de «ciencias y los ingenieros» (que pasan a representar un 1,4% del empleo total). 2. En el caso de los técnicos de apoyo el mayor crecimiento se da en las especialidades de tipo administrativo, lo que contrasta con la pérdida de peso de los empleos administrativos corrientes y sugiere que una parte de este cambio técnico puede deberse simplemente a una recalificación de actividades ante una población con mayores niveles de educación formal. 3. En el caso de los empleos manuales cualificados se constata que son las profesiones relacionadas con la construcción las que absorben más del 85% del empleo neto, lo que sugiere que sin el auge de la construcción la estructura ocupacional sería más polarizada. 4. Los empleos técnicos, aunque aumentan un poco en todos los sectores, representan un peso reducido en la industria (16%), la construcción (6%), el comercio, la hostelería y los transportes y tienden a concentrarse en la educación (87%), la sanidad (50%), los servicios a las empresas, donde figura el sector informático y las ingenierías (47%) y el sector financiero (41%). La expansión del sector público tiene sin duda un papel relevante en esta «tecnificación del empleo». 5. La presencia de empleos de servicios (a menudo con poco reconocimiento profesional) y empleos no cualificados es en cambio importante en servicio doméstico, hostelería, comercio, sanidad, servicios sociales y recreativos y construcción. Es posible incluso que el crecimiento de este tipo de empleo esté minusvalorado en la EPA por el peso de la inmigración ilegal, claramente presente en alguna de estas actividades. Todo indica que estamos ante un campo complejo en el que tienen tanta o más importancia los cambios en las formas de organización empresarial, el cambio técnico como el cambio sectorial, que arrastra tras de sí tipos de empleo diferentes. En particular no se aprecia una elevada tecnificación de los sectores expuestos a la competencia exterior, al menos que resulte crucial la especialización a través de «servicios a las empresas», pero este es un sector que incluye cosas muy diversas y en ocasiones, incluyendo muchos servicios informáticos, no suponen transformaciones técnicas radicales. Más bien parece que ésta crece por el crecimiento de servicios básicos a la población local, como sanidad, educación y algunos servicios personales.

¿Qué valoración puede hacerse de este cambio ocupacional? Una visión optimista puede considerar que estamos ante un cambio paulatino en el desarrollo técnico, que cada vez la gente tendrá más cualificación formal, más posibilidades reales de conocimiento y trabajo creativo y que estamos ante el inicio de este proceso. Lo que sugiero es una interpretación más pesimista. El crecimiento real del empleo se ha producido en todo tipo de ocupaciones. Y si quitamos la construcción, han predominado los empleos de servicios y

los «no cualificados». En buena parte ellos son el resultado normal de la mercantilización de los servicios de cuidados, cuando se pasa a cubrir mediante trabajo asalariado actividades que antes se desarrollaban en la esfera doméstica o social (por ejemplo las actividades de ocio autoorganizadas). En su mayoría son actividades socialmente útiles, que requieren habilidades complejas y una cierta especialización. Pero que, salvo excepciones, tienen poco reconocimiento social y se sitúan en los niveles más bajos de la escala salarial. En parte por motivos de corte clasista y/o sexista (son las actividades que siempre han hecho los pobres y las mujeres), en parte por meros motivos mercantiles –como son actividades de mano de obra intensiva su coste económico queda, en las condiciones actuales, fuera del mercado, si los salarios y las condiciones laborales son dignos–. Hay razones para pensar que esta diferenciación en el reconocimiento laboral y esta particular especialización del empleo están justificando una mayor segmentación del mercado laboral que en el pasado. Máxime cuando el tipo de empresas que emplean a unas personas y a otras son muy diferentes y generan marcos específicos diferenciados de relaciones laborales.

Otra forma de analizar la calidad del empleo creado es ver qué ha ocurrido con la contratación temporal (tabla 4). En parte la misma está relacionada con la propia sobreespecialización de la economía española en sectores que tienen una elevada propensión al uso de mano de obra precaria (al menos en la duración de los contratos). Pero inciden otras cuestiones que explican no sólo su proliferación en un determinado período, sino también su persistencia en el tiempo, a pesar que en la última década su reducción ha constituido un objetivo explícito de sindicatos y Gobierno. La evolución de la tasa global de temporalidad ha experimentado una ligera reducción global, aunque sigue siendo muy elevada. Pero a esta situación se ha llegado por vías muy diferentes cuando se analizan los diferentes sectores.

Algunos sectores –construcción, servicio doméstico y agricultura– mantienen altas tasas de empleo eventual y no muestran tendencias a reducirlo de forma significativa, sin contar la importante presencia de empleo irregular (con inmigrantes sin papeles) que puede estar subvalorando la incidencia de la precariedad. La reducción, aunque manteniendo niveles insoportables, se produce en el comercio, la hostelería, los servicios a las empresas y, en proporción menor, en la industria. Es posible que aquí haya jugado tanto la presión sindical como la propia evidencia para las empresas de los efectos negativos de un exceso de temporalidad. Hay que contar además el hecho de que, excepto en la industria, se trata de empresas con fuerte expansión en la década analizada (cadenas comerciales, hoteleras, nuevas empresas de servicios) y simplemente hayan procedido a estabilizar a una parte de la plantilla a medida que se ha consolidado su actividad. Al contrario, una serie de

sectores –especialmente educación, sanidad, Administración Pública– han visto aumentar sus tasas de temporalidad, obedeciendo en gran medida a las políticas neoliberales que se han aplicado, muy significativamente en términos de restricciones presupuestarias, voluntad de reducir el empleo público.

TABLA 4. INCIDENCIA SECTORIAL DEL EMPLEO TEMPORAL. 1994-2004 (%). ESPAÑA

SECTOR	TASA DE EMPLEO TEMPORAL		APORTACIÓN AL CRECIMIENTO TOTAL
	1994	2004	
Agricultura, ganadería	61,2	59,5	0,5
Pesca	36,2	28,5	- 0,8
Extractivas	21,5	17,1	0,2
Industriales	25,6	21,5	2,1
Energía, agua, gas	12,8	16,5	0,5
Construcción	57,9	56,1	35,7
Comercio	39,2	25,6	1,1
Hostelería	49,6	37,6	7,4
Transporte y comunicaciones	22,5	21,3	4,7
Finanzas y seguros	13,6	12,5	0,3
Inmobiliaria y servicios a las empresas	42,8	26,7	8,7
Administración Pública	15,1	18,5	6,7
Educación	21,8	26,0	8,7
Sanidad	25,3	29,6	10,4
Otros servicios	33,1	32,1	5,8
Servicio doméstico	41,2	53,6	8,0
Total	32,6	30,3	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa, INE.

Hay otra interpretación posible del peso de la temporalidad en el mercado laboral español. Tiene que ver en parte con la historia y la estructura del empleo. Ya he señalado que el sistema laboral español tiene su origen en el pasado franquista, donde se desarrolló un sistema laboral con fuerte poder empresarial que se reflejaba no sólo en condiciones de trabajo como los salarios, la jornada laboral, las condiciones de higiene y seguridad, etc., sino también en el sistema de relaciones de poder que en unos casos se traducían en mero autoritarismo y en otros daba lugar a formas de paternalismo de las que estaba ausente una relación de igual a igual. En otro orden de cosas la empresa española se formó en una larga tradición de bajos costes fiscales, laborales y ausencia de controles efectivos sobre muchos de los impactos sociales negativos de su gestión. El predominio de la pequeña empresa y las

dificultades que han experimentado muchos sectores con la apertura exterior y el establecimiento de un nuevo régimen de acumulación no ha hecho sino aumentar la presión a favor de contar con mecanismos que garanticen bajos costes y capacidad de control. Y a todo ello hay que sumar que el dominio hegemónico de la cultura neoliberal (o es que alguna vez nos paramos a discutir a fondo qué hay detrás de los discursos macro y microeconómicos que casi monopolizan el debate social, con referencias recurrentes a cuestiones como la competitividad, la flexibilidad, el capital humano, etc.) no ha hecho sino reforzar, modificando su presentación, esta cultura de base. Puesto que el núcleo de las políticas neoliberales se encuentra en la vuelta a la defensa del enriquecimiento privado como eje de la vida social y al desprecio de los efectos externos negativos que la misma tiene para la sociedad. Y el recurso al empleo temporal aparece legitimado.

Resumiendo, lo que resulta bastante palpable es que en los últimos años una gran parte del modelo económico español ha basculado hacia una opción creciente por la especialización turístico-inmobiliaria más que por el desarrollo de una especialización tecnológica importante. Especialización que quizás era intransitable dada la forma como se produjo la internacionalización de la economía española y la preponderante presencia de empresas foráneas en el control de los sectores de mayor contenido tecnológico. El crecimiento del empleo de alta calificación formal se ha producido preponderantemente en el sector público (educación, sanidad) y en actividades de intermediación y apoyo a las empresas (finanzas, servicios informáticos). Tampoco la internacionalización de las grandes empresas españolas, especialmente en finanzas, construcción y gestión de servicios públicos, ha contribuido sustancialmente a generar empleo interno, aunque sin duda ha hecho la fortuna de algunos.

El modelo de empleo español III: la aportación del sector público y la familia

El impacto del empleo y las políticas públicas

El crecimiento ya comentado del sector público ha tenido un impacto directo en el empleo. En el período 1976- 2004 el empleo público ha aumentado cinco puntos su participación en el empleo (del 11,1 al 16,5% del empleo total, del 15,3 al 20,2% del empleo asalariado), si bien su peso se ha frenado en los últimos años por efecto de las privatizaciones y las restricciones presupuestarias. Un crecimiento no sólo cuantitativo, sino también cualitativo, puesto que se ha concentrado fundamentalmente en empleos profesionales y administrativos que han constituido una de las principales salidas para la creciente masa de

graduados superiores. Y que ha tenido una importancia aún mayor en el caso del empleo femenino, por cuanto el sector público no plantea el mismo grado de discriminación de género que el privado: en 2004, mientras el empleo femenino constituye el 38,4% del empleo privado, representa el 51% del público. Incluso en la última década de fuerte expansión del empleo privado, mientras el sector público sólo ha representado un 4% del nuevo empleo masculino, ha significado un 23,5% del empleo neto femenino.

Este papel positivo del empleo público ha tenido en el último período el ya comentado efecto negativo de la creciente precarización y, en algunos casos, de la externalización de servicios al sector privado. Han confluído en este proceso la ideología dominante entre las castas políticas, particularmente en el Partido Popular, pero no exclusivamente, por cuanto es posible detectar procesos parecidos en grandes ayuntamientos dirigidos por el Partido Socialista. A esta política de debilitamiento de la calidad del empleo público han contribuido diversos factores, de una parte la voluntad de limitar la expansión del gasto público (o simplemente las restricciones presupuestarias a que han tenido que hacer frente muchos gestores de organismos públicos, como universidades u hospitales), de otra el creciente convencimiento de la importancia de los sistemas de gestión privada de la fuerza de trabajo en aspectos como la flexibilidad, la motivación, etc., y por último, pero no menos relevante, un amplio consenso entre las élites (pero transmitido al conjunto de la ciudadanía) de que los empleados públicos son unos privilegiados frente al resto de empleados privados, y que por tanto la reducción de sus derechos podría verse como una cierta política igualitaria.

En segundo lugar, el sector público ha jugado un papel esencial a la hora de posibilitar el despegue de alguno de los sectores clave en el desarrollo local español. El sector de construcción y gestión de servicios es el caso más paradigmático, pero también lo son una buena parte de los empleos privados en la educación y la sanidad. Y ello sin tener en cuenta el papel jugado por la intervención pública a la hora de promocionar, por medios fiscales o de gasto público o por regulaciones adecuadas, la inversión inmobiliaria o el sector automovilístico (desgravaciones fiscales, planes Renove...). Es por ello que considero que el actual proceso de especialización productiva no ha sido el mero resultado de un ajuste espontáneo del mercado, sino también el producto de políticas desarrolladas por importantes grupos privados en colaboración con el sector público.

En tercer lugar, la regulación laboral ha constituido otra importante base de apoyo del modelo. No sólo porque con sus vaivenes las sucesivas reformas laborales han puesto las bases para una «gestión flexible de la fuerza de trabajo», sino que le ha proporcionado buena parte de sus argumentos legitimadores al plantearlos como una cuestión de eficiencia más que como un problema de intereses contradictorios. Ninguna apuesta es consciente de los

efectos que puede provocar y es posible que nadie esperara el grado de temporalidad y desregulación efectiva que rige en el mundo laboral, pero lo cierto es que las sucesivas reformas y el tono de las políticas económicas han impedido a la sociedad española debatir en serio de proyectos alternativos.

El papel del sector doméstico

También el sector doméstico ha experimentado cambios notables, en su estructura y comportamiento. En primer lugar, la creciente incorporación de las mujeres adultas al mercado laboral. Un hecho incontrovertible y que se mantiene a pesar de las elevadas tasas de paro femenino y las discriminaciones obvias que afectan a las mujeres en el mercado laboral. Las razones de estos cambios son diversas, ha contribuido de una parte el aumento del nivel educativo (absoluto y relativo respecto a los hombres), la pertinaz difusión de una cultura feminista de la igualdad, los cambios tecnológicos, etc. De otra el hecho también indiscutible de la imposibilidad de mantener el modelo familiar tradicional (hombre ganador de pan, mujer-ama de casa) dado el nivel de ingresos masculinos y de gasto necesario para mantener una familia joven. Pero esta inserción se ha producido en un contexto en el que ni el mercado laboral se ha adaptado al hecho de la presencia universal de hombres y mujeres ni tampoco han cambiado radicalmente las pautas de división del trabajo doméstico entre hombres y mujeres. En el caso del mercado laboral más bien puede considerarse que las nuevas fórmulas de gestión flexible del tiempo de trabajo generan nuevas dificultades para la gestión de la vida privada de las gentes en general y de la actividad doméstica en particular, lo que a su vez dificulta la adaptación de roles en el interior de la familia. No se trata sólo de la tensión generada por los cambios en la jornada laboral y el trabajo en horarios socialmente indeseados, se trata también de la tensión generada en aquellos campos donde la vida laboral se visualiza (y en la práctica se organiza) como una carrera profesional competitiva a la que hay que condicionar el resto de la vida privada y por tanto genera enormes dificultades de ajuste a los mil y un avatares de la vida cotidiana (Carrasco et al., 2003).

Y en paralelo a estos cambios se están produciendo transformaciones en el propio seno de la familia. De un lado se aprecia una crisis del modelo tradicional de familia y de una mayor presencia de unidades monoparentales y monomarentales. Ello genera nuevos problemas personales y laborales. En estas familias aumenta la carga de trabajo doméstico y la necesidad individual de ingresos, lo que resulta a menudo incompatible con la estructura laboral y salarial que conduce a muchas mujeres a los estratos inferiores. Ahí hay un riesgo de generación de un nuevo tipo de «pobres trabajadoras» y de exclusión social. De otro

aparece una nueva carga de trabajo en forma de envejecimiento de la población y de demanda de cuidados. En la medida que no ha habido un desarrollo de los servicios públicos adecuado (realmente impensable en el contexto de las políticas actuales), ello se traduce en aumento de carga de trabajo doméstico, desatención o apelación al mercado. Esta última sólo es posible para los sectores de rentas altas o mediante una degradación absoluta de las condiciones de trabajo de las personas que realizan esta actividad. El creciente recurso a mano de obra femenina inmigrada, en muchos casos en condiciones de irregularidad, es sin duda una respuesta lógica en las condiciones del modelo. Y mientras durante muchos años la economía sumergida se ha centrado en las formas de externalización de determinados sectores empresariales, hoy las familias están protagonizando un renacimiento del empleo doméstico a tiempo completo (Parella, 2000).

Jóvenes educados e inmigrantes ilegales

La extensión de la educación ha tenido también un importante papel en la gestación de este modelo. A lo largo del período ha habido una importante presión por el aumento del nivel educativo. Una presión en que han coincidido las propuestas del sector público, los discursos empresariales y sindicales y las propias familias. Los grupos dominantes lo han defendido por su convicción de la existencia de una relación directa entre educación-aumento del capital humano - aumento de la productividad - crecimiento económico. En los comportamientos familiares quizás han jugado otros elementos como la larga tradición de un país donde los pocos que tenían estudios accedían a empleos seguros y privilegiados (lo que se reforzó en los años 80 con el crecimiento del empleo público que exigía en muchos casos tener algún título educativo). Aunque los resultados de este esfuerzo no sean siempre óptimos, y el fracaso escolar siga planeando en amplios sectores de la sociedad, los datos de aumento de la formación escolar son evidentes. El efecto sobre el sistema laboral es sin embargo paradójico. De una parte las sucesivas oleadas de personas exitosas en el proceso laboral han permitido cubrir la demanda de titulados que generaba el sector público y privado, pero al mismo tiempo han generado en los sectores públicos y en la sociedad una cultura de que sólo vale la titulación superior y los empleos manuales son meros refugios para fracasados. Ello no sólo ha generado una cierta «sobreeducación», sino que al mismo tiempo ha favorecido la pérdida de consideración social de las actividades manuales y el deterioro de los sistemas de formación profesional. A ello también han contribuido las políticas empresariales de externalización de actividades y de búsqueda de resultados a corto plazo, lo que en muchos sectores ha generado problemas de cualificación de la fuerza

de trabajo y ha alimentado en otros la búsqueda de políticas «hacia abajo» en las que lo único que se busca es mano de obra cuanto más barata mejor.

La inmigración masiva ha venido a cubrir el vacío de empleo dejado por una población cuyas expectativas se sitúan en otro plano y que no está dispuesta a aceptar condiciones salariales y de trabajo que no resultan adaptables al «standard de vida» aceptable para la mayoría de población. Y ya hemos subrayado los diferentes procesos que en nuestro modelo laboral demandan mano de obra barata de usar y tirar —actividades intensivas en mano de obra, inestables (como la hortofruticultura, el turismo...) o los servicios domésticos cuya demanda crece a medida que aumentan las cargas familiares y no hay respuestas públicas adecuadas—. Y en este sentido las diversas políticas de extranjería (tan parecidas entre sí), más que políticas de flujos lo que han sido son mecanismos institucionales para producir una mano de obra desprotegida dispuesta a aceptar empleos por debajo del mínimo deseable. La paradoja de un mundo con paro masivo y llegada de inmigrantes que encuentran empleo con relativa facilidad se encuentra también en este contexto en el que las políticas públicas (obsesionadas por promocionar la educación superior), las estrategias empresariales de segmentación de la fuerza de trabajo y las respuestas de las familias coinciden en generar espacios laborales que se cubren con la apelación a una mano de obra inmigrada con pocos derechos. Resurge así un nuevo campo de economía irregular que, también en ello, tiene una importante continuidad con el pasado.

A modo de conclusión: un modelo insoportable y difícil de cambiar

Evaluar cuál es la situación de un mercado laboral tan complejo como el español es siempre atrevido y se corre el riesgo de unilateralidad en la evaluación. Hay una evaluación optimista del pasado reciente, sustentada en la creación de empleo. En mi opinión se trata de un modelo que plantea graves cuestiones en términos de sostenibilidad, deseabilidad y justicia.

Su persistencia y expansión dependen crucialmente de la continuada expansión del sector turístico-edilicio, lo que resulta problemático si se atiende al carácter especulativo de dicha actividad, al endeudamiento personal que genera, a los crecientes problemas de equilibrio exterior y a su impacto territorial. Nunca se sabe cuánto puede durar una situación, pero abundan en los últimos años los ejemplos de milagros económicos convertidos en pesadillas.

Mas obvia aún es su escasa deseabilidad si se contabiliza adecuadamente su grado de depredación ecológica y social. La primera es tan obvia que ha empezado a generar res-

puestas sociales masivas. Pero también en el campo social los costes son evidentes en aspectos como el empleo temporal, los graves problemas de adaptación de la vida personal, la tensión de las cortas carreras competitivas, el peligro de empobrecimiento social que afecta a sectores importantes de trabajadores, etc.

Y en términos de justicia hay también cuestiones básicas a discutir por cuanto se basa en situaciones de desigualdad que afectan sistemáticamente a mujeres e inmigrantes, o la proliferación de empleos de bajos salarios y poco prestigio social al que son condenados sectores importantes de la clase trabajadora. Sin contar el impacto que todo ello va a tener sobre la situación poslaboral de los jubilados del futuro.

Seguramente toda esta evaluación no es muy novedosa, pero creo que debe insistirse en ella o corremos el peligro de reducir a evaluar el mercado laboral con las pocas variables que atraen a los economistas convencionales. Lo que sí me parece menos claro es el acuerdo de por qué hemos llegado aquí. En la medida que hay un intento de reformular la situación apelando a políticas de consenso, los debates se plantean en términos de mera adaptación. Sin duda la propuesta de fomentar la innovación tecnológica, la producción de alto valor añadido y la expansión de los servicios públicos de apoyo a las familias tratan de plantearse como propuestas realistas a la situación. Pero tal como se configuran, ignoran las cuestiones que a mi modo de ver vale la pena destacar.

Y ésta no es otra que la actual situación es el resultado de adaptación de un viejo modelo social a las fuerzas de la globalización. Un proceso en que los actores principales a la hora de formular las políticas han sido los grandes grupos empresariales multinacionales y locales, con el apoyo eficaz de una tecnocracia económica incapaz de pensar en otros términos que los de corte neoliberal. Y que el tipo de ajuste realizado ha sido la línea de menor resistencia entre la base productiva anterior y los imperativos externos. Y en ellos se aprecian cambios notorios, pero también importantes líneas de continuidad con el pasado, tanto en términos de líneas de especialización como de adición a un modelo que continuamente genera efectos negativos sobre buena parte de la población y su hábitat natural. Y que las posibilidades de cambios están fuertemente condicionadas por los poderes reales que provienen del mundo privado y de los organismos económicos internacionales, empezando por la Comisión Europea y el Banco Central Europeo.

En definitiva, que el cambio hacia un modelo de empleo sustentable, deseable y justo encara enormes dificultades y debe partir de una visión a la vez crítica y realista. Crítica frente a la hegemonía cultural del neoliberalismo y las posibilidades reformistas que tiene el capitalismo realmente existente. Realista en cuanto al tipo de dificultades a encarar y la búsqueda de estrategias adecuadas para cambiar.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Amin, Samir et al. *Neoimperialismo en la era de la globalización*. Hacer Editorial, Barcelona 2004.
- Ashton D. Green F. *Education, training and the Global Economy*. E.Elgar Cheltenham, 1996.
- Bhaduri, A. «Labor market flexibility and economic expansion». Conference on post-keynesian economics, Berlín, 2004.
- Bosch, Gerhard y Philips, Peter Building Chaos. *An international comparison of deregulation in the construction industry*. Routledge, London 2003.
- Carrasco, Cristina. *Mujeres y economía*. Icaria, Barcelona 1999.
- Carrasco, Cristina et al. *Tiempos, trabajos y flexibilidad: una cuestión de género*. Instituto de la Mujer. Madrid 2003.
- Maruani, M. et al. *Las nuevas fronteras de la desigualdad: hombres y mujeres en el mercado de trabajo*. Icaria, Barcelona 2000.
- Maurice, M.; Sellier, F.; Silvestre, J.J. *Política de Educación y Organización Industrial*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1987.
- Parella, Sonia. «El trasvase de las desigualdades de clase y etnia entre mujeres: los servicios de desigualdad». *Papers*, 60 pp 276-289, 2000.
- Recio, Albert y Banyuls, Josep. «Employment without technology? The paradox of the Spanish Labor Market». *Economía & Lavoro*, anno 38, 1 pp 115-137, 2004.
- Standing, Guy. *Global labour flexibility*. MacMillan, London 1999.
- Wilkinson, Frank. «Productive Systems». *Cambridge Journal of Economics*, pp 413-429, 1983.