



# **TESIS DOCTORAL**

**Departamento de Psicología y Sociología**

## **EL EMPLEO Y LA DESIGUALDAD EN LAS SOCIEDADES DESARROLLADAS. EL CASO DE CANARIAS**

**Aniano Hernández Guerra**

**Las Palmas de Gran Canaria | 2015**









D/D<sup>a</sup> José Manuel Izquierdo Ramírez (Director).....**SECRETARIO/A DEL DEPARTAMENTO DE** Psicología y Sociología.....**DE LA UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA,**

**CERTIFICA,**

Que el Consejo de Doctores del Departamento en su sesión de fecha 19/10/2015..... tomó el acuerdo de dar el consentimiento para su tramitación, a la tesis doctoral titulada “ El empleo y la desigualdad en las sociedades desarrolladas. El caso de Canarias. ”

presentada por el/la doctorando/a D/D<sup>a</sup> Aniano Hernández Guerra y dirigida por el/la Doctor/a la Dra D<sup>a</sup> Josefina Domínguez Mújica y el Dr. D. José Manuel Izquierdo Ramírez

Y para que así conste, y a efectos de lo previsto en el Artº 73.2 del Reglamento de Estudios de Doctorado de esta Universidad, firmo la presente en Las Palmas de Gran Canaria, a 19 de Octubre de dos mil quince





**UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA**

Departamento: Psicología y Sociología

Programa de Doctorado: Formación del Profesorado

**Título de la Tesis**

El empleo y la desigualdad en las sociedades. El caso de Canarias.

---

---

Tesis Doctoral presentada por D/D<sup>a</sup> Aniano Hernández Guerra

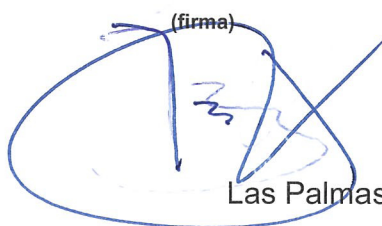
Dirigida por el Dr/a. D/D<sup>a</sup>. Dra. Josefina Domínguez Mújica

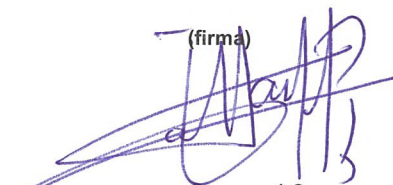
Codirigida por el Dr/a. D/D<sup>a</sup>. Dr. José Manuel Izquierdo Ramírez

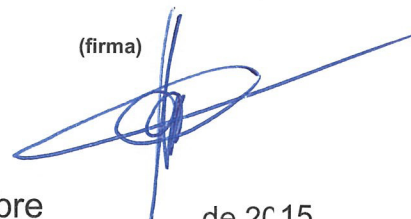
**El/la Director/a,**

**El/la Codirector/a**

**El/la Doctorando/a,**

(firma)  


(firma)  


(firma)  


Las Palmas de Gran Canaria, a 19 de Octubre de 2015





## **Agradecimientos.**

Mi más sincero agradecimiento a los doctores Gonzalo Marrero Rodríguez, Jose Manuel Izquierdo Ramírez, y especialmente a la doctora Josefina Domínguez Mujica.



(...) es razonable concluir que a largo plazo el orden mundial neoliberal no puede, no podrá, y probablemente no debe perdurar".

James K. Galbraith .

*Desigualdad y cambio industrial. Una perspectiva global (2004)*



EL EMPLEO Y LA DESIGUALDAD EN LAS SOCIEDADES  
DESARROLLADAS. EL CASO DE CANARIAS

ÍNDICE GENERAL

Capítulo 0. Introducción.....	23
1. Interés y justificación del tema. Marco conceptual de la investigación .....	23
2. Objetivos e hipótesis .....	33
3. Metodología de investigación .....	39
4. Estructura del trabajo.....	43
I MARCO TEÓRICO .....	53
Capítulo 1. Más allá de la sociedad industrial. El cambio social hacia la globalización y la innovación tecnológica .....	55
Introducción .....	55
1. Las teorías de la sociedad postindustrial. Enfoque de la continuidad .....	58
2. Las teorías de la crisis. Enfoque de ruptura .....	71
3. Teoría de la sociedad informacional .....	81
Conclusión .....	86
Capítulo 2. Los enfoques de la globalización .....	95
Introducción .....	95
1. El orden territorial y el Estado en la globalización .....	98
1.1. El territorio y la “glocalización” .....	99
1.2. La pérdida del Estado de bienestar .....	108
2. El trabajo y la globalización .....	125
3. La desigualdad social y la globalización.....	139
4. Una nota crítica a las teorías de la globalización .....	154
Conclusión .....	156
Capítulo 3. La transformación del trabajo en las sociedades desarrolladas. Implicaciones en la España actual .....	159
Introducción .....	159
1. El nuevo marco conceptual del trabajo .....	162
2. La dimensión institucional del trabajo .....	173

3. El empleo precario .....	181
4. La intervención política a favor del empleo .....	198
5. Implicaciones de los cambios del empleo en la España postindustrial.....	204
Conclusión .....	221
Capítulo 4. El avance de la desigualdad social .....	225
Introducción .....	225
1. Aproximación a los enfoques recientes de la desigualdad social .....	228
2. Desigualdad, pobreza y fragmentación social.....	239
3. Desigualdad social en España.....	249
Conclusión .....	255
II. ANÁLISIS EMPÍRICO .....	259
Capítulo 5. El contexto socio-económico de Canarias (1991 a 2011) .....	261
Introducción .....	261
1. La situación de los recursos humanos.....	264
2. Antecedentes históricos recientes .....	271
3. Los principales rasgos de la economía canaria .....	277
4. El crecimiento demográfico .....	282
5. El comportamiento del empleo.....	291
6. Las condiciones sociales de vida .....	297
Conclusión .....	310
Capítulo 6. Análisis empírico del mercado de trabajo de Canarias (2007-2011). La precariedad socio-laboral.....	313
1. Metodología y fuentes .....	313
2. El empleo y la estructura ocupacional .....	324
3. Las empresas y los empleadores.....	335
4. Los técnicos y profesionales.....	343
5. Los trabajadores de los servicios personales .....	352
6. Los trabajadores no cualificados .....	360
7. La temporalidad del empleo en el sector privado .....	365
8. El desempleo .....	375
Conclusión .....	380
Capítulo 7. Análisis empírico de los salarios en Canarias (1995-2002-2006-2010). Los salarios bajos .....	385
1. Metodología y fuentes .....	385
2. La diferencia salarial entre Canarias y España .....	392

3. Los salarios bajos en Canarias .....	406
Conclusión .....	418
Capítulo 8. Conclusiones y propuestas .....	421
1. Crecimiento económico sin cohesión social .....	425
2. Las fuerzas estructurales de la desigualdad .....	427
3. Los efectos de la desigualdad social.....	434
4. El empleo y la desigualdad en España.....	437
5. La precariedad socio-laboral de Canarias .....	439
6. Un nuevo modelo social de empleo.....	446
7. El freno a la flexibilidad incontrolada.....	452
8. El aumento del salario mínimo.....	458
9. Empleo juvenil y freno a la temporalidad .....	462
10. El impulso de nuevos sectores económicos.....	464
11. La lucha contra la pobreza .....	466
12. Un desarrollo económico estratégico para Canarias .....	467
13. Análisis estructural del mercado de trabajo .....	471
Bibliografía .....	473





## ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1. Relación del marco conceptual, las hipótesis y la metodología de la Tesis .....	38
Esquema 2. Bloques y capítulos de la Tesis .....	48
Esquema 3. Capítulo 1: Más allá de la sociedad industrial .....	56
Esquema 4. Capítulo 2: Los enfoques de la globalización .....	98
Esquema 5. Capítulo 3: La transformación del trabajo en las sociedades desarrolladas .....	161
Esquema 6. Dimensiones de la precariedad social y laboral en Canarias, 2011 .....	300
Esquema 7. Modelo conceptual de la precariedad socio-laboral de Canarias .....	318
Esquema 8. Desajustes y deficiencias del modelo de empleo. España-Canarias .....	449



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Características básicas de la población española y canaria, 1991-2011 .....	285
Tabla 2. Distribución (%) de la población en relación con la actividad económica y la ocupación, según lugar de nacimiento. Canarias, 1991-2011 .....	288
Tabla 3. Perfil de la pobreza de los hogares canarios, 2001-2013 .....	306
Tabla 4. Horas efectivas semanales trabajadas por los asalariados del sector privado según ramas de actividad. Canarias, 2007-2011 .....	332
Tabla 5. Regresiones logísticas del nivel educativo de los empleadores. Canarias, 2007-2011 .....	341
Tabla 6. Regresiones logísticas de la precariedad laboral de los técnicos y profesionales asalariados del sector privado. Canarias, 2007-2011 .....	349
Tabla 7. Principales variables explicativas de la precariedad de los técnicos y profesionales asalariados del sector privado en Canarias .....	351
Tabla 8. Nivel educativo de todos los ocupados y de las ramas de comercio y hostelería. Canarias, 2007-2011.....	356
Tabla 9. Regresiones logísticas de la precariedad laboral de los trabajadores de servicios personales del sector privado. Canarias, 2007-2011 .....	358
Tabla 10. Principales variables explicativas de la precariedad de los trabajadores de los servicios personales del sector privado en Canarias.....	360
Tabla 11. Regresiones logísticas de las características socio-laborales de los trabajadores no cualificados del sector privado. Canarias, 2007-2011.....	364
Tabla 12. Regresiones logísticas de la precariedad de los contratos laborales. Asalariados del sector privado, Canarias 2007-2011 .....	368
Tabla 13. Principales variables explicativas de la precariedad de los de los contratos de los asalariados del sector privado en Canarias.....	370
Tabla 14. Promedios de días de trabajo según contrato o acuerdo de los asalariados temporales del sector privado. Canarias, 2007-2011 .....	374
Tabla 15. Regresiones logísticas de los desempleados que buscan su primer empleo y llevan más de un año y medio en ello. Canarias 2007-2011 .....	378
Tabla 16. Regresiones logísticas de los desempleados que han trabajado antes y llevan más de un año y medio buscando empleo. Canarias 2007-2011 .....	379
Tabla 17. Tamaño de las muestras de la Encuesta de Estructura Salarial 1995, 2002, 2006 y 2010.....	387

Tabla 18. Indicadores estadísticos básicos del salario bruto por hora. España y Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010 (en euros).....	391
Tabla 19. Grado de asociación entre el salario bruto por hora y las principales variables explicativas. Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010.....	393
Tabla 20. Diferencia (%) de la mediana del salario bruto anual entre Canarias y España de los trabajadores del sector privado por características socio-laborales, 1995, 2002, 2006 y 2010 .....	397
Tabla 21. Intervalos de los niveles salariales aplicados en el análisis de los datos de la Encuesta de Estructura Salarial 1995, 2002, 2006 y 2010 .....	402
Tabla 22. Salario bruto por hora (mediana) según nivel de ocupación de los asalariados. Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010 .....	405
Tabla 23. Regresiones logísticas del salario bajo (valores del Exp (B)) de los asalariados del sector privado de Canarias, 1995, 2002, 2006, 2010.....	414

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Tasa bruta de natalidad de España y Canarias, 1975-2011 .....	289
Gráfico 2. Tasa de actividad de España y Canarias, 1991-2011 .....	292
Gráfico 3. Evolución del número de ocupados. Canarias, 1991-2011 (en miles).....	293
Gráfico 4. Distribución (%) de los ocupados por categorías profesionales. Canarias, 1991-2011.....	294
Gráfico 5. Distribución porcentual y absoluta de los ocupados por ramas de actividad. Canarias, 2011 .....	296
Gráfico 6. Tasa de riesgo de pobreza en España y Canarias, 2004-2011 .....	304
Gráfico 7. Variación (%) del tiempo efectivo semanal trabajado por los asalariados según sector. España y Canarias, 2007-2011.....	325
Gráfico 8. Distribución (%) de los ocupados por grandes grupos profesionales. España y Canarias, 2007-2011.....	328
Gráfico 9. Variación (%) de los ocupados por grandes grupos profesionales. España y Canarias, 2007-2011.....	329
Gráfico 10. Variación (%) del tiempo efectivo semanal trabajado por los asalariados del sector privado, según tipo de contrato y jornada. Canarias, 2007-2011.....	331
Gráfico 11. Variación (%) de las horas efectivas semanales trabajadas por los asalariados del sector privado según ocupación. Canarias, 2007-2011 .....	334
Gráfico 12. Distribución (%) de las empresas por actividades económicas. Canarias, 1999-2009.....	336
Gráfico 13. Número de empresas por estrato de asalariados. Canarias, 1999-2009 .....	337
Gráfico 14. Distribución (%) de los empleadores según nivel educativo. España y Canarias, 2007-2011 .....	338
Gráfico 15. Evolución de los técnicos y profesionales (% del total de empleados) de determinados países y áreas de Europa, 2008-2014 .....	344
Gráfico 16. Distribución (%) del tiempo efectivo semanal trabajado por los asalariados del sector privado según ocupación. Canarias, 2007-2011 .....	345
Gráfico 17. Ratio (%) del tiempo efectivo semanal trabajado por los técnicos y profesionales del sector privado según rama de actividad. Canarias, 2007-2011 .....	346
Gráfico 18. Ratio de trabajadores en servicios personales por 10.000 turistas extranjeros entrados. Canarias, 2002-2010 .....	354

Gráfico 19. Trabajadores de los servicios personales (sector privado) según nivel de estudios. Canarias, 2011 .....	355
Gráfico 20. Distribución (%) del empleo atípico según ocupación de los asalariados del sector privado en Canarias, 2007-2011 .....	366
Gráfico 21. Diferencia (%) de la mediana del salario bruto anual entre Canarias y España de los trabajadores del sector privado por sexo, 1995, 2002, 2006 y 2010 .....	396
Gráfico 22. Porcentaje de trabajadores según nivel de salario. España y Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010 .....	403
Gráfico 23. Distribución (%) de los trabajadores de nivel de ocupación alto y bajo. Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010 .....	405
Gráfico 24. Proporción (%) de trabajadores de salario bajo. España y Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010 .....	407
Gráfico 25. Incidencia de los salarios bajos sobre las principales características sociales de los trabajadores. Canarias, 1995-2010 .....	408
Gráfico 26. Incidencia de los salarios bajos sobre la ocupación de los trabajadores. Canarias, 1995-2010 .....	409
Gráfico 27. Incidencia de los salarios bajos sobre la actividad de la empresa. Canarias, 1995-2010.....	410
Gráfico 28a. Regresiones logísticas del salario bajo (valores del Exp (B)) de los asalariados del sector privado de Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010 .....	415
Gráfico 28b. Regresiones logísticas del salario bajo (valores del Exp (B)) de los asalariados del sector privado de Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010 .....	416

## ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1. Tasa de empleo de los menores de 25 años por CC.AA. IV trimestre 2011.....	270
Mapa 2. Porcentaje de parados que llevan 2 o más años buscando empleo por CC.AA. IV trimestre 2011.....	281
Mapa 3. Porcentaje de personas en el primer decil de la renta por CC.AA. en 2011.....	303
Mapa 4. Tasa de riesgo de pobreza por CC.AA. 2011 .....	305
Mapa 5. Porcentaje de temporales en los asalariados del sector privado por CC.AA. IV trimestre 2011.....	372
Mapa 6. Renta anual neta media (euros) por persona y CC.AA. 2011.....	389
Mapa 7. Salario medio bruto (euros) del sector servicios por CC.AA. 2011 .....	395
Mapa 8. Coste salarial por hora (euros) del sector servicios por CC.AA. 2011 .....	401





## Capítulo 0. Introducción

### 1. Interés y justificación del tema. Marco conceptual de la investigación

Las sociedades capitalistas desarrolladas han venido transformando su estructura socio-económica desde el último cuarto del siglo XX. En la primera y segunda décadas del siglo XXI dichas transformaciones son ya evidentes y los cambios estructurales que conllevan son profundos, por lo que afectan a los pilares básicos de las sociedades contemporáneas. Desde el punto de vista de esta Tesis<sup>1</sup>, dichos pilares básicos son el trabajo y la cohesión social, y ambos están debilitándose, por lo que la reestructuración del capitalismo iniciada en el último cuarto del siglo XX tendrá serias consecuencias sobre la organización social y la convivencia del futuro.

El Estado del bienestar, garante e impulsor de derechos y prestaciones sociales universales, se recorta y debilita, reconstituyéndose como un Estado asistencial. La causa del debilitamiento del estado keynesiano proviene de la globalización económica (competitividad internacional, privatización del sector público nacional y liberalización de la actividad económica general), que en su expresión actual busca exclusivamente la competitividad de las producciones y de las prestaciones de servicios. La búsqueda de la competitividad, y de su axioma esencial, el aumento de la productividad, se está haciendo a través de la sustitución de la fuerza de trabajo por dos factores que aportan las tecnologías: la energía y la capacidad de producción, eficientes y baratas. Una de las causas del debilitamiento del empleo

---

<sup>1</sup> A lo largo del texto, asignamos mayúscula inicial a este nombre común para interpretar la individualidad de este trabajo, distinguiéndolo de otros significados del vocablo.

(precariedad, bajos salarios, desempleo) tiene que ver mucho con la innovación tecnológica basada en la información y las comunicaciones. El “capitalismo sin trabajo” (Beck, 1998) lleva, si no se le pone remedio, a un fuerte proceso de desigualdad y exclusión social, que no solo afecta a los segmentos de trabajadores descualificados, sino también a los técnico-profesionales y a los semicualificados.

Tal y como veremos en la discusión teórica de los primeros cuatro capítulos, no hablamos suficientemente de ningún país específico, pero todos los países desarrollados están afectados por el mismo mal o paradoja. Y sin embargo, una evidencia del proceso de globalización económica es que, contrariamente a lo que aparenta a primera vista, no es un proceso homogeneizador, a través del cual las regiones del mundo acaben asimilándose (Alonso, 1999; Bauman, 2011; Castells, 1997; Sassen, 2010). La evidencia empírica indica que se trata de un proceso asimétrico y heterogéneo, donde determinados espacios geoeconómicos son protagonistas y están bien integrados y conectados (ciudades, metrópolis y regiones de alta competitividad tecnológica), mientras que otros ámbitos se hallan en un nivel intermedio (en condiciones de vulnerabilidad) y, por último, se sitúa la mayoría de las regiones del mundo, que quedan excluidas del capitalismo global o que mantienen una posición subordinada en su esquema de funcionamiento. Por tanto, se deduce que la globalización económica es un proceso contingente y variable en las coordenadas espacio-temporales.

De ahí que interese a esta Tesis ejemplificar la situación en una región geoeconómica determinada, en este caso, Canarias, y en un ámbito temporal concreto, las décadas de 1991-2011, marco en el que centramos los objetivos prácticos de la investigación. En este periodo el archipiélago articula y

materializa su inserción en la economía global en virtud de la integración de España en la Unión Europea, y del protocolo de adhesión particular que logró la región. El caso de Canarias tiene además singularidades de interés para los objetivos de la investigación: la especialización sectorial de su economía en turismo y comercio; la debilidad de su mercado laboral; y la fuerte desigualdad social que resulta de su capitalismo ultraperiférico. De hecho, el mantenimiento en España de las diferencias regionales, por ejemplo en las tasas de desempleo durante décadas, y en un contexto institucional homogéneo, nos hace pensar que el paro depende de la estructura productiva regional, es decir, de las estrategias y las decisiones tanto empresariales como institucionales que se han adoptado y que puedan adoptarse.

Estas decisiones no parecen ser las más acertadas en términos de eficiencia del sistema social y económico de Canarias. Los indicadores estadísticos, tanto en los ciclos expansivos de su economía como en los recesivos, señalan graves deficiencias estructurales que no han sido superadas en estos últimos decenios. De hecho, Canarias es una región significativa para estudiar la gran paradoja de la reestructuración del capitalismo desarrollado: el crecimiento económico sin cohesión social. La precariedad laboral, la inseguridad económica de las pequeñas y medianas empresas, los salarios bajos, los trabajadores de condición atípica y los no cualificados, el desempleo, la pobreza y la exclusión social, son hechos arraigados en la región. Los análisis empíricos de la Tesis, y parte de las conclusiones y propuestas, se aplican a estas deficiencias estructurales de la sociedad canaria.

Además, con la focalización territorial, la Tesis pretende superar el déficit teórico de la globalización sobre las sociedades regionales. Al decir de uno de

los sociólogos críticos más solventes de España: “El proceso de trabajo, y su inscripción concreta en el territorio, es el gran ausente de las teorizaciones contemporáneas de la globalización y, en gran parte, porque estas mismas teorizaciones convencionales de la globalización están hechas para disolver el poder social del trabajo y la capacidad institucional de los territorios” (Alonso, 2000: 21)

Centramos la discusión teórica y el análisis empírico de esta Tesis doctoral en los países industrialmente más desarrollados. Estados Unidos de Norteamérica<sup>2</sup> y Europa conforman el marco referencial, porque estas regiones del mundo preservan una cultura política y socioeconómica muy similar, y porque ambas han protagonizado, junto a determinados países de la región asiática, la reestructuración del capitalismo global, informacional y financiero, a partir del último cuarto del siglo XX. Un factor consustancial de esa reestructuración del capitalismo ha sido la transformación del empleo seguro y estable para los hombres (jóvenes y mayores), hacia un empleo precario para hombres, mujeres y jóvenes, en el mejor de los casos; y hacia el desempleo para una fuerte proporción de personas potencialmente activas, en el peor de los casos. Este proceso de degradación del empleo ha coadyuvado a incrementar la desigualdad social en el interior de los países desarrollados. Por descontado, el mundo menos desarrollado, siguiendo la terminología de Naciones Unidas, que conforma el grueso de los países del planeta, incluidos los “emergentes” ya en el camino de la industrialización, presenta un modelo de empleo “indecente”, utilizando el antónimo del concepto defendido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) desde finales de la década de los noventa, cuando defiende la necesidad de nuevos escenarios de trabajo para la mejora de las condiciones de vida en el

---

<sup>2</sup> En adelante, Estados Unidos.

mundo.

Pero en esta Tesis no podemos detenernos en esa otra realidad que conforma el mundo menos desarrollado. El objeto de estudio se haría inconmensurable, y lo cierto es que el empleo precario y la desigualdad social en los países desarrollados tienen unas dimensiones y parámetros homogéneos, y una circunscripción político-cultural adecuada para lograr su comprensión, y determinar conclusiones y propuestas de superación. Por el contrario, el análisis mucho más plural y multivariable de las políticas, estructuras económicas y hábitos socioculturales de los países menos desarrollados, no facilitaría el logro de una explicación rigurosa y razonada sobre el comportamiento del empleo, y sus efectos en las condiciones de vida y la estructura social o, al menos, no por parte del autor de esta Tesis, menos familiarizado con las situaciones concretas de dichos países. Esto no es óbice para reconocer la necesidad, pertinencia y conveniencia de un estudio profundo del empleo y la desigualdad social en el mundo, utilizando en la medida de lo posible dimensiones y parámetros comparativos, que pudiera dar cuenta de los comportamientos y tendencias que se prevén<sup>3</sup>.

Hay dos matizaciones añadidas que conviene dejar diáfanos en esta introducción. Por un lado, la intención de profundizar, desde la perspectiva sociológica, en el vector del empleo, que viene a circunscribir así la casuística de la Tesis y, por tanto, el contenido de sus objetivos e hipótesis. Por otro, pero con menor intención analítica y empírica, aproximarnos al efecto de la desigualdad social. Si el empleo flexible, iniciado a finales de los años setenta del siglo XX, condujo a la segmentación del mercado de trabajo

---

<sup>3</sup> La OIT publica anualmente un informe sobre el trabajo en el mundo, pero se enfoca más hacia las condiciones coyunturales que hacia las estructurales.

("trabajadores primarios y secundarios", en terminología de Piore y Sabel, 1990), el trabajo precario (Kalleberg, 2009) iniciado en los noventa parece llevarnos a la fragmentación del mercado de trabajo. ¿Cuál es la diferencia? Un grado mayor de ruptura, de separación, de desvinculación de los sujetos individuales y grupales, y por tanto, de desigualdad y de exclusión sociales. En el mercado fragmentado de trabajo nos encontraremos decenas de categorías socio-ocupacionales no solo disímiles, también asimétricas.

El mercado de trabajo fragmentado, por cierto, directamente proporcional en su intensidad y extensión a su grado de desregulación, se alimenta de contratos temporales, intermitentes, a tiempo parcial, o de relaciones laborales no contractuales. De subempleo, de salarios bajos, de "trabajadores pobres" y de trabajadores descualificados. De trabajadores expulsados a mitad de su carrera profesional, de desempleo masivo, y de parados que han dejado de tener motivación para el empleo; de jóvenes desnortados, si no perdidos; de mujeres explotadas; y de titulados universitarios sin futuro. De todas estas categorías, que etiquetan a personas, se alimenta el mercado de trabajo fragmentado, partido, quebrado en decenas de trozos asimétricos. Lo contrario a un mercado de trabajo cohesionado y equilibrado, conducente a una sociedad sólida, justa y estable.

En esta Tesis doctoral no ahondamos en los fragmentos rotos que representan los jóvenes, las mujeres, los trabajadores descualificados, o los inmigrantes, por mencionar los más característicos del malestar social. Nuestra perspectiva sociológica es macroscópica, sin detenernos suficientemente en el análisis de ninguno de los fragmentos grupales mencionados, excepción hecha de los análisis empíricos de los tres últimos capítulos, donde sí nos adentramos, someramente, en las categorías socio-

ocupacionales más afectadas por la degradación del empleo y la desigualdad social en Canarias. No obstante, siempre que lo pide el argumento discursivo, tratamos de mencionar y subrayar la problemática que afecta a los grupos sociales específicos, para así contribuir, humildemente, a la necesidad de diagnosticar y de buscar soluciones institucionales que reduzcan las vulnerabilidades de estos segmentos sociales fragmentados.

Es cierto que el modelo nacional de empleo, de raíz institucional, que cada país y región ha ido construyendo históricamente, permitirá formas de empleo más o menos decentes y, en consecuencia, mayores o menores cohesión social y riqueza/pobreza. En este sentido, la acción cívica y política es la vía para lograr una sociedad fuertemente cohesionada. El modelo nacional de empleo está determinado por el trabajo, la familia, la educación, la formación profesional y el sistema de seguridad social. De ahí que los sindicatos no sean los únicos agentes que deban responsabilizarse de la lucha contra la precariedad laboral; entre otras cosas, porque han perdido poder de representación y negociación. Esta pérdida del poder sindical, y la propia extensión de la precariedad por toda la estructura social, llevan a que distintas y nuevas organizaciones cívicas, sociales, culturales y políticas tiendan a comprometerse contra el malestar que nos amenaza.

Sin embargo, la toma de conciencia por parte de la sociedad civil, y posteriormente, la acción y lucha a favor de la dignificación del empleo, no parece aun haberse iniciado. Más bien, el embrión de este movimiento social por desarrollarse, está aún gestándose en determinadas corrientes de las ciencias sociales y, por tanto, permanece en el ámbito restringido de la comunidad científico-académica. El salto a la sociedad civil y a las instituciones del poder político es sólo cuestión de tiempo, más en concreto,

dependerá del grado de cronificación del empleo precario en cada sociedad particular.

Por su parte, el modelo de empleo español está encuadrado en el "tipo-ideal" de los países del sur de Europa, caracterizado por:

- la familia como institución clave del sistema de protección social,
- pequeñas empresas con trabajadores familiares,
- bajo nivel de protección social para los trabajadores "secundarios",
- precarización laboral para el colectivo de mujeres y jóvenes,
- bajos niveles de empleo en servicios sociales y servicios a la producción y financieros,
- altos niveles de prestación de servicios al consumidor (especialización en el sector turístico)

Este modelo de empleo predominante en España y Canarias, no es eficiente en términos de competitividad económica, ni en términos de equilibrio social. Nos encontramos así, con un sistema sociopolítico excluyente, por cuanto es temeroso e incapaz de cambiar estas tendencias, y favorecer el camino hacia buenas condiciones de trabajo para el conjunto de los asalariados, y de oportunidades de empleo para los parados que quieran trabajar. Es probable que en los países del sur de Europa, precisamente por su modelo excluyente, los movimientos sociales y políticos que acabamos de describir se multipliquen, y se intensifiquen en la lucha a favor del empleo digno. Se trataría de lograr un nuevo contrato social, a tres bandas (trabajadores, empleadores y gobiernos), que reconozca los efectos nocivos de la globalización económica y la precarización social, y que intente proveer de seguridad económica a los empresarios, para que estos mejoren las



condiciones de trabajo de los asalariados, así como garantizar su derecho a la representación sindical y a la re-cualificación profesional (Kalleberg, 2012). En términos de intervención política, se trataría de materializar incentivos destinados al desarrollo económico, principalmente a las empresas (pequeñas y medianas), de forma que logren la seguridad económica y, en paralelo, a los ciudadanos y trabajadores, para que estos también logren seguridad económica y reduzcan la incertidumbre material y de futuro.

Hay otro aspecto muy presente en el proceso de reestructuración del capitalismo: la movilidad geográfica y, en sentido amplio, la intensificación de los flujos migratorios globales. Por un lado, la globalización económica conlleva una mayor movilidad no solo del capital (en todas sus expresiones: físico, financiero, etc.), sino también del trabajo. Todas las categorías ocupacionales se ven empujadas y atraídas hacia destinos productivos y de prestación de servicios diferentes a los lugares de residencia u origen. La movilidad de los trabajadores es un requisito para la mejora de la competitividad, para el aumento de la productividad y para la internacionalización de las empresas. Por otro lado está el flujo migratorio incesante de los perdedores, de los "pobres localizados", excluidos de los circuitos selectos de la globalización. La inmigración masiva hacia los países desarrollados, de fuerza de trabajo barata, tiene efectos sobre el mercado laboral, como pone de manifiesto la tendencia a la reducción de los salarios y a la sustitución de ciertos trabajadores por otros, en peores condiciones laborales. Sea como fuere, aun reconociendo la importancia de los flujos migratorios sobre los mercados laborales, y más si cabe en España y Canarias, no abordaremos esta perspectiva en el desarrollo de esta Tesis o, al menos, con la profundidad que se merece. Detenernos en ello nos obligaría a desviarnos de la ruta prefijada, y aunque de soslayo tratamos el fenómeno de

la inmigración laboral, procedente de los países menos desarrollados, bien es cierto que este fenómeno socioeconómico tiene enjundia para estudiarse en sí mismo, de forma independiente de cualquier otro fenómeno.

Por último, conviene distinguir conceptualmente la diferencia entre trabajo y empleo, al objeto de facilitar la comprensión de los argumentos que se desarrollan en el discurso de esta Tesis. El trabajo es la relación física del ser humano con la naturaleza, relación gracias a la cual ha podido sobrevivir materialmente y reproducirse, como sujeto individual y social. Con la revolución industrial se inicia la forma moderna de trabajo, que denominamos empleo, convertido en el recurso para la seguridad físico-material (y psicológica) de las personas. El empleo es el recurso disponible para la integración social y, en este sentido, tiene que basarse en una relación normativizada, con contrato, salario y condiciones laborales reguladas, y con acceso a los servicios públicos y la seguridad social (*empleo digno*, en términos de la OIT). Es obvio que el empleo se ha tornado precario, en la perspectiva diacrónica y macroscópica que adoptamos, pero también lo es que muchos modelos de empleo nacionales han logrado resguardar la *dignidad* del empleo, de todo el empleo. Son las sociedades inclusivas del norte y centro de Europa las que muestran una gran cohesión social, en consonancia con buenos ritmos de crecimiento económico, lo que desmiente al axioma neoliberal según el cual la flexibilidad laboral (léase, sin eufemismo: precariedad) es una condición necesaria para el crecimiento económico.

## 2. Objetivos e hipótesis

El objetivo de la Tesis que presentamos es analizar los cambios estructurales que afectan a los dos pilares principales de las sociedades desarrolladas actuales: el empleo y la equidad social. Estos cambios, que generan simultáneamente un binomio de dificultades en cuanto al empleo y desigualdad social, están motivados y atravesados por los macro procesos de la globalización económica y de la innovación tecnológica. Cómo han afectado estos cambios estructurales a la sociedad canaria es el segundo gran objetivo de la investigación. Por tanto, la Tesis tiene un doble objetivo. Por un lado, nos proponemos analizar el binomio empleo-desigualdad en el marco de las sociedades capitalistas desarrolladas. Por otro, focalizamos los argumentos teóricos del primer objetivo sobre una realidad territorial y humana específica, la de las Islas Canarias, de forma que contrastamos empíricamente esos argumentos.

En cuanto al primer objetivo, y principal de la Tesis, pretendemos desvelar cómo la degradación del valor del trabajo a través de las nuevas formas de empleo ha conducido a una sociedad más desigual, de la que pende la amenaza de la exclusión social para una proporción cada vez más grande de la población. Respecto al segundo objetivo, traemos el caso singular de una región que, estando insertada en el flujo de la globalización económica, en paralelo, arrastra un reflujo de desigualdad social que se traduce en altas tasas de pobreza. Por descontado, debe aseverarse que la pobreza reduce el capital humano de una sociedad, lo que genera un bucle de mayor pobreza en un sistema económico regido por el conocimiento, que está considerado el principal factor de aumento de la productividad.

En las conclusiones generales de la Tesis, su último capítulo, incorporamos el objetivo específico de aproximarnos a algunas propuestas con una finalidad resolutoria. En consecuencia, elaboramos una batería de propuestas dirigidas a tratar de reconducir el proceso de precarización socio-laboral en el que estamos inmersos. Por tanto, viéndola en perspectiva, la Tesis realiza un diagnóstico del malestar social que nos acecha, y pretende prescribir determinados remedios para su superación.

Para alcanzar estos objetivos, partimos de unas determinadas hipótesis que explicamos a continuación:

La hipótesis central de la Tesis, como bien han defendido muchos teóricos antes que nosotros, es que la degradación del valor del trabajo, a través de las nuevas formas de empleo, se inició a partir de la segunda mitad de los años setenta en las sociedades desarrolladas (su icono, pero no su causa de fondo, fue la llamada "crisis del petróleo"). La razón de la desvalorización del trabajo se explica por la reestructuración del capitalismo que acometen tres grandes fuerzas impulsoras:

- a) La globalización económico-financiera (deslocalización, desindustrialización, aumento de la competitividad internacional).
- b) La revolución tecnológica y su innovación permanente (adaptación de los procesos y de las organizaciones productivos, flexibilidad laboral, cualificación y adiestramiento continuo de la fuerza de trabajo y de los empleadores).
- c) El predominio ideológico del neoliberalismo en los ámbitos político y económico (fortalecimiento de valores individualistas y, en alguna medida espurios, tales como el afán de lucro y el culto a la belleza y al

cuerpo; descrédito de las instituciones públicas frente al "edén" del mercado privado; recorte del estado de bienestar; debilitamiento del poder de las organizaciones sindicales).

Estas tres fuerzas impulsoras actúan de forma concomitante y, en cierto sentido, de forma subconsciente. Las tres fuerzas interactúan a la misma vez en el nivel macro del sistema social capitalista, y se retroalimentan. En el estadio actual, las sociedades, los grupos y los sujetos no somos muy conscientes de que la degradación del empleo se produce como consecuencia de la dinámica de estas fuerzas. Ahora bien, dado que estas fuerzas no son inevitables, las políticas económicas y la implementación del "modelo de empleo" por cada país, permitirán contrarrestar los efectos negativos de la precariedad socio-laboral y construir un sistema de empleo que garantice estabilidad y remuneración justa, para todos los trabajadores.

La desvalorización del trabajo tuvo como primer síntoma la segmentación del empleo en el interior de las empresas y, luego, la segmentación del mercado de trabajo general. De la segmentación de trabajadores de primera, segunda y tercera clase, se pasó al trabajo precario para la mayoría. A partir de aquí, surge una tendencia cada vez más evidente hacia la polarización social (los polos de la riqueza y de la pobreza se acrecientan, mientras el segmento medio se adelgaza). Como consecuencia de ello aparecen dos fenómenos de gran riesgo: la exclusión social (para una porción de la población), y la vulnerabilidad transversal (para la mayoría). El resultado es una sociedad fragmentada.

Las hipótesis de segundo nivel son:

- a)* Si bien el capitalismo desarrollado, en sentido amplio, ha otorgado en las cuatro últimas décadas un determinado peso al trabajo, cada sociedad capitalista singular materializa su modelo de empleo (institucional) a partir de criterios diferentes. En consecuencia, las instituciones principales del mercado económico, aunadas en un sistema, en el que se relacionan, además del propio trabajo, la familia, la salud, la educación, la formación profesional y la protección social, son determinantes para conformar y caracterizar la estructura social y económica que sostiene la convivencia, la creación de riqueza y la cohesión y bienestar sociales. La implementación de medidas de política económica (salarial, monetaria, fiscal y presupuestaria) configura el modelo de empleo nacional, que se sostiene, a su vez, por la experiencia histórica de este complejo institucional. Por consiguiente, todos los actores potenciales (colectivos) deben intervenir en el proceso de intercambio económico, con objetivos e intereses de cambio y mejora del modelo de empleo nacional.
- b)* El riesgo social de la degradación del trabajo que lleva hacia el empleo débil y precario alcanza en primer término a los segmentos más desfavorecidos de la estructura social, tales como los trabajadores descualificados o los trabajadores manuales y rutinarios de los servicios. Pero en segundo término, y aquí viene lo más novedoso, el empleo precario se extiende transversalmente por toda la estructura ocupacional, hasta alcanzar a la parte alta de las organizaciones productivas, amenazando a categorías como los profesionales y técnicos y creando incluso desigualdades en el interior de las distintas categorías ocupacionales.

- c) La modernización socioeconómica de Canarias arrancó en la etapa postfordista, consolidándose en los años noventa del siglo pasado, cuando se produjo, paulatinamente, su inserción en la globalización. La expansión del empleo en esta primera fase redujo los altos niveles de pobreza heredados de una economía (anterior), dependiente de las exportaciones del sector primario y de un incipiente desarrollo turístico. Sin embargo, el modelo de empleo que se construye en ese momento perpetúa la degradación laboral y social, que se manifiesta, incluso, durante las coyunturas expansivas de su economía, mostrándose como una característica propia de su proceso de inserción en la globalización. Por el lado de la oferta, las empresas y los empleadores no expresan las condiciones óptimas para ganar competitividad, eficiencia y diversificación productiva, tanto por el tamaño pequeño de las unidades empresariales, como por el nivel educativo de los empleadores. Ambos factores son clave para lograr un sistema productivo eficiente que sea capaz de dotar de seguridad económica a las empresas y de dar seguridad y calidad laboral a los trabajadores.

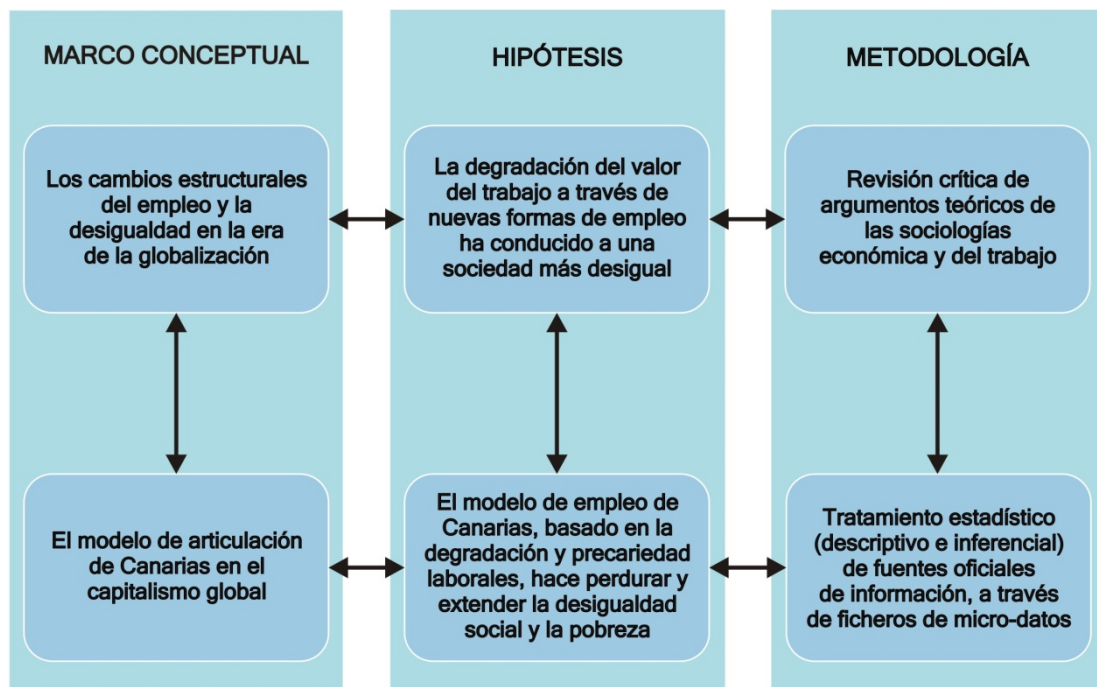
El nuevo capitalismo global e informacional requiere empresas y empresarios más adaptados a las tecnologías de la información y las comunicaciones, capaces de generar valor añadido con y a partir de ellas. Por el lado de la demanda, y asociado a los déficits mencionados de la oferta, el “segmento secundario” del mercado de trabajo, conformado por los trabajadores menos favorecidos, los peor pagados, inestables y de elevada rotación, tienen una presencia muy alta en la evolución socioeconómica de Canarias. Esta alta precariedad laboral explica la desigualdad social y la pobreza “cronificada”, y para cerrar el bucle, la pobreza disminuye el capital

humano de la región, lo que se convierte en un resultado amenazador para un sistema económico basado en el conocimiento.

Mientras que la hipótesis central plantea argumentos relativos a las tres fuerzas que impulsan los cambios hacia la precariedad socio-laboral y, por tanto, se circunscribe al ámbito de las sociedades desarrolladas, las hipótesis de segundo nivel versan sobre las particularidades de cada país, hasta llegar al objeto concreto y específico que representa la estructura socioeconómica de Canarias.

La relación entre el marco conceptual de la investigación (1.), las hipótesis (2.) y la metodología (3.) se ofrece en el siguiente esquema:

**Esquema 1. Relación del marco conceptual, las hipótesis y la metodología de la Tesis**



Elaboración propia



### **3. Metodología de investigación**

Esta Tesis doctoral hace, por una parte, una síntesis explicativa de los principales y recientes argumentos teóricos que, desde las sociologías económica y del trabajo, se despliegan para comprender los procesos de transformación del empleo y de la cohesión social. Los cuatro primeros capítulos repasan estos argumentos teóricos, por lo que su metodología se ciñe a la revisión bibliográfica y a la construcción de un discurso comprensivo sobre la evolución del empleo y de la desigualdad en las sociedades desarrolladas, a partir del último cuarto del siglo XX. Las teorías de la sociedad postindustrial representan el punto de partida, porque son las primeras que de forma integral esbozan el profundo cambio social que se está fraguando en los países capitalistas más desarrollados, desde la década de los sesenta del siglo pasado. El capitalismo postindustrial o postfordista acaba reestructurándose en un sistema económico más abierto al mundo, dominado por las tecnologías de la información y las comunicaciones, y por el capital financiero. Pero la globalización no es un proceso compartido, más bien es restringido para los espacios y las comunidades capaces de conectar con el desarrollo y de obtener ventajas comparativas sobre los demás competidores. La desigualdad multidimensional es una tendencia latente de la globalización económica. Territorios, etnias, estados-nación, grupos sociales, familias y sujetos van a correr el riesgo de estar dentro o fuera, conectados o desconectados, y de ser más o menos ricos, o más o menos pobres.

Si la desigualdad es el fin, el empleo es el medio. Por eso dedicamos, en el marco teórico de la Tesis, gran atención a la evolución del empleo en el capitalismo reciente y en su reestructuración. Los teóricos de las ciencias

sociales han venido observando el rol del empleo en los procesos de flexibilización productiva, de terciarización, de configuración de la economía del conocimiento y de la globalización. Pocos dudan de la degradación del valor del trabajo y, en general, de la precariedad laboral para una proporción amplia de la población activa. Por este motivo, la transformación del empleo es el medio (aunque no con exclusividad) que ha llevado a una mayor desigualdad social, de ahí, su continua presencia como argumento teórico de los capítulos correspondientes.

Por otra parte, en los capítulos cinco, seis y siete, la Tesis se centra en el caso de Canarias. Ahora aquí, la metodología se basa en el tratamiento estadístico de las principales fuentes oficiales de información. La recopilación y procesamiento de datos secundarios, referidos específicamente a Canarias, permite explorar y comprender, por vía empírica, los fenómenos del empleo y de las condiciones sociales de vida, en este territorio circunscrito. La primera parte de revisión teórica nos ha dado argumentos para indagar, en la realidad práctica de Canarias, las posibles claves determinantes de una estructura social singular, pero, a la misma vez, integrada en el complejo proceso de globalización económica.

La metodología general ha consistido en tratar los datos, primeramente, con tratamientos estadísticos descriptivos y, en segundo lugar, con medidas estadísticas inferenciales, principalmente regresiones logísticas binarias. Los análisis empíricos se han elaborado procesando los ficheros de microdatos de la Encuesta de Población Activa y de la Encuesta de Estructura Salarial, ambas de titularidad del Instituto Nacional de Estadística (INE). De forma añadida, se han utilizado los datos de los Censos de Población y Vivienda de 1991 y 2011, debido a su potencia y calidad informativa. Para el tratamiento

de los datos hemos aplicado la herramienta informática IBM SPSS Statistics Versión 22. Por su parte, los ficheros de microdatos de la EPA permiten crear nuevas variables a partir de las recogidas en la fuente estadística oficial y, mejor aún, permiten establecer relaciones de asociación entre ellas, de forma que se puede determinar la fuerza explicativa de los modelos que se utilizan.

Los análisis empíricos los hemos dividido en tres fases, para así ordenar el logro de los objetivos de investigación. En primer lugar, abordamos el contexto socioeconómico de Canarias, y aquí abrimos el periodo de estudio desde 1991 hasta 2011 (ambos, años censales). En segundo lugar, estudiamos un modelo teórico-conceptual que trata de explicar la consolidación de la precariedad socio-laboral en la estructura económica y en el mercado de trabajo de Canarias. El modelo se compone de una definición teórica y de dimensiones, indicadores y variables. Los datos corresponden al intervalo temporal 2007-2011, que contiene el auge y la caída de la actividad económica general de España (y Canarias). Al fijarnos en este intervalo temporal podemos condensar el cúmulo de desajustes y deficiencias de Canarias, respecto a los indicadores estándares actuales que expresan los espacios socioeconómicos desarrollados. Por último, en tercer lugar, analizamos la estructura salarial de Canarias y sus características socio-laborales, para los años 1995, 2002, 2006 y 2010.

Una gran parte de los análisis empíricos se ha construido utilizando parámetros novedosos, que entendemos aportan medidas más ajustadas a la realidad socioeconómica del empleo. En concreto, el más significativo es la medida del tiempo efectivo de trabajo semanal. En un modelo de empleo donde abundan la precariedad y temporalidad laborales, como el de España y el de Canarias, no es del todo pertinente, ni suficiente, medir el volumen de

ocupación en cifras de puestos de trabajo. Lo correcto es medir el tiempo efectivo (semanal) de trabajo, ya que los contratos temporales, a tiempo parcial, estacionales o intermitentes son muy frecuentes, y su balance en cifras de contratos encubre el dato del tiempo real de trabajo, que no es otro que el tiempo efectivo semanal de empleo. El cálculo de este parámetro procede de la suma, en la semana de referencia, del número de horas efectivas de trabajo (sin tener en cuenta el tiempo para comer), más el número de horas extraordinarias realizadas, pagadas y no pagadas.

Otro parámetro que calculamos, y entendemos necesario medir de forma recurrente para evaluar las condiciones sociales de vida, es la tasa de baja retribución o los salarios bajos. Los investigadores (Bosch, 2009; Lee, S. y Sobeck, K., 2012; OIT, 2010) han aplicado como medida estadística adecuada de los salarios bajos de un país el umbral situado en dos tercios de la mediana del salario bruto por hora nacional. En consecuencia, por debajo de esta medida se agrupan los trabajadores de salarios bajos. Para calcular el indicador de salario bajo, hemos calculado la sumatoria del salario base mensual, las pagas extraordinarias y los complementos salariales de todo tipo. Este numerador compuesto del salario bruto mensual lo hemos dividido por el denominador de horas de trabajo realizadas, incluidas las horas extraordinarias.

Estas nuevas medidas tienen la utilidad de poderse implantar como indicadores del mercado de trabajo. En realidad, el procesamiento de los ficheros de microdatos nos ofrece la posibilidad de explorar con desagregación y detalle muchos rasgos y características que no se podrían obtener de otra manera. La perspectiva que más utilizamos en los análisis empíricos de esta Tesis, es la del acercamiento a la "clase social ocupacional",

a través de las variables que mejor definen esta condición. Con ello, pretendemos comprender la evolución del empleo y de la desigualdad social en Canarias, de acuerdo con la propuesta de Albertini (2013) de integrar las visiones económicas (rentas y salarios individuales) con las visiones sociológicas (condiciones ocupacionales). Las variables de ocupación, actividad de la empresa, salario, nivel de estudio y otras referidas a las condiciones objetivas de trabajo, nos han permitido profundizar en el objeto de esta Tesis.

#### **4. Estructura del trabajo**

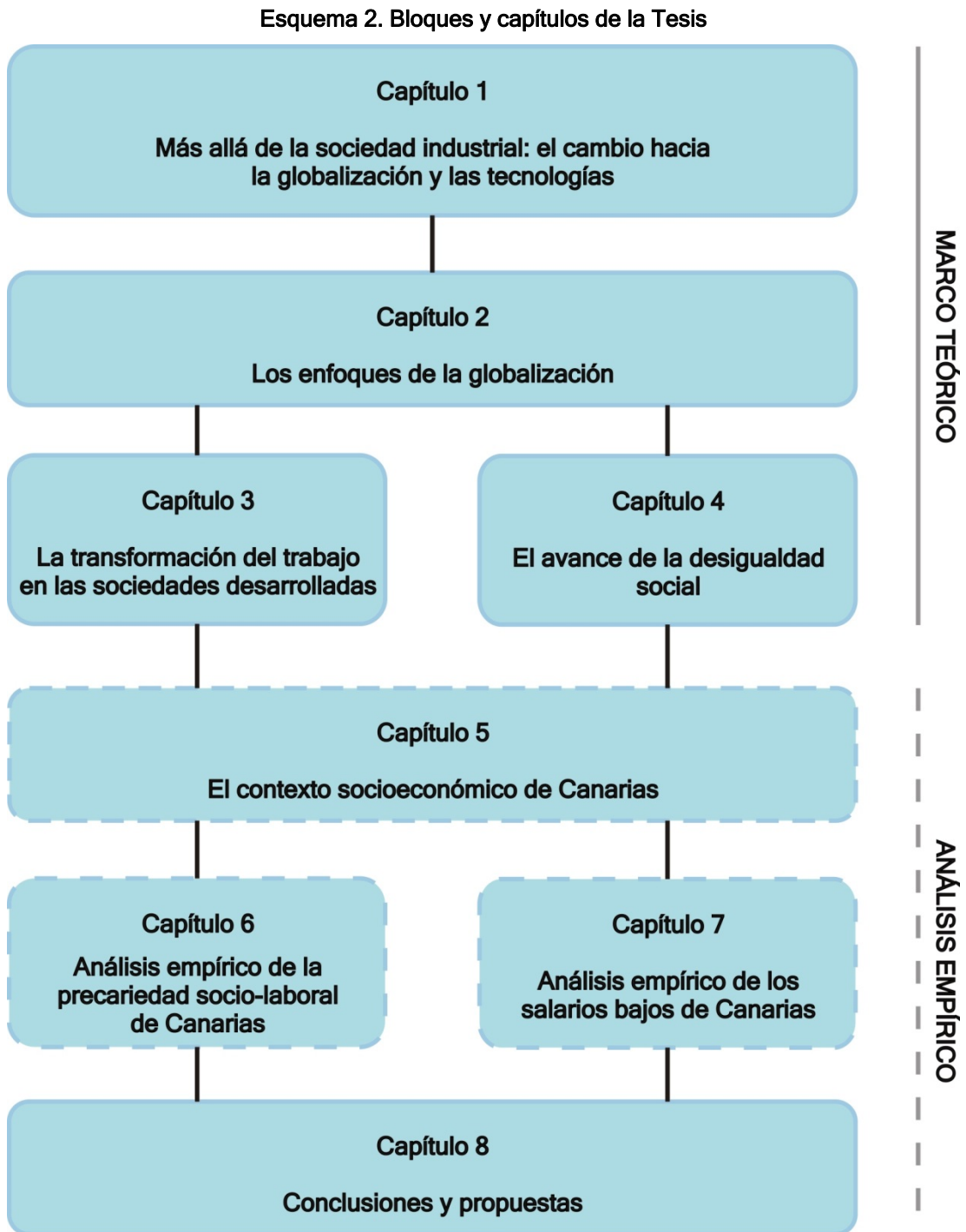
Este trabajo de investigación se divide en dos grandes bloques. El primero es el marco teórico y se infunde de sociología económica y del trabajo; el segundo bloque busca objetivos prácticos, y podríamos distinguirlo como un producto de sociología empírica cuantitativa. En el primer bloque hacemos una revisión y síntesis de los enfoques de la evolución de la sociedad capitalista desarrollada a partir de los años setenta del siglo XX. Focalizamos el análisis en las ideas, argumentos y conceptos fuertemente relacionados con los objetivos de esta Tesis: el cambio social y de la estructura económica, el advenimiento de la sociedad informacional, el proceso de globalización, la revolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones, la degradación del trabajo y, finalmente, la desigualdad y la exclusión social. En el segundo bloque analizamos los hechos y los datos que configuran la estructura socioeconómica de Canarias a través de los siguientes estudios empíricos:

- El primer estudio empírico se encarga de contextualizar la realidad de Canarias en el periodo 1991-2011, en concreto, describimos las

transformaciones macrosociales de la sociedad canaria. Observamos los principales parámetros sociales: demografía, familia, empleo, educación, estructura de clases, desigualdad y pobreza.

- En el segundo estudio empírico tratamos más específicamente la evolución del empleo y la estructura ocupacional en el archipiélago. Para ello analizamos las principales dimensiones e indicadores del mercado laboral, centrándonos específicamente en el modelo de precariedad laboral que caracteriza a ese mercado. Observamos cómo los puestos de trabajo de baja cualificación dominan la actividad productiva de Canarias.
- En el tercero analizamos la estructura de las remuneraciones, ya que a partir de ella podemos deducir los procesos de desigualdad social y la vulnerabilidad hacia la pobreza en la región. La cronificación de los salarios bajos en una proporción abultada de la estructura ocupacional produce "trabajadores pobres".

Los tres estudios, cada uno en su ámbito, pero todos vertebrados alrededor de la evolución reciente del empleo y la desigualdad social, afrontan la función de dotar de evidencia empírica a los argumentos teóricos explicativos defendidos a lo largo del primer bloque de la Tesis. En el esquema 2 sintetizamos los bloques y capítulos que articulan esta investigación.



Elaboración propia

En el capítulo 1 discutimos sobre el origen del cambio de la sociedad industrial a la sociedad informacional, en el marco de las sociedades occidentales desarrolladas. Se trata de una reflexión general, para no incurrir en una dispersión excesiva sobre el empleo y la sociedad. Para lograr cierta

síntesis, elegimos los hitos intelectuales principales de las teorías del cambio social referidas a estas sociedades, en las cuatro últimas décadas. El punto de partida lo imponen las teorías postindustrialistas de Daniel Bell y Alain Touraine, y a ellas les siguen las teorías socioeconómicas de la crisis del capitalismo, representadas sustantivamente por autores marxistas como James O'Connor o Michel Aglietta, y por autores más heterodoxos como Michael Piore y Charles Sabel. En este primer capítulo, si el punto de partida son las teorías postindustriales, el punto de llegada es la teoría de la sociedad informacional, de Manuel Castells. Por tanto, nuestro primer interés es la visión de conjunto que observaron y reportaron los precursores teóricos de una nueva sociedad, más allá de la sociedad industrial. De hecho, la mayoría de los investigadores de las ciencias sociales, coinciden en que la década de los años setenta del siglo XX representa un hito en la evolución del capitalismo, a partir del cual se configura una faceta socioeconómica marcada por la interdependencia global, la desigualdad (territorial y social) y la incertidumbre.

En el capítulo 2 nos adentramos en los enfoques teóricos de la globalización. La constitución de un sistema capitalista global parece ser el cambio socioeconómico más reciente, donde la industria pierde peso frente a la información y el conocimiento. En los últimos años, la sociología se ha esforzado en investigar y replantear el fenómeno de la globalización a la luz de los efectos sobre las estructuras sociales y, en concreto, sobre las desigualdades. Así, se han estudiado sus efectos sobre los cursos individuales de vida o sobre la estructura de los ingresos, explorando los desequilibrios sociales. No obstante, las instituciones y esferas que más nos interesan desde el punto de vista de esta Tesis son: el Estado (territorio, nación y servicios públicos para el bienestar), el trabajo (pérdida de la



fabricación industrial, nuevos productores de servicios, cambios de poder en las relaciones de trabajo) y la desigualdad social. Con esas tres dimensiones engarzamos el proceso de globalización, entendido como un cambio estructural de las sociedades desarrolladas.

En el capítulo 3 estudiamos la transformación del trabajo en el mundo desarrollado y sus implicaciones en la España actual. La desaparición del trabajo industrial (estable, con mejoras salariales y ascendente en la escala ocupacional) desplaza a la población activa hacia el trabajo en los servicios (inestable, mal pagado, y rotatorio-sustituible), por lo que, en cifras generales, el valor del capital humano disminuye, lo que se traduce en pérdida de renta de los trabajadores. Conviene destacar que el capitalismo se ha reestructurado sobre la base de la flexibilidad empresarial-laboral, que hace que la actividad productiva de las empresas tienda a reconvertirse en un proceso de “financiarización”, que busca beneficios y plusvalías en el corto plazo, y de forma prioritaria e insaciable. A costa de la precariedad, incluyendo el no-empleo, y de la reducción de los salarios de los trabajadores, aumentan los dividendos de los accionistas, y las retribuciones y primas de los directivos de las empresas. Por tanto, de la seguridad en el empleo se pasa a la precariedad, cuya fase intermedia se llamó de “flexibilidad del empleo”.

La evidencia empírica de los últimos quinquenios indica que la pérdida de los empleos, y de los empleos buenos, es un proceso estructural de la reorganización del capitalismo, que tiene como resultado la polarización social, y una mayor desigualdad. En el caso concreto de España, la transformación del trabajo en empleo precario ha estado enmarcada por la ineficiencia político-institucional del mercado laboral. La baja productividad

laboral, los desajustes educativos en relación al sistema productivo, la baja calidad de los empleos creados, y la escasa inversión en tecnologías de la información y las comunicaciones dan cuenta de esa ineficiencia. Los colectivos más perjudicados han sido los jóvenes, las mujeres y los trabajadores de baja cualificación.

En el capítulo 4 estudiamos el avance de la desigualdad social, porque al mismo tiempo que se ha venido expandiendo la precariedad laboral, el sistema de protección social no ha sido capaz de amortiguar los golpes y caídas de tantos sujetos, familias y grupos sociales vulnerables. La debilidad del empleo multiplica los problemas sociales, porque el sistema de protección familiar y el del estado de bienestar decaen. Las familias se atomizan, se individualizan y se rompen; el estado de bienestar se recorta por la propia rebaja de rentas generada por la precariedad laboral. En definitiva, la seguridad contra la pobreza y la exclusión toma una importancia superior en el contexto de incertidumbre laboral que vivimos. Ciertamente, la desigualdad afecta en primer lugar a los estratos más bajos, porque son los que en mayor proporción sufren el desempleo, los salarios bajos y otros problemas educativos, familiares y de salud.

Pero la desigualdad derivada del nuevo capitalismo informacional y financiero apunta a la transversalidad. En mayor o menor medida, todas las capas sociales (excepción hecha de los privilegiados de más alta extracción económica) pueden verse afectadas, porque las causas proceden de una precariedad generalizada del empleo, y de una reducción de los servicios públicos. Si añadimos a esto que la desigualdad del siglo XXI se hace fuerte en las biografías individuales, y no tanto en los grupos o las clases, el fenómeno se irriga por el cuerpo social. La desigualdad de oportunidades

también estará determinada por componentes claramente individuales, como las competencias emocionales, educativas y profesionales, la dotación genética, o las motivaciones y expectativas.

En el capítulo 5 analizamos el contexto socioeconómico de Canarias en el periodo 1991-2011. El objetivo es explorar los procesos configuradores de la evolución del empleo y la desigualdad, desde que su estructura económica pasó de la subsistencia del sector primario, a la expansión de los excedentes con el sector servicios. Las actividades comerciales y turísticas introdujeron al archipiélago en el circuito selecto de la globalización, a la vez que una corriente voluminosa y multicultural de inmigrantes se asentaba en el territorio insular, ayudando así a consolidar esa misma globalización. Pero repasando el contexto, el principal problema de Canarias es el capital humano. La innovación tecnológica basada en la información y las comunicaciones, y la asimilación de los activos por ella generados, no tienen una suficiente ni adecuada implantación sobre el tejido productivo empresarial. Como consecuencia de ello, los recursos humanos no han podido desarrollarse más allá de las pautas arbitrarias y coyunturales del mercado laboral. Una alta proporción de trabajadores descualificados (tareas manuales, rutinarias y de escasa iniciativa) caracteriza su estructura ocupacional, lo que origina un mercado laboral dualizado y precarizado, generador de fuertes desigualdades sociales.

En el capítulo 6 hacemos un análisis empírico del mercado de trabajo de Canarias, construyendo un modelo conceptual de la precariedad socio-laboral. Estudiamos los rasgos peculiares que caracterizan el proceso de precariedad socio-laboral, que permanecen latentes en el modelo de empleo. Estas peculiaridades las enfrentamos a los conceptos de empleo precario y

desigualdad social, que constituyen el objetivo principal de esta Tesis doctoral. Las dimensiones que analizamos son las siguientes: las empresas y los empleadores, los técnicos y profesionales del sector privado, los trabajadores de los servicios personales y los no cualificados del sector privado, la precariedad del empleo en el sector privado, y el desempleo. Consideramos que estas dimensiones son críticas en la conformación de la precariedad socio-laboral de Canarias.

El capítulo 7 desarrolla el análisis empírico de la estructura de salarios de Canarias, prestando atención especial a los salarios bajos. El análisis de los salarios es esencial para comprender la situación de precariedad socio-laboral de un modelo de empleo (Bosch, 2009; Bosch, Rubery y Lehndorff, 2007; Galbraith, 2004). Iniciamos el capítulo con el estudio de la diferencia salarial entre Canarias y España, una diferencia profunda y crónica. A posteriori, nos centramos en los salarios bajos. Un nivel salarial bajo, además de expresar la proporción de trabajadores pobres existentes, con todas las consecuencias que ello conlleva, implica una menor circulación de rentas y por ende, una demanda interna frágil, y desde la perspectiva social, unas condiciones de vida limitadas.

Por último, en el capítulo 8, y como cierre de la Tesis, presentamos una serie de conclusiones y propuestas. Las conclusiones las hemos organizado alrededor de cinco puntos clave: el crecimiento económico sin cohesión social; las fuerzas estructurales de la desigualdad; los efectos de la desigualdad social; el empleo y la desigualdad en España; la precariedad socio-laboral de Canarias. Entendemos que estos puntos recogen la síntesis de la Tesis, y plantean los retos que habrá que afrontar en los tiempos venideros.

Por otra parte, las propuestas se refieren a las grandes líneas de actuación institucional que habría que poner en marcha para paliar el proceso de degradación del trabajo y la consecuente desigualdad social. Las propuestas tienen una vinculación más estrecha con el espacio y la experiencia histórica de España y Canarias, ya que la Tesis pretende elaborar una investigación empírica y aplicada. En concreto, desarrollamos ocho propuestas que versan sobre los siguientes aspectos: un nuevo modelo social de empleo; el freno a la flexibilidad incontrolada; el aumento del salario mínimo; empleo juvenil y freno a la temporalidad; el impulso de nuevos sectores económicos; la lucha contra la pobreza; un desarrollo económico estratégico para Canarias; y el análisis estructural del mercado de trabajo.



# **I. MARCO TEÓRICO**





## **Capítulo 1. Más allá de la sociedad industrial. El cambio social hacia la globalización y la innovación tecnológica**

### **Introducción**

El argumento central de esta Tesis es que las sociedades capitalistas desarrolladas han evolucionado, a partir del último cuarto del siglo XX, hacia una nueva formación social más débil y vulnerable que la anterior, puesto que en el marco de un proceso de mundialización, se han producido cambios en la estructura de la actividad económica y del empleo, incluyendo una nueva concepción cultural del trabajo, y la incorporación de las innovaciones tecnológicas en los procesos y en las organizaciones productivas, que han acentuado la vulnerabilidad, materializándose en una desigualdad social galopante. El trabajo degradado y la exclusión social, aún pudiendo tener orígenes independientes, han venido cogidos de la mano. Estos cambios se producen en un contexto de debilitamiento de la participación social, política y sindical, y en un refuerzo del individualismo. El resultado de esta larga secuencia de procesos es la implantación de una fuerte desigualdad en las sociedades postindustriales occidentales. Porque, como escriben Thomas Piketty y Emmanuel Saez (2006): “(...) structural changes in income and wealth distribution often span several decades” (los cambios estructurales en la distribución de la riqueza y el ingreso ocurren en periodos de varias décadas).

En este capítulo iniciamos un análisis teórico sobre el origen del cambio de la sociedad industrial a la sociedad informacional, en el marco de las sociedades occidentales desarrolladas. Se trata de una reflexión a vista de

pájaro y obligadamente selectiva, para no incurrir en una dispersión excesiva, algo consustancial al análisis sociológico, máxime teniendo en cuenta la cantidad de estudios que se han producido en las últimas décadas sobre la evolución del empleo y la sociedad. Por este motivo, elegimos los hitos intelectuales principales de las teorías del cambio social referidas a estas sociedades, en las cuatro últimas décadas. El punto de partida lo imponen las teorías postindustrialistas de Daniel Bell y Alain Touraine, y a ellas les siguen las teorías socioeconómicas de la crisis del capitalismo, representadas sustantivamente por autores marxistas como James O'Connor o Michel Aglietta, y por autores más heterodoxos como Michael Piore y Charles Sabel. En este primer capítulo, si el punto de partida son las teorías postindustriales, el punto de llegada es la teoría de la sociedad informacional, de Manuel Castells.

**Esquema 3. Capítulo 1: Más allá de la sociedad industrial**

<b>Teorías precursoras</b>	<b>Enfoque</b>	<b>Autores</b>
Teorías de la sociedad postindustrial	Continuidad	- Daniel Bell - Alain Touraine
Teorías de la crisis	Ruptura	- James O'Connor - Michel Aglietta - Michael Piore y Charles Sabel
Teoría de la sociedad informacional	Síntesis hacia el cambio	- Manuel Castells

Elaboración propia

Las sociedades capitalistas han estado, desde sus inicios, en continuo movimiento interno y en continua interacción con fuerzas externas (naturales, tecnológicas, psicológicas...), con lo que su estructura y configuración ha cambiado sin poder aprehenderse fácilmente, sin tener autoconciencia del cambio. En gran medida, la sociedad capitalista actual no escapa a esta realidad. Y si convenimos que la sociedad está a su vez articulada por individuos y grupos con intereses, tanto económicos como sociales (de prestigio, poder, y/o status), resulta necesario considerar la sociedad en su conjunto para comprender el origen, el desarrollo y la desaparición de estos grupos o clases (Polanyi, 2011: 249). De ahí que nuestro primer interés sea la visión de conjunto que observaron y reportaron los precursores teóricos de una nueva sociedad, más allá de la sociedad industrial. La mayoría de los investigadores de las ciencias sociales, de las disciplinas y enfoques más diversos, coinciden en que la década de los años setenta del siglo XX representa un hito en la evolución del capitalismo, a partir del cual se configura, en las sociedades desarrolladas, una faceta socioeconómica marcada por la interdependencia global, el desequilibrio (territorial y social) y la incertidumbre. Si bien hay un vigoroso consenso para situar el hito del cambio social en los años setenta, no lo hay tanto para definir el nuevo tipo de capitalismo. Uno de los calificativos más apreciados para la nueva forma de organización es el de "sociedad informacional", superando así el concepto de sociedad industrial. Otros calificativos han sido: "tecnológica" (Roszack, 1978), "tecnocrática" (Giddens, 1989), "postmoderna" (Lyon, 1996; Lyotard, 1989; Lash, 2007), "del riesgo" (Beck, 2002), "líquida" (Bauman, 2005)...

Las décadas de los años 60 y 70 expresaron el malestar de muchos países capitalistas avanzados a través de luchas sociales y económicas, y de nuevos

movimientos sociales de carácter cultural. Tanto los movimientos juveniles como las protestas estudiantiles de la década de los 60, así como las reivindicaciones de los trabajadores durante esas décadas iniciales del cambio social que estaba por venir, evidencian el malestar, la tensión y el conflicto que se vivió. El movimiento contracultural, con la música pop-rock como principal aglutinador de grandes masas de población, también respondía a los embates de la crisis y de los cambios que se estaban produciendo en el seno de las sociedades capitalistas desarrolladas. Contrariamente a la ortodoxia marxista, muchos autores insisten en que la causa de los cambios sociales y de las crisis está en los conflictos culturales, que muchas veces provocan el vacío ideológico o la anomia. La teoría de la anomia, desde Durkheim hasta Merton<sup>4</sup> ahonda en la cuestión cultural como origen de las crisis y los cambios.

### **1. Las teorías de la sociedad postindustrial. Enfoque de la continuidad**

Los principales teóricos de la “sociedad postindustrial” centran sus análisis del cambio social que ven venir, allá en los años 60 del siglo XX, en los elementos claves de esta Tesis: el trabajo (o empleo), el sistema económico y tecnológico, el orden político de las decisiones y sus conflictos, y la cuestión de fondo de la justicia social. Estos autores construyen sus teorías ancladas en las singularidades históricas de las sociedades donde residen: EE.UU. y Francia. Sin embargo, las cuestiones de fondo que tratamos en este capítulo son todas comunes a las sociedades occidentales desarrolladas y, para unas más tarde, y para otras más pronto, aplicables a todas ellas.

---

<sup>4</sup> Los libros principales de ambos autores donde tratan la anomia son: Durkheim, E. (2004), *El suicidio: estudio de sociología*. Madrid: Losada. Merton, R. (1980), *Teoría y estructura sociales*. México: Fondo de Cultura Económica.

Antes de la llegada de los significativos cambios sociales y económicos de la década de los 70 del siglo pasado, determinados enfoques sociológicos preparaban las herramientas conceptuales y de conocimiento para escudriñar el futuro inmediato que se avecinaba. Estos enfoques tenían más de predicciones basadas en la capacidad de observación, cuasi visionarias, que de enunciados fundamentados en datos empíricos y conocimiento científico. Se trata de visiones universalistas y abstractas de la sociedad que los autores están viendo nacer. La falta de instrumentos de medida y de datos concretos conduce a generalizaciones que no explican adecuadamente la realidad que se iba formando. Aún así resulta de interés el desarrollo y las conclusiones de la literatura sociológica centrada en el cambio social que estaba por venir. Algunos autores vincularon los cambios sociales y económicos de las sociedades industrializadas con el concepto y la teoría de la crisis, pero los precursores más significativos (Daniel Bell y Alain Touraine) ofrecieron un enfoque más bien continuista de la evolución del capitalismo. No obstante, en el siguiente apartado haremos un repaso a la teoría de la crisis, resaltando los autores y argumentos más vinculados al objeto de esta reflexión inicial de la Tesis.

Daniel Bell (1989) analiza la estructura social de la sociedad norteamericana en la efervescencia de la década de los sesenta. La "sociedad post-industrial" es el centro de su pensamiento, y para descubrirla explora tres ejes que constituyen su estructura social: la economía, la tecnología y el sistema de trabajo. Estudia una nueva sociedad que es continuidad de la anterior industrial, y que es consciente de las rémoras que arrastra; algo similar se podría plantear respecto de la "sociedad informacional" (Castells, 1997) en su proceso de configuración a partir de la industrial y la postindustrial.

Lo que interesa resaltar desde esta investigación son los elementos teóricos que los sociólogos “postindustrialistas” fueron capaces de desvelar, anunciando así el surgimiento de una nueva organización social, que se parece en mucho a la que se ha configurado en nuestro tiempo. Bell circunscribe su análisis a la estructura social<sup>5</sup>, a la vez que advierte del proceso de división que se está produciendo entre la cultura y la estructura social: la primera se vuelve rupturista, se expresa contra los valores dominantes del *stablishment*; la segunda tiende al consenso a través del orden tecnológico y la meritocracia (producción y educación). Quiere esto decir que mientras las relaciones socio-productivas se integran en el orden económico, la cultura adquiere un impulso transformador, y en gran medida, se vuelve contra-cultura: “La cultura ha sustituido a la tecnología como fuente de cambio en la sociedad, y las tensiones entre la cultura antagonista y la corroída ética protestante han creado una notable contradicción en el sistema de valores de la sociedad americana” (Bell, 1989: 141). Las protestas contraculturales, y en general, la autonomía de la cultura como un nuevo ámbito de cambio social se producen en buena parte de las sociedades occidentales en las décadas de los 60 y 70, desde Estados Unidos hasta Francia, pasando por Alemania y Gran Bretaña<sup>6</sup>. Con el tiempo, se ha visto

---

<sup>5</sup> Antes, en 1960, había publicado *The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties*, un análisis de las ideas políticas contemporáneas, especialmente del feminismo y el marxismo.

<sup>6</sup> Una línea de investigación sociológica interesante y complementaria al análisis del cambio social de final de siglo XX es el estudio profundo de las expresiones culturales más representativas como la música pop-rock y el cine. Una metodología sugerente podría ser el análisis de contenido de las letras musicales y de las películas más significativas de este periodo, con el objetivo de ayudar a comprender los cambios ideológicos y psicológicos que operaban en los sujetos. En palabras de Lyon: “ (...) lo social y lo cultural se hallan estrechamente entrelazados. Los debates sobre la futura dirección de las tendencias sociales —y globales— no pueden permitirse ignorar las dimensiones culturales. Tampoco puede entenderse verdaderamente el arte, la arquitectura o el cine contemporáneos sin una cierta comprensión de los cambios sociales que se están produciendo a finales del siglo XX” (Lyon,

que la cultura está imbricada en las relaciones sociales que hicieron posible la sociedad postindustrial, de tal forma que los movimientos (contra) culturales de los años sesenta tuvieron efectos sobre la economía y sus nuevos comportamientos: "Su espíritu libertario influyó de forma considerable en la tendencia a unos usos de la tecnología individualizados y descentralizados. Su marcada separación del movimiento obrero tradicional contribuyó al debilitamiento de los sindicatos, lo que facilitó la reestructuración capitalista. Su apertura cultural estimuló la experimentación tecnológica con la manipulación de símbolos, creando así un nuevo mundo de representaciones imaginarias que evolucionaría hacia la cultura de la virtualidad real. Su cosmopolitismo e internacionalismo establecieron las bases intelectuales para un mundo interdependiente, y su aversión al Estado socavó la legitimidad de los rituales democráticos, pese a que algunos dirigentes del movimiento se convirtieron en renovadores de las instituciones políticas" (Castells, 1997: 374).

Para Daniel Bell, con la economía de servicios, que desplaza a la industria, se expande una fuerza de trabajo ocupada principalmente en las áreas de sanidad, educación, investigación y gobierno, que son las actividades esenciales de la sociedad post-industrial. Dentro de ellas, y no solo en ellas, los profesionales y los técnicos representan la clase emergente, por su ritmo de crecimiento y por su significación. El estatus social lo establece el lugar de trabajo y el tipo de ocupación que se desempeña, constituyendo el estatus profesional otra base de estratificación, añadida a la de la propiedad y la herencia. Es por esto que el conocimiento es prioritario tanto en los procesos de innovación económica, como para el control sociopolítico. Alrededor del

---

1996: 39).

conocimiento se organizarán la nueva tecnología, el crecimiento económico y la estratificación de la sociedad. Se trata de una nueva fuente organizacional basada en la información, y por tanto, la educación es un recurso individual y social básico. El sociólogo prevé tempranamente el importante papel de las nuevas tecnologías de la información: “ (...) con la continua expansión de desarrollos tecnológicos importantes, como las máquinas-herramientas de control numérico, los computadores electrónicos, los controles automáticos y de instrumentación, la proporción de trabajadores involucrados directamente en la producción se irá reduciendo constantemente” (Bell, 1989: 159). En consecuencia, para la inserción de los trabajadores en el sector de los servicios, será preciso elevar su nivel educativo formal. Por su parte, las mujeres ya están integrándose laboralmente en este sector, con empleos de media jornada que complementan los ingresos familiares. Ahora bien, en general, la productividad en los servicios es más baja que en la industria, debido a que la relación económica principal se establece entre personas. Esta caída de la productividad tendrá consecuencias económicas aumentando los problemas fiscales de los Estados postindustriales. Como vemos, la productividad era ya, en la sociedad postindustrial que se pergeñaba, un factor previsto de riesgo socioeconómico. Sin embargo, como veremos más adelante, Bell es un incondicional de las virtudes del desarrollo tecnológico.

En esta línea, Bell anuncia la internacionalización de la producción industrial norteamericana, vía reducción de los costes y salarios en los países menos desarrollados. Las grandes corporaciones multinacionales producen en estos países, y ensamblan en Estados Unidos. Incluso descubre que en productos de tecnología avanzada los EE.UU. observan una reducción en su balanza comercial, hecho que se constatará con creces en las décadas siguientes. Se trata del inicio de lo que más tarde (dos décadas) se convertiría en la



globalización económica, concepto que tiene un fuerte vínculo con el objeto de esta Tesis. En especial porque el autor advierte de las consecuencias negativas sobre la clase obrera americana: “(...) la industria erosiona los puestos de trabajo” (Bell, 1989: 189), ya que los mayores costes de la producción nacional se contrarrestan a través de la pérdida de salario y de puestos de trabajo. Ahora bien, esto no significa que la clase obrera industrial sea consciente y actúe en función del problema de la “erosión” del trabajo, más bien deduce el autor que en la sociedad postindustrial el trabajo no es una cuestión central, ha perdido fuerza y referencia sociológica y cultural.

La máxima importancia se la da Bell al proceso de *diferenciación estructural* en el ámbito de la actividad socioeconómica, estudiado en sus inicios por Durkheim (1985) y Weber (1993) y por Parsons (1967), finalmente. Se trata de la multiplicación de organizaciones y actividades en las sociedades complejas, donde la competencia y la especialización generan una mayor interdependencia de las partes intervinientes, y donde se generan “problemas de coordinación, jerarquía y control social”. El elemento clave es cómo la especialización de funciones se ha ido expandiendo en la sociedad postindustrial. Este proceso está vinculado al desarrollo tecnológico, y ambos son de máxima importancia porque modifican las relaciones sociales y las visiones del mundo o culturales. Bell hace una evaluación positiva del proceso tecnológico: permite la elevación de los niveles de vida en el mundo, y dentro de las sociedades occidentales es un instrumento básico para reducir las desigualdades; crea un nuevo concepto de racionalidad, donde la eficiencia y la optimización son claves; genera nuevas interdependencias económicas e interacciones sociales por el impulso del transporte y las comunicaciones. En definitiva: “La tecnología, como ahora sabemos, es la base del aumento de productividad, y la productividad ha sido el hecho

transformador de la vida económica en un proceso que ningún economista clásico podía imaginar” (Bell, 1989: 224). En este sentido, no da crédito a los economistas que profetizan sobre el aumento de la automatización, y consecuentemente de la productividad, y que de ello temen efectos en el aumento del desempleo.

A modo de resumen, podemos señalar los puntos clave del pensamiento de Bell en lo que atañe a esta Tesis doctoral, y que son los siguientes:

- Las estructuras social, tecnológica y del empleo de las sociedades postindustriales están modificándose hacia un proceso de integración, contrariamente a los movimientos culturales, que más bien expresan el malestar de las sociedades desarrolladas<sup>7</sup>.
- La economía de servicios, el conocimiento y la tecnología, y los profesionales y técnicos constituyen los ejes de la nueva sociedad postindustrial. Por tanto, la educación es el soporte básico y debe seguir expandiéndose por todas las clases sociales.
- Evaluación positiva del desarrollo tecnológico, porque reduce la desigualdad en el interior de las sociedades postindustriales, y aumenta la productividad, sin generar mayor desempleo. Además, incrementa el nivel de vida de los países no industrializados.
- La internacionalización de la economía norteamericana traerá la

---

<sup>7</sup> No forma parte del objeto de esta Tesis el estudio de la estructura cultural de las sociedades desarrolladas, por lo que no vamos a insistir en esta cuestión. Sí resulta llamativa, la escasa investigación sociológica dedicada a los movimientos culturales y contraculturales. Máxime si tenemos en cuenta el amplio significado y legitimidad sociales que desprenden determinadas creaciones culturales como la música o la producción audiovisual. A finales de los años 60, los grupos de música rock eran capaces de convocar a cientos de miles de personas, a favor de la música y las artes, y en contra del *status quo* y las guerras. Cifras que escapan al poder de convocatoria de los sindicatos y los partidos políticos, en aquella y en esta época.

degradación de su trabajo industrial.

Alain Touraine, con el concepto de *sociedades programadas*<sup>8</sup> perfila los límites que marcan los cambios post-industriales de la nueva sociedad. Enfatiza, ya en su propio concepto definitorio, y al igual que Daniel Bell, el carácter económico-productivo de una ola de cambios que visualiza. La *sociedad programada* afecta de lleno a la estructura social, que se verá resentida por múltiples afecciones, aunque el centro de todas ellas tiene que ver con el trabajo y sus actores. La oposición capital-trabajo se debilita y el conflicto deja de pivotar en las luchas obreras y fabriles. Porque en la *sociedad programada* el conocimiento, el saber, y la capacidad creativa, que incluye elementos variados como la investigación científica y técnica, la formación profesional, la capacidad de programar el cambio y controlar las relaciones entre sus elementos, la dirección de organizaciones, la educación, el consumo, la información, todos ellos conforman una nueva fuerza productiva (Touraine, 1973: 7). En consecuencia, la educación se va a convertir en un nuevo criterio de diferenciación social (en contraste con el antiguo basado en la propiedad). Acompañando a este proceso, ya no prevalecen las relaciones de explotación, antes al contrario, la sociedad (y la propia clase obrera) se identifica con su crecimiento y con su riqueza, y en todo caso la explotación de la antigua sociedad industrial se ve sustituida ahora por la alienación, un proceso que trata de integrar, seducir y manipular a los sujetos. Junto a esto se produce la institucionalización del conflicto industrial, y la pérdida de centralidad de las clases sociales. En consecuencia:

---

<sup>8</sup> Touraine escribió su reflexión en el temprano año de 1968, y motivado por el clima de protestas de mayo en París. Su opúsculo es un intento de explicación de lo que acontece, tanto en el plano de los cambios socioeconómicos como en el del conflicto y los movimientos sociales.

“(…) Las clases dominadas no se definen ya por la miseria, sino por el consumo y la ejecución, y, por tanto, por la dependencia de formas de organización y de cultura elaboradas por los grupos dirigentes. No son excluidas, sino integradas y utilizadas” (Touraine, 1973: 77). Solo algunas categorías sociales determinadas corren el riesgo de empobrecerse, como trabajadores de antiguos centros industriales, amas de casa descualificadas, minorías étnicas. Pero, de forma preclara, por lo que respecta a esta Tesis, ya advierte de dos categorías específicas que tendrán problemas de carácter socio-laboral por causa de los avances técnicos en el seno del sistema productivo:

El envejecimiento de las técnicas va de la mano con el envejecimiento de las cualificaciones. Se forma así una categoría cada vez más numerosa de trabajadores envejecidos, de más de cuarenta o cuarenta y cinco años, y a veces, incluso, en campos en los que las técnicas evolucionan rápidamente, de treinta o treinta y cinco años solamente; se trata de nuevos trabajadores a media paga, la segunda parte de cuya vida activa es una larga decadencia alternada a menudo con paros bruscos o repentinos hundimientos. Los “viejos” —tanto estos trabajadores envejecidos como los retirados— forman cada vez más claramente un proletariado nuevo, rechazado por el progreso y explotado por él de la misma manera que otros lo fueron por la propiedad.

Los jóvenes, por su parte, pueden encontrarse en una situación análoga en la medida en que su formación no corresponde a las necesidades técnicas de la economía, o son objeto de subempleo cuando el mercado de trabajo les es desfavorable. Lo que con excesiva ligereza se denomina inadaptación de determinadas categorías de trabajadores es más bien el signo de un sistema social en el cual la formación y el empleo de los hombres no están organizados de manera que la evolución técnica y económica suponga para todos el máximo de ventajas profesionales y personales, y en el que los individuos no están suficientemente amparados por fuerzas de protección social (Touraine, 1973: 64).

Aún así, aunque no haya explotación, ni conflicto, ni exclusión de la clase trabajadora en su conjunto, la sociedad hacia la que nos encaminamos no será igualitaria. Primeramente porque, dice, se está efectuando una división de la clase obrera (premonición de la teoría de la segmentación del mercado laboral, que estaba por venir). La división se traduce, por un lado, en obreros

que obtienen garantías de mejora de su estatus sociolaboral, por otro, aumentan los trabajadores eventuales, de jornada reducida y los subcontratados por terceras empresas. Esta división no facilita la acción conjunta de la clase trabajadora, ni la propia conciencia de clase. Pero en términos de futuro, la lucha de clases persistirá en una sociedad, como la *sociedad programada*, con mayores recursos de inversión y con fuerte capacidad de transformarse a sí misma. Por otra parte, reconoce el papel relevante que va a tener el sector de la información, porque en la sociedad post-industrial el tratamiento de la información es la actividad que recibe la mayor inversión, lo que produce el auge de la informática y las categorías ocupacionales vinculadas a ella. Aunque, ciertamente, el autor no cree en el poder transformador de la informática, en su extensión social y económica.

Por último, interesa resaltar el nuevo papel que otorga Touraine a la clase dominante de la *sociedad programada*: los tecnócratas. Al servicio del sistema político (el Estado, los partidos...) y del sistema económico (las grandes corporaciones, las empresas y otras organizaciones), los tecnócratas son la clase dirigente, beneficiaria de ventajas pecuniarias y de poder político, se caracterizan por su papel innovador y de defensa del progreso socioeconómico general. "La sociedad programada no surge de la nada; nace de la estrategia de una clase dirigente que busca nuevos provechos y una salida a la crisis que marca el agotamiento de la sociedad industrial." (Touraine, 1982: 115).

Y debajo de esta clase social dominante y "meritocrática", ya no están los trabajadores. Por debajo de ella están los sujetos miembros de comunidades y de familias, que enarbolan una cultura de defensa del territorio (como reacción a la tendencia a la concentración de las grandes corporaciones), y

que reivindican la autonomía personal. En la *sociedad programada* no son las contradicciones del sistema económico las más importantes, sino las contradicciones entre las necesidades de la organización social y las necesidades de los sujetos como personas. “El individuo o grupo alienado no es solamente el dejado al margen, sometido a constricciones o privado de influencia, sino el que pierde su identidad como persona, que ya no se define por su papel en un sistema de intercambios y de organización: es el consumidor empujado por la publicidad y el crédito a sacrificar su seguridad económica a la adquisición de bienes cuya difusión se justifica más por el interés de los productores que por la satisfacción de necesidades prioritarias; es el trabajador sometido a unos sistemas de organización cuya eficacia global no excluye que tengan un coste humano extremadamente elevado” (Touraine, 1973: 67). Ahora bien, la búsqueda de la identidad del individuo o del grupo, al margen de los estados de dominación y dependencia, tal como el movimiento contracultural de los años 50 y 60 del siglo pasado, lo que produce es un “recogimiento sobre sí mismo”, “narcisista, y niega toda acción colectiva” (Touraine, 1982: 77).

En breve síntesis, en esta primera reflexión de la *sociedad programada* sobresalen las siguientes ideas clave:

- Los cambios esenciales que se están produciendo afectan a la estructura económica y sociolaboral, y por ende al conflicto interno (conflicto de clases), que se institucionaliza, contribuyendo a ello los sindicatos y los partidos políticos.
- Surgen el conocimiento y la educación como fuerza de producción y como criterio de diferenciación social, ambos tienen carácter esencial en la *sociedad programada*.

- El riesgo de pobreza y de exclusión social es limitado a categorías específicas (trabajadores de sectores industriales en decadencia, minorías étnicas...), pero dos colectivos se verán afectados por el desarrollo tecnológico en el proceso productivo: los mayores de cuarenta y cinco años, condenados a reducciones salariales y a paros intermitentes en su ciclo laboral; y los jóvenes, por el desajuste entre su formación y los requerimientos de conocimiento técnico de la nueva economía.
- Surge una nueva clase dominante constituida por tecnócratas, vinculados al poder económico y al poder político-estatal. La clase dominada se difumina en sujetos sin conciencia de clase, sujetos que reivindican su condición de personas autónomas, que entran en contradicción con el sistema de eficiencia organizacional, y de generación de alienación de la *sociedad programada*.

A principio de los años setenta del siglo XX, Anthony Giddens realiza una reflexión crítica a la que denomina “teoría de la sociedad tecnocrática”, representada especialmente por los desarrollos de Bell y Touraine. De esta reflexión crítica (Giddens, 1989) se destacan cuatro ideas relacionadas con el marco de esta Tesis doctoral:

- Es un error pensar que surgirá un nuevo tipo de sociedad a partir de la industrial, deduciendo que el cambio económico y tecnológico es determinante para ello. Por el contrario, estas modificaciones macro-organizativas no afectan a la organización política y social, de ahí que cada sociedad expresa su impronta histórica, y no va a ser el modelo de desarrollo de EE.UU. el que prevalezca sobre y unifique a, todos los demás países industrializados avanzados.

- Es incierto que el conocimiento científico sea la principal fuerza productiva en las sociedades postindustriales. Para Giddens, el desarrollo científico-tecnológico es una característica constante propia de la industrialización, y fue previsto como tal por Max Weber.
- El tecnócrata o experto no detenta el poder, por el contrario es solo un instrumento dependiente de los verdaderos poderosos. El poder no tiende hacia abajo, aplicándolo los poseedores de especialización técnica, más bien son los “no especialistas” quienes dirigen la organización. Por tanto, los tecnócratas no representan una nueva clase dominante en ascenso.
- El internacionalismo del siglo XX no conduce a la “unidad global” del hombre moderno, porque los Estados nacionales son irreducibles, sobre todo desde el punto de vista sociológico. El desarrollo técnico similar no lleva a estructuras sociales y políticas también similares: cada sociedad histórica tiene su propia evolución, independiente de las otras.

Por otro lado, con especial interés interpreta Giddens las consecuencias de estas transformaciones para el análisis de clase. De los dos enfoques sociológicos que sintetizan las posiciones extremas del análisis de las clases sociales, no acepta a ninguno: en un lado Marcuse, que plantea el fin del conflicto social por una “sociedad unidimensional” que integra a los sindicatos y los obreros, sin ninguna otra alternativa (Marcuse, 1981); en el otro lado la sociología americana, que plantea una sociedad abierta, pluralista y diversificada, donde la propiedad como fuente de poder y beneficios se ve sustituida por la posición ocupacional. Para Giddens, es cierto que los gerentes son cada vez más frecuentes, pero la existencia de la clase alta propietaria es innegable, y es ella la clase dominante. Además, las



oportunidades de los individuos de lograr un nivel en la jerarquía ocupacional dependen de la posición de la familia de procedencia. La economía capitalista no crea oportunidades económicas realmente, sí teóricamente: por eso existen clases, aunque las reduce a tres. “En la historia de las sociedades capitalistas, la estructuración de clases ha alcanzado un máximo desarrollo en tres niveles, separando las clases alta, media y obrera” (Giddens, 1989: 324).

Las conclusiones críticas de Giddens hacia las teorías de la sociedad postindustrial deben ser cuestionadas, porque se ha producido un cambio económico y tecnológico sustancial que afecta a buena parte de la sociedad mundial, que se ha venido en llamar la “tercera revolución industrial” (Lucas, 2000). Es cierto que las estructuras políticas específicas de cada país o grupo de países producen diversidad, pero la racionalidad del modelo de desarrollo científico-tecnológico es única y extendida globalmente. Por otro lado, los tecnócratas y/o expertos representan una clase dominante, puede que no organizada ni consciente, pero sí con el poder más alto de los ingresos y los estatus. De hecho, los tecnócratas, como clase dirigente, además de controlar los activos del capital a favor y en nombre de los accionistas, con el tiempo han reducido las contradicciones de clase entre ellos (“productores informacionales” en términos de Castells) y sus empleadores, porque con sus ganancias participan en el mercado financiero global, de tal modo que también son accionistas (Castells, 1997).

## **2. Las teorías de la crisis. Enfoque de ruptura**

Los precursores de la sociedad postindustrial no se fijaron tanto en la ruptura cuanto en la continuidad del orden capitalista. En realidad, hasta entrados

los años setenta del siglo XX, el desempleo todavía no era un mal endémico visible en la mayoría de los países industrializados. Por el contrario, tal y como se ha podido entrever en el apartado anterior, el conocimiento y la innovación tecnológica estaban valorados de forma muy positiva (Lucas, 2000). Las ideas de progreso y de crecimiento de la riqueza se vinculaban a las innovaciones tecnológicas, impulsoras de los ciclos económicos (Schumpeter, 2002). Sin embargo, en la segunda mitad de los años setenta la constatación de la crisis económica, y no sola, del capitalismo se hace evidente. Se rompió la trayectoria de la fase de auge basada en la estabilidad, el crecimiento y la mejora del bienestar social de los países industrializados y la recesión modificó profundamente la vida de los ciudadanos. Una primera señal de la crisis vino a ser la reducción en las tasas medias de crecimiento anual del PIB, que, de representar el 4,9% en la OCDE entre 1960-1973, descendieron al 2,4% de promedio en los catorce años siguientes. Como contrapunto, las cifras de desempleo en ese segmento de 25 países privilegiados crecieron de forma casi continua, hasta alcanzar los 35 millones de parados en 1994 (apenas 8 millones en 1970). Por tanto, la materialización más sociológica de la crisis fue y ha sido el desempleo masivo, del que se dice ha tenido múltiples causas: la caída del crecimiento económico, la rigidez del mercado, el alto nivel de los salarios, la protección del empleo, las innovaciones tecnológicas y los cambios en la estructura del empleo. En este apartado interesa destacar algunas perspectivas de sociología económica que ponen el dedo en la llaga de la crisis. En concreto, una idea interesante es que el cambio social de los sesenta y setenta del siglo pasado se interpreta como una crisis permanente, y no como una evolución del capitalismo hacia una nueva forma postindustrial o informacional. Michel Aglietta interpreta la crisis del capitalismo a partir de los años sesenta como un mecanismo de transformación y de ruptura, que busca un cambio cualitativo, y que tiene

una dimensión epistemológica: “Concebir las crisis como rupturas en la continuidad de la reproducción de las relaciones sociales, y comprender por qué los periodos de crisis son periodos de intensa creación social, y por qué la solución a la crisis siempre es una transformación irreversible del modo de producción. El concepto de ruptura solo adquiere su verdadero significado en una teoría que tenga en cuenta las transformaciones cualitativas. Esto es indispensable en las ciencias sociales, donde los sistemas estudiados no pueden ser representados por sistemas de ecuaciones diferenciales inmersos en variedades continuamente diferenciables” (Aglietta, 1979: 11).

El descenso de las tasas de beneficio de las empresas durante los años setenta, ha estado en el punto de mira de los economistas como origen de la crisis en el mundo industrializado (O'Connor, 1989). Los desarrollos en la tecnología, las comunicaciones y los transportes facilitaron el traslado de la producción industrial de las grandes empresas hacia los países de menor nivel de salarios, lo que ha generado una nueva división internacional del trabajo. Mientras que la producción industrial se trasladaba a países pobres, las economías ricas se concentraban en las actividades de servicio, tales como finanzas, administración pública, servicios a las empresas, educación, comercio, y sanidad<sup>9</sup>. La economía de servicios expresa un bajo crecimiento de la productividad (por su mayor contenido de relaciones entre personas y por la mayor dificultad para elevar la eficiencia laboral), que se traduce en la reducción del nivel de vida de muchos ciudadanos. “El cambio estructural hacia bajos salarios en sectores de comercio y servicios ayudó a deprimir la

---

<sup>9</sup> La industria de alta tecnología también fue una actividad reservada a los países ricos. En general, esta industria alcanzó niveles de productividad muy altos en la década de los ochenta, mientras aún se localizaba en el mundo desarrollado. En la actualidad la industria de alta tecnología también se ha trasladado a los países no desarrollados emergentes.

tasa media de salarios. (...) El gran capital forzó a muchos sindicatos a aceptar recortes en los salarios y “reintegros”, y empleó más “trabajadores ilegales”, cuyos salarios estaban por debajo de la media y cuya fuerza de trabajo era más “explotable” a causa de la inexistencia de una regulación sindical y gubernamental de las condiciones de seguridad, estructuras laborales y escalas salariales”(O’Connor, 1989: 33). Por su parte, las grandes empresas no solo trasladaron la producción industrial a los países pobres, también dispersaban geográficamente las nuevas plantas hacia pequeñas ciudades y áreas rurales de EE. UU., especialmente en el sur. En consecuencia: “La lógica general de esas tendencias fue que en las últimas décadas la tradicional centralización geográfica de la industria y la población (es decir, la urbanización) ayudó a ampliar mercados y, por tanto, a realizar valores y beneficios más fácilmente. Actualmente, la descentralización y la dispersión de la industria y la población ayudan a incrementar la disciplina y la productividad laboral y, por otras vías, a conseguir menores costes y, por tanto, a producir valores y beneficios más eficientemente”(O’Connor, 1989: 36). Todo este proceso tuvo una dirección política y un sostén ideológico<sup>10</sup>, cuyos protagonistas principales fueron, en Estados Unidos, el "reaganismo" y la nueva derecha. Estas ideologías neoconservadoras se enfrentaron a la regulación de la industria, la sanidad y la seguridad laboral, a la sindicalización de las mujeres y a las reivindicaciones de igualdad en los salarios. El gobierno de Reagan rechazó el principio de negociación colectiva y otros derechos colectivos de los trabajadores. Por su parte, en el ámbito de la ideología académica habría que considerar el cambio intelectual de crítica a la teoría keynesiana que supuso el enfoque de Milton Friedman, defensor de la política económica de la oferta, del control de la inflación desdeñando

---

<sup>10</sup> Para una justificación exhaustiva del adoctrinamiento político-ideológico del neoliberalismo: Harvey, David, *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid: Akal, 2007.

el desempleo, y por tanto, de la austeridad y reducción de la intervención del Estado en la economía (Recio, 2002).

Los efectos de esta política de austeridad se hicieron sentir en los trabajadores asalariados, provocando una división cada vez más extendida en su seno. Por un lado, los empleados de la industria tecnológica, las finanzas, la administración pública y actividades similares, vieron aumentar sus salarios durante la crisis de los años ochenta. Por otro, los trabajadores de las industrias tradicionales y la agricultura sufrieron la caída de sus ingresos laborales: “El resultado fue una tendencia hacia la polarización económica: crecientes desigualdades en la distribución del ingreso y descensos relativos y absolutos del ingreso de los negros y los pobres. La mayoría de los norteamericanos y de los europeos occidentales experimentaron (quien más, quien menos) la crisis bajo la forma de un descenso real del consumo y de las condiciones de vida. La desreglamentación y la descentralización de la industria y el incremento de la productividad significaron que muchos, si no la mayoría de los trabajadores sufrieran también un deterioro en las condiciones de trabajo, de salubridad y de seguridad” (O’Connor, 1989: 37).

Para Aglietta (1979), otro autor marxista que ahonda en el enfoque de ruptura y crisis del capitalismo, la relación salarial es la fuerza motriz de la acumulación de capital, y por eso entiende que la crisis capitalista iniciada en los sesenta tiene su epicentro en el modo de organización del trabajo. La explotación en el trabajo se intensifica, con el objetivo de aumentar la tasa de plusvalía del capital. Las “crisis orgánicas del capitalismo” son congénitas, y no suponen su destrucción como sistema, más bien buscan y logran su afianzamiento. El sistema crea nuevas condiciones de producción e intercambio generadoras de un aumento general de la tasa de plusvalía, y, en

esta etapa del último cuarto del siglo XX, lo hace intensificando el proceso de trabajo y el consumo colectivo. Se trata de un “neofordismo” donde el trabajo parcelizado y jerarquizado se sustituye por un trabajo regido por sistemas de información que controlan y programan la producción, y que se organiza en grupos semiautónomos. Y este nuevo proceso de acumulación intensiva de capital (neofordismo) ahorra muchos puestos de trabajo, a la vez que facilita la “producción de medios de consumo colectivo”. La clase trabajadora o, dicho en sus términos, el proletariado, aumenta, y sus miembros se convierten en trabajadores fragmentarios, intercambiables y descualificados, lo que los debilita en términos políticos. Sin embargo, la evolución del mercado capitalista los considera consumidores.

En resumen, O'Connor y Aglietta observan el cambio social de los años setenta como un proceso de adaptación del propio sistema capitalista. Una respuesta de las empresas a la reducción de los beneficios, respuesta que se traduce en una nueva división internacional del trabajo, por la que las grandes compañías trasladan la producción hacia los países pobres con el objetivo de reducir los costes laborales y aumentar la productividad. Como consecuencia de ello, los trabajadores de las sociedades desarrolladas comenzarán a sufrir un deterioro de las condiciones laborales y un proceso de desigualdad social intenso.

El planteamiento de Piore y Sabel es distinto a la perspectiva marxista de O'Connor o a la de Aglietta. Los primeros asignan determinado peso de la causa de la crisis al cambio de actitud de los trabajadores, mientras que para los segundos, los trabajadores son las víctimas de la crisis. Verdugos o víctimas, los argumentos convergen en cuanto al deterioro de las condiciones laborales, especialmente en el segmento menos cualificado de los

trabajadores. Piore y Sabel deducen que la sociedad del trabajo (o sociedad salarial) derivada del industrialismo (producción en serie) del siglo XX estaba tocando a su fin durante las décadas de los setenta y ochenta. El keynesianismo favoreció el ideal del pleno empleo, la homogeneización laboral y la participación de los trabajadores en los beneficios del crecimiento económico, especialmente desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la primera mitad de los años setenta. Durante la postguerra, el sistema de producción en serie requería reservas de mano de obra, reservas que entraban y salían del mercado de trabajo (con bajos costes laborales) tales como: negros, mujeres y jóvenes en EE.UU.; y trabajadores agrícolas, mujeres, jóvenes, e inmigrantes en Europa. Esta mano de obra temporal fue exigiendo estabilidad, mayores salarios y protección social: “El precio de todos estos cambios fue un aumento de la vulnerabilidad de todas las economías nacionales a la inflación salarial. Esta inflación era fruto de la escasez de mano de obra o de las demandas sindicales (...)” (Piore y Sabel, 1990: 242). Como salida al estancamiento, las grandes empresas de producción desarrollaron una estrategia de reducción de costes convergente con la estrategia de los países de recién industrialización: producir bienes de consumo en estos países, aprovechando los bajos costes laborales, y la ausencia de conflictos. El resultado fue que “(...) para proseguir la expansión a lo largo de la trayectoria de la producción en serie era necesario crear mercados transnacionales que sirvieran de nexo de unión entre los mercados saturados de los países desarrollados y los mercados en expansión de los países en vías de desarrollo. Pero los regímenes de macrorregulación interior de la postguerra no tenían por objeto garantizar la expansión de las entidades económicas multinacionales: las regiones subdesarrolladas interesaban en tanto en cuanto suministraran el trabajo y las materias primas que exigían los rígidos sistemas de asignación de la economía metropolitana”

(Piore y Sabel, 1990: 285).

Para estos autores, las crisis son expresiones del agotamiento de las relaciones entre el trabajo y las máquinas. Las crisis son de dos tipos: a) crisis de regulación, por la cual las instituciones que ajustan la producción y el consumo se vuelven incapaces de ordenar sus flujos, y b) crisis tecnológica, sustanciada en el carácter social, y no puramente científico-tecnológico de los mercados (la estructura de los mercados tecnológicos depende de circunstancias políticas, tales como los derechos de propiedad y la distribución de la riqueza). La ruptura industrial es un tiempo en el que se pone en cuestión la dirección que va a tomar el desarrollo tecnológico: la primera ruptura se generó en el siglo XIX con la aparición de las tecnologías de la producción en serie. La segunda ruptura industrial es la que vivimos ahora, con la estrategia de la especialización flexible, complementada con las tecnologías de la información, la robótica y la automatización de procesos, y con la globalización comercial y financiera de los mercados. La estrategia de especialización flexible fue el camino tomado por las empresas de las economías occidentales para superar la crisis económica de los años setenta. “Partía del reconocimiento de que los profundos cambios en los hábitos de consumo habían ocasionado un considerable grado de incertidumbre industrial al que necesariamente se debía hacer frente mediante la creación de estructuras productivas flexibles y un sistema organizativo que permitiera que la empresa se adecuara a estas nuevas circunstancias” (Millán, 2002: 25). Si acercamos este fenómeno empresarial de la especialización flexible a nuestros objetivos de Tesis doctoral damos con un sistema laboral flexible que se generaliza en la evolución del capitalismo contemporáneo, y que tendrá consecuencias drásticas en términos de desigualdad social.



Hay dos dimensiones añadidas a las teorías de la crisis económica, que tienen mucha importancia sociológica, y que veremos profundizarse en las teorías más recientes de la sociedad informacional, global y tecnológica. La primera dimensión atañe a la crisis del sistema político, la segunda, a la crisis del yo. O'Connor plantea que los sociólogos ven por primera vez las nuevas formas de crisis política y social a mediados de los años sesenta. Especialmente, se ven afectados el sistema de partidos políticos, y los líderes, por su escasa capacidad competencial. Comienza la desconfianza hacia los dirigentes políticos y los gobiernos, de forma que las personas tienen más confianza en sí mismas que en sus representantes. No solo los partidos políticos, también los sindicatos han perdido la confianza de las masas obreras, debido a que estos agentes sociales reducen su capacidad para resolver los conflictos. Además, los medios de comunicación social, y la mayoría de los intelectuales, participan en este proceso de deslegitimación del poder por su tendencia a personalizar los hechos sociales y políticos, eludiendo las razones objetivas de las contradicciones del capitalismo vigente. Es decir, se achacan los males del sistema socioeconómico a los defectos personales de los líderes políticos, tales como su imagen o sus incapacidades individuales.

La segunda dimensión tiene que ver con el fortalecimiento del yo, y el papel de la cultura. En el capitalismo más desarrollado, apunta O'Connor, las ideologías del individualismo transforman la cultura de la clase obrera, fortaleciendo entre sus miembros el mito del "yo" y de la "auto-realización". Este matiz resulta importante ya que no solo el sujeto se sentirá protagonista en el funcionamiento adecuado de las condiciones económicas, también lo hará cuando la crisis económica le afecte a su condición de vida: se auto-culpará de su situación desfavorecida, alejándose de causas objetivas, contradictorias y/o históricas del propio sistema capitalista. Por último,

veamos la importancia que otorga O'Connor a la experiencia individual en el marco del concepto de la crisis: "(...) la conciencia humana juega un papel constituyente en la construcción de la realidad social y que la emancipación humana no puede hacerse solamente o principalmente en las condiciones y roles económicos "objetivos" o meramente en malos ajustes entre las condiciones económicas y la ideología capitalista. La palabra "crisis" está empapada de significados sociales, políticos y culturales y las relaciones entre crisis económica, conciencia y acción social están mediadas por esos conceptos sociales en muchos niveles diferentes de la experiencia humana. En particular, la fusión de los conceptos económico, político-social e ideológico de crisis en los medios de comunicación de masas significa que existe una conciencia de crisis permanente, independientemente de las leyes de movimiento económicas capitalistas clásicas" (O'Connor, 1989:140). La cultura también adquiere un papel preponderante en los nuevos movimientos sociales: el cuerpo, el consumo, los servicios y las relaciones sociales se entremezclan con la identidad grupal a través del sexo, la raza, la edad o la localidad. Este conjunto de elementos constituyen la esencia de los nuevos movimientos sociales. Tal y como veremos en el siguiente apartado, la cultura adquiere un peso nunca visto en relación a la estructura económica (y tecnológica), la acción social y el sistema político y de poder. En la sociedad informacional, los movimientos culturales abiertos, pero sostenidos a través de redes de información y comunicación, desdibujan el poder omnipresente y unificado de una supuesta clase dirigente (Castells, 1997).

### 3. Teoría de la sociedad informacional

La teoría de la sociedad informacional supone una síntesis que viene a madurar los enfoques anteriores de continuidad y ruptura de la sociedad capitalista avanzada. El autor por excelencia de esta teoría es Manuel Castells. Este sociólogo español piensa que la distinción entre economía industrial y postindustrial se basa en el conocimiento, ya que la revolución de las tecnologías de la información es el factor que hace aumentar la productividad. Por tanto, más que de *sociedad post-industrial*, hay que hablar de *sociedad informacional*. Los precursores de este profundo cambio social (que Castells reconoce en Bell y Touraine, especialmente) ya habían centrado su atención en el conocimiento científico y tecnológico, aunque, hay que decirlo, no previeron su expansión social y económica tal y como podemos apreciarla ahora. Antes, y con gran sentido de la predicción, en la década de los años cincuenta Herbert Marcuse había pronosticado el reino de la razón tecnológica, aunque con consecuencias sociales represivas y totalitarias (Marcuse, 1981).

Para Castells (1997: 47), “el término informacional indica el atributo de una forma específica de organización social en la que la generación, el procesamiento y la transmisión de la información se convierten en las fuentes fundamentales de la productividad y el poder, debido a las nuevas condiciones tecnológicas que surgen en este periodo histórico”. Según este sociólogo, en los años ochenta del siglo XX el capitalismo está en proceso de reestructuración de su dimensión productiva (lo califica de “reacondicionamiento general del sistema capitalista”): las unidades empresariales se aplican métodos de gestión flexible; las grandes corporaciones practican procesos de descentralización para dinamizar las

unidades y hacerlas más productivas, eficientes y rentables; las empresas despliegan sistemas de interconexión hacia adentro y hacia afuera, buscando una mejor adaptabilidad a las condiciones del mercado. Estos cambios se generan en un contexto ideológico favorable al rol del capital y de la empresa, y en perjuicio del trabajo y de los trabajadores: el movimiento sindical decae; las relaciones laborales tienden a individualizarse y se vuelven heterogéneas; las mujeres entran en el mercado de trabajo pero en condiciones discriminatorias respecto a los hombres; el Estado actúa a favor de la desregulación de los mercados, la privatización y el desmantelamiento de su estructura de bienestar social.

En virtud de todo ello, se busca aumentar la competencia económica global, y multiplicar los focos de crecimiento y acumulación capitalista a lo largo del planeta. En consecuencia, el modelo socioeconómico industrial-nacional está agotado. La actividad económica queda plenamente sometida a la lógica de un sistema que alcanza una escala planetaria, tras la práctica desaparición de los sistemas de planificación centralizada de los antiguos países socialistas (década de los noventa), junto al retroceso constante de las economías cerradas, basadas en el autoconsumo, y que quedaron confinadas en áreas marginales del globo. Todo ello aumenta la interdependencia entre un número creciente de sistemas productivos vinculados mediante redes cada vez más densas de flujos tanto de carácter material (mercancías, personas) como inmaterial (capital financiero, información y tecnología).

Por tanto, el rasgo esencial que diferencia esta etapa es la generalización progresiva de una lógica mundializada que orienta la actuación de cada vez más empresas e instituciones a la hora de delimitar sus mercados, buscar sus proveedores, dirigir sus inversiones o localizar sus establecimientos. De este

modo, tanto la producción como la circulación y la distribución se organizan a escala planetaria, al tiempo que los espacios nacionales pierden parte de su importancia como elemento clave para la acumulación de capital y, como consecuencia de ello, los trabajadores de las sociedades desarrolladas, que disfrutaban de las conquistas sociales del llamado estado del bienestar comenzarán a sufrir un deterioro de las condiciones laborales y un proceso de desigualdad social intenso.

Este proceso de reestructuración del capitalismo ha sido posible por la revolución de la tecnología de la información, de la que se ha servido, y a su vez ésta se ha remodelado en orden a los intereses del capitalismo. El nuevo modo de desarrollo es el informacionalismo, que tiene como eje principal el desarrollo tecnológico: "Así pues, los modos de desarrollo son los dispositivos tecnológicos mediante los cuales el trabajo actúa sobre la materia para generar el producto, determinando en definitiva la cuantía y calidad del excedente. Cada modo de desarrollo se define por el elemento que es fundamental para fomentar la productividad en el proceso de producción. (...) En el nuevo modo de desarrollo informacional, la fuente de productividad estriba en la tecnología de la generación del conocimiento, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos" (Castells, 1997: 43).

¿Qué repercusiones tienen estos cambios en la sociedad? Surge una nueva estructura social que tendrá formas diversas según la particularidad cultural y política, en síntesis, histórica, de cada país o sociedad que se trate. Además de la intensificación de la desigualdad, tanto internacional como en el interior de los países, en sus segmentos sociales y en sus territorios interiores, se refuerzan las identidades primarias (religiosa, étnica, territorial, nacional)

y las perspectivas internacionales pierden importancia a favor de *lo doméstico*: “Los primeros pasos de las sociedades informacionales parecen caracterizarse por la preeminencia de la identidad como principio organizativo. Entiendo por identidad el proceso mediante el cual un actor social se reconoce a sí mismo y construye el significado en virtud sobre todo de un atributo o conjunto de atributos culturales determinados, con la exclusión de una referencia más amplia a otras estructuras sociales” (Castells, 1997: 48). Siguiendo con las características sociales, la nueva estructura social se vertebra sobre un modelo familiar no patriarcal, heterogéneo y plural, lo que da pie a un nuevo paradigma de la sexualidad y, en última instancia, de la personalidad. La libertad sexual y el individualismo son las manifestaciones más evidentes de ese nuevo paradigma social. En el contexto político, hay una pérdida de legitimidad de sus instituciones: los partidos, los líderes, los gobiernos quedan distanciados de los ciudadanos, al tiempo que los movimientos sociales se debilitan, al fragmentarse y circunscribirse a objetos y espacios limitados. Por consiguiente, estos profundos cambios en la estructura social provocan descontrol, incertidumbre y confusión, lo que facilita que las personas busquen el sentido de las cosas (y se refugien) en las identidades primarias.

En resumen, la teoría de la sociedad informacional de Castells propone el surgimiento de una nueva estructura social, como consecuencia de las nuevas relaciones que se producen en los ámbitos de: a) la producción (economía y trabajo), b) la experiencia (cultura y psicología), y c) el poder (política).

- a) En el ámbito de la producción sobresalen los procesos de desregulación y privatización, con la finalidad de sostener la

maximización de beneficios del capital, y tratando de rebajar los costes del trabajo; el proceso de globalización, que favorece la expansión de los mercados, y por tanto la intensificación de la acumulación de capital; la búsqueda de mayor productividad y competitividad de las economías nacionales, en detrimento del Estado de bienestar; y el proceso de innovación tecnológico y de cambio organizativo de las empresas, que a través de la flexibilidad garantizó la reestructuración del capitalismo.

- b) En el ámbito de la experiencia, sobresalen la defensa del sujeto individual, tanto en la dimensión de la personalidad como en la de la cultura. Una nueva cultura emerge en la sociedad informacional/global: la “cultura de la virtualidad real”, que está determinada por la capacidad tecnológica de las sociedades y las personas. Los movimientos contraculturales de los años sesenta acabaron por extender el feminismo, el ecologismo, la defensa de los derechos humanos, la liberación sexual, la igualdad étnica y la democracia participativa. Se evolucionó así hacia una cultura de la virtualidad real, innovadora, imaginativa, tecnológica y cosmopolita. Mientras las élites y las clases medias se identifican con esta nueva cultura global, el segmento de las clases bajas, menos integrado en la sociedad informacional por su desconexión del conocimiento y de los trabajos intelectuales, se identifica con los valores tradicionales (patriarcalismo, religión, racismo y nacionalismo).
- c) En el ámbito del poder, las crisis del Estado-nación, por un lado, y de la democracia representativa, por otro, afectan de lleno a dos valores políticos vertebrales de las sociedades occidentales: la soberanía nacional y la soberanía popular. Y como colofón de estas crisis está la reducción (y la amenaza de quiebra) del Estado de bienestar, lo que

resta legitimidad y autoridad a las instituciones políticas, especialmente a los gobiernos y a los partidos políticos, y a los representantes de ambos. Por otra parte, en la sociedad informacional la lucha política se dirime en los medios de comunicación social, lo que otorga a la política un componente cultural cada vez mayor. “El poder, como capacidad de imponer la conducta, radica en las redes de intercambio de información y manipulación de símbolos, que relacionan a los actores sociales, las instituciones y los movimientos culturales, a través de iconos, portavoces y amplificadores intelectuales” (Castells, 1997: 382). Esta característica del nuevo poder político en la sociedad informacional, hace pensar a Castells que ya no existen élites de poder estable.

## **Conclusión**

En este capítulo nos hemos centrado en las principales teorías sociológicas que aprehendieron los cambios socioeconómicos iniciados en los años setenta del siglo XX en las sociedades desarrolladas, y que han dado como resultado un sistema capitalista distinto. El objetivo de esta Tesis es analizar los cambios estructurales que afectan a los pilares del capitalismo contemporáneo: el empleo y la igualdad social; factores que se ven envueltos por dos procesos exógenos, la globalización económica y la innovación tecnológica. Las incipientes teorías postindustriales fueron capaces de pronosticar el auge de la economía de servicios, el conocimiento y la tecnología, y también que los profesionales y técnicos constituirían el eje de la nueva sociedad postindustrial. Sin embargo, se excedieron en la evaluación positiva del desarrollo tecnológico, pensando que reduciría la desigualdad en el interior de las sociedades postindustriales, y que



aumentaría la productividad, sin generar mayor desempleo. Es cierto que el conflicto de clases sociales acabó por institucionalizarse en los pasillos de las organizaciones estatales, patronales y sindicales, tal y como predijeron estas teorías. Pero el riesgo de la desigualdad social se extendió más allá de determinadas categorías (jóvenes, mayores) para alcanzar a una masa heterogénea de grupos y colectivos de la sociedad. Los teóricos de la sociedad postindustrial, precursores de la sociedad que estaba por venir, acertaron en muchos de sus elementos constitutivos, entre los que destacan como más importantes para el objeto de esta Tesis los siguientes:

- La economía de servicios sustituye a la economía industrial, afectando a las organizaciones empresariales y a las relaciones de trabajo del conjunto de la sociedad.
- El conocimiento es la nueva fuente de producción, y su brazo instrumental, la tecnología, será determinante en la configuración de la sociedad. La tecnología de la información tendrá un protagonismo especial.
- El nivel educativo de la población tendrá que ascender, y las universidades se constituyen en instituciones primordiales. En consecuencia, la categoría de los profesionales y los técnicos tiene un peso cada vez mayor en la estructura ocupacional, y representa una clase social emergente. Más aún, la educación se va a convertir en el nuevo criterio de diferenciación social, de forma transversal. No habrá igualdad social porque la clase trabajadora se dividirá en categorías disímiles (unos mejorados en su estatus, otros degradados), con lo que la conciencia de clase se difuminará. Así mismo, se verán afectados negativamente por el avance tecnológico en el sistema productivo, y engrosarán el desempleo: los obreros industriales, las personas

mayores y los jóvenes.

- El conflicto de clases y la oposición entre el capital y el trabajo, propios de la sociedad industrial, se reducen. La alienación de los sujetos a través del consumo, para integrarlos y manipularlos, sustituye a la explotación de los obreros en las fábricas. La alienación llevará a la pérdida de la identidad del sujeto como persona, y lo empuja al individualismo, alejándolo de las acciones colectivas transformadoras.
- Los tecnócratas (los expertos) al servicio de las instituciones políticas y de las organizaciones económicas se constituyen en la nueva clase dominante. Defienden la innovación y el progreso socioeconómico general.

Estas son las ideas-fuerza, comunes a los teóricos “postindustrialistas” mencionados, y que empalman con los argumentos e hipótesis de la Tesis doctoral que escribimos. En estas conclusiones, y respecto a las teorías de la sociedad postindustrial conviene resaltar algunos aspectos críticos que, por orden de importancia, son los siguientes:

- a) Estas teorías no le dan suficiente peso ni significación a la inminencia de la participación de la mujer en el mercado de trabajo. Su incorporación al empleo remunerado ha supuesto un cambio social revolucionario, la llamada “revolución silenciosa de las mujeres”. Se han modificado las estructuras familiares, las conductas reproductivas, los sistemas de valores y las ideas políticas, la organización del trabajo y el comportamiento sexual, como mínimo. En las sociedades desarrolladas la mujer ha cambiado de estatus y de poder, equiparándose cada vez más a los hombres, y en las menos desarrolladas el proceso está en marcha, aunque cada una a su ritmo

según sus orientaciones culturales y/o religiosas.

- b) En términos generales, los precursores del postindustrialismo construyeron una visión positiva de los cambios socioeconómicos, sin considerar las consecuencias sociales que arrastraban esos cambios o “daños colaterales” en términos actuales de Zygmund Bauman (2011). Más bien pronostican un proceso de expansión, de crecimiento económico y de integración social. Para estos sociólogos, solo algunas categorías sociales correrían el riesgo de empobrecerse. Por consiguiente, la desigualdad social, los trabajadores desechables, los nuevos pobres, no son conceptos imaginables en el discurso teórico de los precursores del postindustrialismo.
- c) El poder transformador de las tecnologías de la información y comunicación sobre la estructura socioeconómica no se vio con la amplia extensión que se ha manifestado. Dado que la sociedad norteamericana inició la transformación de las tecnologías de la información y las comunicaciones, Bell sí apunta hacia un papel protagonista de la innovación tecnológica en la sociedad futura que estaba describiendo. Pero no hasta el punto de considerar que el aumento de la automatización produciría aumento del desempleo: “capitalismo sin trabajo” en términos más recientes de Ulrich Beck (1998). Por su parte, Touraine es escéptico respecto a la extensión social y económica de las tecnologías informáticas en la nueva sociedad.
- d) En la medida que las teorías sociológicas postindustriales no llegan a prever la revolución de las tecnologías de la información, menos aún iban a reconocer el problema del control y la vigilancia sociales por medios electrónicos. La centralización de datos personales en grandes sistemas de información, debilitando la privacidad, y usando esos

datos con fines gubernamentales, policiales, comerciales o sociolaborales no se contempló por estos teóricos. Sin embargo, de forma premonitoria Herbert Marcuse (1981) planteó el uso represivo de las tecnologías, y *a posteriori*, Lyotard (1989) niega que la razón tenga consecuencias liberadoras.

Con un enfoque más rupturista, algunos teóricos de la crisis del capitalismo, marxistas o no, observaron un cambio social y económico adaptativo a la nueva realidad que se forjaba. Particularmente importante para los objetivos de esta Tesis son los elementos de la estrategia de especialización flexible que desarrollaron Piore y Sabel y que, por tanto, nos interesa resaltar:

- En la “segunda ruptura industrial” (especialización flexible) destacan nuevas líneas de producción distintas a las de la primera, dominadas por los bienes de consumo duradero. Ahora las industrias de alto contenido simbólico, como las finanzas, los servicios profesionales y personales, el diseño industrial, el marketing, etc. son las actividades emergentes y de futuro.
- La eficiencia y el control del trabajo se realizan a través de una estrategia segmentada. Por una parte, los trabajadores intelectuales, técnicos responsables de la creación de los procesos productivos (y del valor añadido), cercanos a la dirección y a la toma de decisiones dentro de la empresa, y consecuentemente, en situación de privilegio en sus condiciones laborales; por otra, los trabajadores no cualificados o de tareas rutinarias, amenazados doblemente, tanto por la competencia internacional de los países de bajos salarios como por los efectos de la incorporación de tecnologías ahorradoras de fuerza de trabajo. Esta mayoría de trabajadores ven rebajadas sus condiciones

laborales, destacando su flexibilidad y su bajo nivel de salarios.

- La flexibilidad laboral se concreta en la cualificación (polivalencia para adaptarse a múltiples tareas); el tiempo de trabajo se distribuye irregularmente a lo largo del año en función de las necesidades productivas; y el grupo de trabajo sustituye al centro de trabajo como unidad organizativa principal. Además, la reducción de los costes del trabajo es un objetivo prioritario, a la vez que se busca el aumento de la productividad y la intensificación de los ritmos de producción (Millán, 2002).

Con estas ideas se consolidó el enfoque institucionalista del mercado de trabajo (cada mercado de trabajo funciona con sus reglas que a su vez devienen del bagaje histórico del país en cuestión), cuya teoría más influyente ha sido la de la segmentación del mercado de trabajo, con el economista Piore como teórico destacado en los años setenta del siglo XX (Prieto, Ramos y Callejo, 2008). Otro autor destacado es Kerr, quien considera el mercado dividido en diferentes segmentos afectados por distintas relaciones institucionales y que abarcan distintos tipos de puestos de trabajo (según salarios, condiciones de trabajo, estabilidad, etc.) y de individuos (Cal, 2005). Piore viene a distinguir tres segmentos: primario superior, primario inferior y secundario. El primario inferior se corresponde con el modelo esencial de la sociedad industrial, y su grupo social es la clase trabajadora, donde los salarios, las condiciones de trabajo y la estabilidad están garantizados. El sector secundario acoge a los trabajadores menos favorecidos, los peor pagados y en malas condiciones de trabajo, caracterizados además por inestabilidad en el empleo y elevada rotación. Este sector secundario corresponde al grupo social de la clase baja. Por último, el segmento primario superior se distingue por el sueldo y estatus

más elevado, y por las mayores posibilidades de ascenso (respecto al inferior). El grupo social que le correspondería sería la clase media.

Por último, y como cierre a las teorías postindustrialistas analizamos la síntesis lograda con el concepto de sociedad informacional del sociólogo Manuel Castells. Es muy plausible su teoría de la sociedad-red y el informacionalismo, pero surgen dudas más que razonables respecto a determinadas proposiciones defendidas en su desarrollo teórico. Las siguientes son las más importantes, desde el punto de vista de los objetivos de esta Tesis:

- Para Castells, la búsqueda y acumulación de conocimiento, y la continua innovación tecnológica es la característica del nuevo modo de desarrollo capitalista. Sin embargo, la evolución de este proceso no está produciendo equilibrio y cohesión social, antes al contrario, es un factor de creciente desigualdad.
- El cambio organizativo de la empresa y el trabajo, centrados en la flexibilidad y la adaptabilidad, y sacando provecho de un movimiento sindical débil, permitió la reestructuración del capitalismo, pero los resultados de este profundo proceso tampoco parecen haber mostrado un desarrollo socioeconómico sostenido.
- Castells reconoce que las sociedades informacionales son desiguales, pero no admite que la causante de la polarización social sea la economía informacional y su estructura ocupacional, más bien se produce por las “exclusiones y discriminaciones de que son objeto los trabajadores” (Castells, 1997: 248). Es decir, no es tanto una consecuencia objetiva de la reestructuración, cuanto un efecto de las decisiones humanas, económico-empresariales y políticas.

- El proceso de trabajo en la sociedad informacional se configura con nuevas formas de divisiones sociales y técnicas, que prometen prosperidad. Aumentará el trabajo autónomo de profesionales capaces de manejar y programar información para los centros de producción. Sin embargo, el trabajo susceptible de automatización será prescindible, ahora bien, los trabajadores no tienen porqué serlo, dependerá de su organización social y su capacidad política.





## Capítulo 2. Los enfoques de la globalización

### Introducción

La superación de la sociedad industrial no culmina con la sociedad informacional, más bien la posible constitución de una sociedad globalizada parece ser el hito más reciente de la evolución del capitalismo, donde la industria pierde peso frente a la información y el conocimiento. En esta investigación no le damos la importancia que se merece a la alternativa político-económica del capitalismo, es decir, a las sociedades comunistas que en su versión histórica se expandieron a partir de la revolución bolchevique de 1917, y especialmente después de la II Guerra Mundial, para no desviar la atención del objeto que aquí nos trae; sin embargo, reconocemos que el desmoronamiento de los sistemas comunistas a finales del siglo XX es uno de los factores propiciadores de la sociedad globalizada, y por consiguiente, es un hecho determinante para los grandes cambios sociales que actualmente se están produciendo. Así lo suscribe Massey (2009) para quien el final de la Guerra Fría implicó la evolución de muchas naciones hacia el sistema político de democracia liberal, la aparición de instituciones internacionales estables, la aceleración del mercado libre, y un nuevo régimen de seguridad global garantizado por el poder hegemónico de los Estados Unidos.

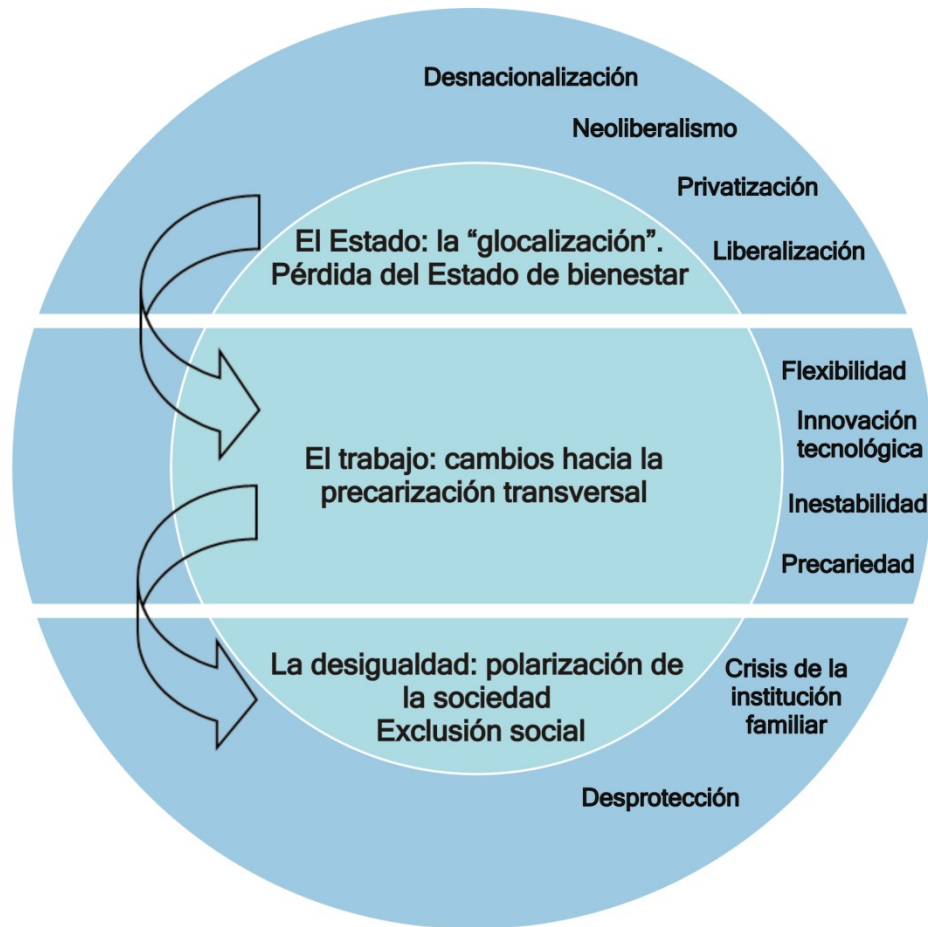
El término “globalización” aparece a principios de los años setenta del siglo XX (Fiss y Hirsch, 2005), lo que lo vincula con la cronología de los procesos socioeconómicos que venimos desarrollando en esta Tesis. Desde entonces, las ideas subyacentes, los conceptos relacionados, los discursos, las perspectivas y las teorías de la globalización se han multiplicado. De toda

esta producción científica resulta cierta dificultad para definir estrictamente el término, debido a que el proceso de globalización se ha ido haciendo más complejo a medida que intensifica sus dimensiones relacionadas (financieras, comerciales, políticas, culturales...), y a medida que aumenta su presencia en los países del mundo. Lo cierto es que el mayor consenso teórico se inscribe en el componente económico de esa ecuación llamada "globalización". Esta se refiere a la interdependencia económica cada vez mayor de los países como consecuencia de las transacciones de bienes y servicios, el libre flujo de capital, las migraciones y la difusión de las nuevas tecnologías (Spilerman, 2009). Sin embargo, el componente social de la globalización ni ha sido muy estudiado, ni ha obtenido consenso teórico. Entre otras razones porque cuando se introduce el aspecto social y cultural, el sentido positivo de la globalización revierte a uno negativo (Alonso, 1999). Por este motivo, en los últimos años la sociología se ha esforzado en investigar y replantear el fenómeno de la globalización a la luz de los efectos sobre las estructuras sociales y, en concreto, sobre las desigualdades. Así, Mills (2009) revisa las investigaciones en torno a la relación de la globalización y la desigualdad social; Buchholz, Hofäcker, Kolb y Blossfeld (2011) han estudiado los efectos de la globalización sobre los cursos individuales de vida; Zhong, Clark y Sassen (2007) han analizado los impactos de la globalización sobre los cambios en la desigualdad de los ingresos. Asimismo, los organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o el Banco Mundial han venido analizando en sus informes la relación cada vez más estrecha entre la globalización económica y la desigualdad social. Con frecuencia, estos análisis tienen cierta vocación coyuntural, no interesándose tanto por las causas socioeconómicas profundas cuanto por las tendencias macroeconómicas temporales. Por ejemplo introducen en sus análisis factores causales como el descalabro financiero, o el alza de los precios de las

materias primas y del petróleo (OIT, 2008). Por último, conviene reseñar que a la complejidad del término “globalización” le acompaña, como característica básica, su amplitud: parece como si todos los fenómenos y hechos sociales pudieran vincularse con el proceso de globalización. El territorio, la ciudad, el Estado, la ideología, el sistema político, la industria, el capital, el comercio, la justicia, el trabajo, la educación, las migraciones, la desigualdad, la cultura, el estilo de vida, todo parece estar relacionado con la globalización.

En todo caso, las instituciones y esferas que más nos interesan desde el punto de vista de esta Tesis son: el Estado (territorio, nación y servicios públicos para el bienestar), el trabajo (pérdida de la fabricación industrial, nuevos productores de servicios, cambios de poder en las relaciones de trabajo) y la desigualdad social. Con esas tres dimensiones engarzamos el proceso de globalización, con el objetivo de la Tesis de analizar los cambios estructurales principales de las sociedades desarrolladas. Tal y como se refleja en el esquema siguiente del capítulo 2, cada una de esas dimensiones tiene vínculos con determinados subprocesos: el Estado con el neoliberalismo y la privatización; el trabajo con la innovación tecnológica y la precariedad; la desigualdad social con la crisis de la familia y la desprotección de las personas.

Esquema 4. Capítulo 2: Los enfoque de la globalización



Elaboración propia

### 1. El orden territorial y el Estado en la globalización

La primera dimensión a estudiar del proceso de globalización es la referida al orden territorial del Estado, máxime cuando un objetivo principal de esta Tesis es el análisis de la estructura social de la región canaria desde 1991 a 2011. Tal y como veremos en este apartado, las regiones territoriales y determinados sectores sociales sufren las consecuencias negativas de la globalización. Por una parte, los territorios desconectados de los flujos comerciales, financieros, tecnológicos y migratorios quedan marginados de los procesos socioeconómicos; por otra, como consecuencia del debilitamiento del Estado de bienestar y del empleo, muchos segmentos

sociales pierden recursos, especialmente los provenientes de un empleo suficientemente remunerado y estable.

### *1.1 El territorio y la “glocalización”*

La idea recurrente en las teorías de la globalización es que el Estado nacional -y como veremos más adelante, el asistencial- tiende a debilitarse. Debilitamiento del Estado-nación no tanto por una supuesta cesión de soberanía a entes supranacionales, cuanto por la agudización de las desigualdades territoriales internas, y la pérdida de la solidaridad interterritorial. El Estado-nación tuvo su auge en los siglos XIX y XX. Así como el territorio es un elemento característico del Estado-nación, dado que basa su poder en la amplitud de sus fronteras y en el apego al espacio concreto, la globalización no tiene vocación territorial. Más bien entramos en un proceso de “translocalización” de la comunidad, el trabajo y el capital: “La globalidad quiere decir que se rompe la unidad del Estado nacional y de la sociedad nacional, y se establecen unas relaciones nuevas de poder y competitividad, unos conflictos y entrecruzamientos entre, por una parte, unidades y actores del mismo Estado nacional y, por la otra, actores, identidades, espacios, situaciones y procesos sociales transnacionales” (Beck, 1998: 43). Como señala Castells, “no vivimos en la aldea global sino en chalets individuales, producidos a escala global y distribuidos localmente” (Castells, 1998: 374).

El resultado social y humano de este proceso puede no ser alentador. Para algunos autores, se produce una nueva polarización de la población del mundo: los ricos globalizados (ganadores) y los pobres localizados (perdedores), sin vínculos entre ambos polos sociales, y donde la solidaridad

y la compasión desaparecen (Bauman, 1997 citado en Beck, 1998). Y este efecto negativo que parece producirse solo entre los países ricos y pobres del planeta, en realidad se expande horizontalmente, de manera que la globalización no crea homogeneidad espacial y territorial en las distintas regiones de los estado-nación. Por el contrario, la desigualdad territorial se intensifica porque a la vez que surgen zonas dinámicas de crecimiento económico y de innovación tecnológica, otras numerosas zonas quedan desconectadas de este proceso de globalización (Alonso, 1999; Castells, 1997). Y esto ocurre desde los años ochenta del siglo XX, materializándose en una tendencia macroeconómica de volatilidad de los mercados locales, que son vulnerables a situaciones inesperadas como guerras, crisis económicas, inestabilidad hipotecaria, innovaciones tecnológicas, cambios en las modas de los consumidores, etc. (Buchholz, Hofäcker, Kolb y Blossfeld, 2011).

Para alcanzar el objetivo de esta Tesis nos interesa profundizar en esta característica de reconfiguración de los territorios, propia de la globalización. Especialmente porque hay una fuerte vinculación entre el trabajo y el espacio: las dimensiones geográficas y espacial son cada vez más importantes para los mercados de trabajo y las relaciones laborales. Los avances tecnológicos facilitan una mayor conectividad entre la gente, las organizaciones y los países, y también ayudan a acceder a fuentes de trabajo barato (Kalleberg, 2009). Por su parte, Alonso (1999) advierte de las consecuencias negativas de un nuevo modelo territorial donde la desvertebración y la fragmentación de las regiones dentro de los estados serán procesos evidentes. El fin del modelo nacional universal, de integración socioeconómica y cultural, y de consumo de masas, está cerca. La idea de la solidaridad territorial entre las regiones desaparece, y en todo caso, hay regiones que ganan, y regiones que pierden, que vienen a coincidir,

a escala de la población mundial, con los ricos globalizados y los pobres localizados. El término que sintetiza este subproceso es el de “glocalización”: la unión entre la globalidad económica y el localismo sociopolítico, que se manifiesta en una carrera competitiva de ciudades y regiones por atraer los recursos de la globalización (innovación, financiación, negocios). Se trata de una consecuencia de la desaparición del Estado keynesiano como gran regulador (y garantizador de la solidaridad interterritorial), que deja paso ahora a la “glocalización” (Alonso, 1999).

Por ello, la globalización es un proceso ambiguo y contradictorio, ya que, al mismo tiempo que fomenta interconexiones, convergencias, acortamiento de las distancias, apertura de encuentros entre pueblos y nacionalidades, acentúa las distancias y desigualdades sociales a lo largo y ancho del planeta. Una inaudita concentración del poder, la riqueza y el saber, traen aparejada una también inaudita exclusión social (León, Burch y Tamayo, 2001). Las metrópolis, tecnópolis o regiones globalizadas intercambian los recursos económicos, informacionales, tecnológicos y de capital humano y, por oposición, los territorios desconectados quedan debilitados, dependientes, cuando no excluidos del proceso de desarrollo económico, ahora dirigido por la globalización, es decir, por las grandes compañías y grupos empresariales. Las regiones vulnerables son: “Espacios en que cada vez se genera mayor riesgo, mayor empleo precarizado, menores situaciones de seguridad, ninguna hegemonía a nivel económico, ninguna capacidad de decisión; son zonas, pues, absolutamente movilizadas por las decisiones de otros y que tienden a generar una dinámica de tipo secundario, una dinámica de características residuales, donde se concentran de manera porcentualmente significativa las actividades más degradadas y los mayores niveles de actividad precaria, imperfecta, de baja innovación y de malas condiciones de

contratación y de realización del trabajo” (Alonso, 1999: 130).

El caso de Canarias como región socioeconómica singular forma parte del análisis de esta Tesis doctoral. El archipiélago canario se sitúa en los márgenes de las zonas de vulnerabilidad, en el espacio intermedio de la nueva organización económica y de la “división glocal del trabajo” (Alonso, 1999). Los capitales excedentes y de inversión de los centros globales controlan buena parte del sistema económico de la región: grandes operadores turísticos y hoteleros, grandes corporaciones bancarias, grandes empresas comerciales. Las producciones locales han acabado por representar una mínima parte del PIB, y muchas industrias se han deslocalizado. La ubicación geoestratégica del archipiélago y sus ventajas fiscales, la convierten en una *economía de la plataforma* (Alonso, 1999) y no desde luego su solidez tecnológica y competitiva. Nos encontramos así con una estructura económica regional dependiente, vulnerable, con un mercado laboral dualizado, fragmentado y precarizado, una estructura económica generadora de fuertes desigualdades sociales.

Sassen (2010) explica con contundencia la heterogeneidad del proceso de globalización económica, caracterizado según esta autora por una tendencia de los estados nacionales a desnacionalizar sus estructuras jurídicas e institucionales con la finalidad de que la empresa extranjera opere en sus territorios como si fuera un espacio global. Ahora bien, al contrario de la corriente de pensamiento más frecuente, que otorga al Estado un papel limitado a la defensa de las fronteras -en perjuicio del anterior carácter intervencionista y regulatorio del Estado keynesiano-, Sassen considera que el Estado-nación tiene todavía un peso específico significativo en el proceso de globalización. Para esta autora, cada Estado actúa singularmente



estableciendo políticas de desnacionalización y, en consecuencia, hay una gran variabilidad en los grados de globalización entre los distintos estados del mundo. La desnacionalización y la privatización son movimientos endógenos que con frecuencia inician y fomentan los propios estados, con lo que asimilar totalmente la globalización con acciones de fuerzas externas del mercado (el capital global) es una idea inverosímil. Quienes así piensan consideran que el capital global trata de limitar a los estados nacionales, obligándoles a recortes fiscales y sociales, y a una mayor apertura exterior comercial y financiera. De esta forma, los mercados globales estarían impulsando regímenes socioeconómicos cada vez más convergentes hacia el neoliberalismo del “ideal estadounidense”: eliminación de políticas industriales, recorte de los impuestos, contracción del Estado de bienestar, y políticas orientadas al mercado. Por el contrario, otra corriente (institucionalista) de autores, en la que se encuentra la propia Sassen, advierte que como la globalización se está desarrollando a través del Estado-nación, la divergencia de los distintos estados en la evolución de la globalización es evidente y profunda, de forma que estas entidades político-territoriales tienen y continuarán representando un gran peso en la articulación del orden institucional económico. Considera esta corriente de pensamiento que las dificultades de la gestión macroeconómica de los estados procede de los problemas fiscales internos derivados de las crisis, y no de la globalización económica (Sassen, 2010). En esta misma línea se pronuncian Bosch, Rubery, y Lehndorff (2007) cuando observan que se han exagerado las imposiciones de la globalización sobre los modelos nacionales de empleo, ya que en realidad los Estado-nación todavía ejercen con cierto grado de libertad sus decisiones de política laboral y económica.

Una realidad evidente que analiza Sassen en su teoría de la globalización es la distancia cada vez mayor entre el ciudadano y el Estado, como consecuencia de los cambios múltiples y mínimos que se extienden en las sociedades desarrolladas globalizadas. “Tales microtransformaciones han adoptado formas múltiples y diversas. Entre las más conocidas, encontramos el retroceso del Estado benefactor como parte de la neoliberalización de los estados liberales: al eliminar una serie de derechos ciudadanos, este proceso reduce la cantidad de interacciones/interdependencias entre el ciudadano y el Estado. No se trata solamente de una disminución de los derechos sociales y las obligaciones estatales, sino de una reducción en el conjunto de interacciones entre los ciudadanos y el Estado, que ya no se interrelacionan tanto” (Sassen, 2010: 401). Este distanciamiento entre la ciudadanía y el Estado tiene implicaciones directas sobre la democracia y la participación comprometida de los individuos en la sociedad. La crisis de las instituciones democráticas está vinculada con el proceso de desigualdad y pauperización de grandes segmentos sociales, cada vez más desplazados de los centros de poder y decisión:

Durante los últimos veinte años se ha observado un gran aumento en la desigualdad y en la concentración de la riqueza, así como la aparición de un tipo de pobreza extrema, nunca antes vista. Cabe entonces preguntarse si la crisis financiera de la actualidad está creando un espacio para actores y lógicas de otro tipo, pues aquellos que habían obtenido más poder desde la década de 1980 están quedando parcialmente invalidados por dicha crisis. (...) La formalización de las nuevas globalidades y la creación de esta nueva historia deberían contar con los seres humanos como actores fundamentales en sus diversas encarnaciones en tanto ciudadanos, inmigrantes, obreros o patrones. (...) En este sentido, nos preguntamos si los sujetos carentes de poder pueden hacer historia en un mundo en que los actores poderosos tienen permitido legalmente acaparar cada vez más derechos, más riqueza y más poder, mientras las masas de los sujetos en desventaja crecen de manera exponencial, al igual que sus desventajas; en un mundo en que se alza una nueva clase media privilegiada mientras la vieja clase media se empobrece, todo ello bajo un manto de legalidad (Sassen, 2010: 15-16).

En este proceso de desnacionalización y privatización con la connivencia y el protagonismo de los estados nacionales (globalización) no se está midiendo el riesgo que suponen estos movimientos para las sociedades afectadas. Una confirmación contrastada de forma empírica de los argumentos de Sassen es la de Buchholz, Hofäcker, Kolb y Blossfeld (2011), que utilizan bases de datos y análisis longitudinales de quince sociedades desarrolladas, para investigar cómo las instituciones nacionales aplican políticas ante la globalización que difieren para cada estado, y esta divergencia se traduce en resultados muy diferentes en los cursos individuales de vida, y en las estructuras de desigualdad social. Así, estos autores investigan: a) los jóvenes, b) los varones a mitad de su carrera profesional, c) las mujeres y, por último, d) los mayores.

- a) Según se desprende de sus análisis empíricos, los jóvenes son los grandes perdedores del proceso de globalización, porque sufren más que nadie la incertidumbre y la precariedad laboral. Ahora bien, como venimos desarrollando en este apartado de la Tesis, se trata de una tendencia asimétrica, ya que las consecuencias sobre los jóvenes cambian en función del tipo de Estado de bienestar y de mercado laboral de cada país. Los países europeos de fuerte dualización del mercado de trabajo (“insiders-outsiders”) generan mayor incertidumbre en los jóvenes. Y, ahora sí en todos los países, la educación es la variable determinante que aumenta las desigualdades dentro del segmento de los jóvenes: el capital humano y las competencias individuales adquieren gran significación.
- b) Por otro lado, la estabilidad de los varones a mitad de su carrera profesional varía según el grado de regulación de los mercados laborales. Los regímenes de empleo cerrados (Alemania, Italia y

España) no muestran incertidumbre para este grupo, debido a que el estado de bienestar los protege del riesgo. Sin embargo, tanto en EE.UU. como en los países del Este de Europa se observa un nivel mayor de varones adultos en situación de riesgo en el empleo, aunque aquí la cualificación profesional es una defensa fuerte contra los riesgos.

- c) El proceso de globalización, en todos los países, genera una tendencia hacia la marginalización de las mujeres, a la mitad de su curso de vida. Están sobrerrepresentadas en todas las formas flexibles de trabajo que crea la globalización: empleos precarios e inseguros, de bajos salarios; empleos a tiempo parcial o con jornadas de trabajo variables; empleos sin autonomía o responsabilidad; empleos sin promoción y con riesgo de desempleo.
- d) Los mayores también sufren las consecuencias de los cambios impulsados por la globalización. Se les expulsa del mercado de trabajo de forma temprana. “La causa principal de este cambio en las etapas postreras de las trayectorias laborales ha sido una discrepancia cada vez mayor entre una demanda en aumento de flexibilidad en el empleo y las limitadas posibilidades de flexibilizar las condiciones de trabajo y perfiles de calificación de los empleados de mayor edad, las cuales se ven reforzadas aún más por la globalización” (Buchholz, Hofäcker, Kolb y Blossfeld, 2011: 17).

Como resumen de este apartado sobre el territorio y la “glocalización” podemos resaltar las siguientes ideas-fuerza:

- a) La globalización conduce a un debilitamiento del Estado-nación no tanto por una supuesta cesión de soberanía a entes supranacionales,

cuanto por la agudización de las desigualdades territoriales internas, y la reducción de la solidaridad interterritorial.

- b)* El Estado sigue teniendo un peso significativo en el orden económico, y son sus políticas singulares de carácter fiscal, social, financiero, educativa, etc. las que logran resolver con mayor o menor acierto el desarrollo y el bienestar de su estructura socioeconómica.
- c)* El retroceso del Estado benefactor se traduce en un distanciamiento y pérdida de confianza y credibilidad de los ciudadanos hacia las instituciones públicas estatales. La mayor desigualdad social aleja a los sectores desfavorecidos de los centros de poder y decisión, por lo que las ventajas y privilegios de las clases económicamente favorecidas se multiplican, y aumenta el empobrecimiento de las clases bajas.
- d)* Los grandes riesgos sociales de la globalización, que deben ser superados en virtud de políticas estratégicas a implementar por los gobiernos, recaen sobre cuatro colectivos vulnerables: los jóvenes, los varones a mitad de su carrera profesional, las mujeres y los mayores.

En definitiva, lejos de facilitar un mundo más homogéneo y cohesionado, la globalización económica implica una carrera competitiva de los estados (y sus entidades territoriales subordinadas) para participar en el circuito selectivo de los trasvases de información, capital, innovación tecnológica, bienes y servicios, y recursos humanos que se producen con interés transnacional o global. El resultado de esta carrera deja en la cuneta a la mayor parte de los estados del mundo, incluidas sus regiones y ciudades. Por tanto, la globalización económica produce desigualdad territorial, que acaba por convertirse en desigualdad social.

### ***1.2 La pérdida del Estado de bienestar***

Si la desnacionalización y la fragmentación del territorio generan un mosaico heterogéneo y desigual de zonas y regiones socioeconómicas en todo el planeta, el otro efecto de la globalización procede de la privatización y liberalización de las actividades económicas, conducente a un Estado de bienestar social débil.

Empecemos el análisis con una propuesta teórica de carácter pragmático, para conocer el significado de los procesos de privatización y liberalización en el marco del nuevo capitalismo global. Stiglitz (2002) piensa que la privatización es un proceso necesario para que las actividades económicas no públicamente esenciales pasen a formar parte del mercado libre. Los servicios públicos esenciales serían las carreteras, policías, aduanas, salud, etc. Ahora bien, la privatización de determinados recursos públicos no esenciales debe hacerse con la finalidad de un crecimiento económico equilibrado, y no hacerse como un fin en sí misma, sustituyendo a otras políticas igualmente necesarias (regulatorias, de competencia, etc.). Y ello porque una práctica común de los procesos de privatización es que genera grupos de interés alrededor de la entidad privatizada, grupos que se esfuerzan en mantener su posición monopólica, paralizando las regulaciones y la competencia, e intoxicando (tráfico de influencias, corrupción) el sistema político. Esta mala práctica privatizadora, impulsada siempre por el Fondo Monetario Internacional (FMI), demuestra su preferencia por las medidas macroeconómicas, y su despreocupación por medidas más estructurales como la eficiencia y la competitividad de la industria. Como resultado de ello, los consumidores se ven atrapados en las redes de un monopolio privatizado. Pero, si los consumidores en general se ven perjudicados,

también los trabajadores sufren los procesos de privatización. En todo caso, Stiglitz concluye que tanto los defensores como los detractores de la privatización llevan razón: los primeros abogan por el recorte de personal de los trabajadores improductivos, los segundos apuntan que esos recortes de personal se hacen sin valorar los costes sociales que llevan implícitos.

En los países desarrollados las prestaciones públicas, aunque cada vez más limitadas, ayudan a compensar los costes sociales pero, en los otros países, la privatización puede llevar a generar todo tipo de violencia urbana, delincuencia y conflictos sociales y políticos. Y a nivel individual produce angustia, alienación, cargas adicionales para los miembros del hogar que tengan trabajo, y el abandono escolar de los niños para que obtengan ingresos. En consecuencia, los costes sociales de estos procesos de privatización tienen efectos que perduran mucho tiempo, en la estructura social, y en los individuos y sus familias. En España, por ejemplo, las políticas económicas de la oferta, privatizadoras y de recortes salariales, aplicadas a partir de la crisis de 2008 junto a la reducción de los servicios públicos, han acelerado la expulsión de millones de personas de los puestos de trabajo que ocupaban y ha determinado la precarización general del mundo laboral. Esto coincide con la premonición de Shapiro (2009) de que la globalización destruirá millones de puestos de trabajo en las sociedades europeas y japonesa, señalada más adelante en este mismo apartado. En realidad, está por ver la capacidad de los estados del bienestar para sufragar los costes sociales de los procesos de privatización.

Por otro lado, la liberalización de la actividad económica, una medida de globalización impulsada por los organismos internacionales y las grandes corporaciones privadas, busca la supresión de barreras públicas en los

mercados financieros y de capitales, y en los mercados comerciales. No obstante, esta liberalización contribuyó a las crisis financieras globales de los años noventa. El argumento de los teóricos neoliberales defensores del proceso de liberalización es que así se expande la renta de un país porque desplaza los recursos de empleo menos productivos (basados en el proteccionismo) a más productivos. Pero esto no es así de automático, porque la creación de nuevas empresas y empleos requiere capital y espíritu emprendedor, y estos recursos no son fáciles de obtener en los países subdesarrollados -y diríamos, tampoco en muchos desarrollados, por ejemplo España- por el déficit o el tipo de educación, y por la ausencia de financiación bancaria. Por último, hay que resaltar que las grandes empresas privatizadas tienen menos sensibilidad hacia los empleos perdidos, que por ejemplo, las empresas locales, especialmente si la propiedad de aquellas es de procedencia extranjera, siempre más comprometida con los accionistas y con la maximización del valor de la acción mediante la reducción de costes. En síntesis, Stiglitz (2002) reconoce las bondades teóricas de la privatización y la liberalización de las actividades económicas, pero destaca los efectos perversos de su práctica incontrolada.

Ahora bien, la liberalización económica se ha basado en gran medida en la liberalización de los mercados financieros y de capitales, tal es así que la magnitud de los flujos financieros en relación a los flujos comerciales de mercancías reales ha sido y es muchísima mayor. Como veremos en el siguiente capítulo de esta Tesis doctoral, la “financiarización” de la economía (Kalleberg, 2012) es decisiva para la extensión de la precariedad laboral y la desigualdad social. Por su parte, siguiendo al economista español Juan Torres (1995), las causas originarias que hicieron emerger un sistema financiero independiente y más fuerte que la “economía real” en las



sociedades desarrolladas fueron:

- a) El enorme endeudamiento familiar y empresarial derivado de la larga prosperidad y la saturación de los mercados de bienes de consumo y de los servicios.
- b) La gran cantidad de activos financieros acumulados por las empresas multinacionales y los bancos por el aumento de las operaciones internacionales.
- c) La inyección de divisas como consecuencia de la crisis del sistema monetario internacional.
- d) El uso de las nuevas tecnologías como impulsor de la mayor circulación monetaria, y de su mayor rentabilidad.

Como consecuencia de ello, la inversión productiva se ve relegada por las operaciones financieras, reconvirtiendo la economía en un proceso volátil, poco transparente, y poco equilibrado, porque ahora lo domina el riesgo y la inestabilidad. También, el fuerte peso de las finanzas en el circuito de los intercambios económicos deteriora la demanda agregada, porque la inversión se retrae, y el consumo se debilita por el menor peso específico de las rentas bajas, representado por los trabajadores (Torres, 1995).

De forma añadida, debe tenerse en cuenta el proceso de desregulación de las economías nacionales como una medida principal neoliberal que busca una mayor competitividad, reduciendo o relajando la regulación gubernamental de las actividades económicas (Mills, 2009). En consonancia con esta idea están Bosch, Rubery y Lehndorff (2007), que destacan cómo en algunos países europeos la liberalización de los mercados de productos "(...) ha derribado algunos pilares fundamentales de la normativa laboral (...) ni si

éstas podrán soportar las nuevas presiones que ejerce la competencia cada vez mayor en el terreno económico. Está por verse aún si, por ejemplo, en Europa meridional la figura bien guardada hasta el momento del varón como único sostén de la familia en sectores que hasta ahora han estado blindados a la competencia se verá amenazada a medio plazo por la desregulación” (Bosch, Rubery y Lehndorff, 2007: 304-305).

Desde una perspectiva más crítica e incisiva, Alonso (1999) describe un Estado *remercantilizador* de lo social. Ello se debe a las obligaciones impuestas por los procesos de la globalización y mundialización de la economía, que llevan a que los estados tengan que competir por la eficiencia mercantil, por tanto, prevalecen los derechos de propiedad (individuo) sobre los derechos de bienestar (sociedad), y se dispara así la desigualdad económica. La privatización del sector público conlleva la preocupación exclusiva de las empresas por los beneficios, y no tanto por el servicio público ni por la generación de empleo. De un Estado basado en las políticas sociales se pasa a un Estado del rendimiento, basado en políticas de rentabilidad, financieras y productivas:

(...) se detecta un cierto abandono del Estado del bienestar social. Las políticas sociales se van resituando crecientemente hacia las propias de un Estado asistencial que solamente interviene en aquellos casos de extrema necesidad, de marginación, de miseria, etc.; dejando, así, de ser un elemento de seguridad de las clases medias-laborales que tenderían, según los nuevos criterios mercantilizadores, a asegurarse medios de recibir bienes sociales por unas vías que no fueran las del Estado, sino a través de sus propias posibilidades de capitalización privada, a partir de la constitución de fondos, depósitos, contratos de servicios, seguros y, en general, a partir de la entrada, por la vía privada, de una cierta reconstrucción del bienestar independiente de la ciudadanía laboral y de la obligación pública a mantenerla (Alonso, 1999: 110).

Por consiguiente, un nuevo papel está ejerciendo el Estado, el papel de la búsqueda de la eficiencia productiva y de la salvaguarda de la posición

competitiva internacional de su país en la economía mundial. Y este papel, ejercido con diligencia, lleva a la sustitución del Estado keynesiano redistribuidor por un Estado complaciente con la economía de la oferta, austera con el factor trabajo, e intensiva en la tecnificación del proceso productivo. En su traducción más sociológica: las nuevas élites concentran cada vez más riqueza, satisfacen su hedonismo y su consumo suntuario, defienden sus privilegios con la ideología del neoliberalismo, casi la única ideología que defiende el *status quo*, mientras la clase media se desintegra, se fragmenta y se diluye por las alcantarillas de las clases bajas. Este proceso de desigualdad, derivado de la globalización y de su cometido manifiesto de aumentar la tasa de beneficio empresarial y los rendimientos financieros, lleva a la dualización interior de las estructuras sociales. El empleo deja de ser una finalidad del sistema socioeconómico, porque el Estado tiene la función ahora de la mercantilización y del impulso de la economía de la oferta. La precarización laboral y el desempleo facilitan la formación de una *subclase* (Dahrendorf, 1990), colectivo que sufre todas las patologías sociales. Pero se trata de un cambio social completo y en toda regla, una transformación de las estructuras socioeconómicas de los países desarrollados, y no de un simple cambio productivo o de su modelo tecnológico. La economía de servicios que crea dos grandes segmentos sociales: las clases altas ligadas a las actividades protagonistas del proceso (tecnología, investigación, finanzas...), y las clases degradadas ligadas al servicio: comercio, turismo, hostelería, subcontratos de empresas. A partir de esta fragmentación, se cimientan nuevas formas de dominación y de poder social (Alonso, 1999). Una segmentación dual extrema que puede simbolizarse con las categorías de empleos “Appel Mac” (requieren conocimientos técnicos e informáticos) y “Big Mac” (trabajos rutinarios, de atención al público), tal y como lo comenta y cita Giddens (2007). O peor aún,

una segmentación que pudiera materializarse en la sociedad “20 a 80”: es decir, un escenario donde solo se necesitaría el 20% de la población para producir, obtener beneficios y consumir, y un 80% de la población, frustrada, que sería innecesaria (Martin y Schumann, 1998).

Dahrendorf (2007) subraya estos cambios que se están produciendo en el mercado laboral, y que tienen consecuencias profundas en la sociedad. Según su interpretación, una nueva clase global en ascenso gracias a la política económica neoliberal dirige el proceso de globalización. Una clase dirigente de un sistema económico capitalista que no necesita trabajadores: “(...) la clase global en ascenso no necesita todo el trabajo que está en principio disponible. Necesita computadoras, pero no obreros” (Dahrendorf, 2007: 250). La sociedad del trabajo se ha desintegrado, con las consecuencias no sólo de supervivencia que esto implica, sino también con la pérdida del control social que representaba el trabajo, y por tanto, la vida se desestructura, se vacían y las bases morales de la sociedad se debilitan<sup>11</sup>.

Pero aun así, la clase global en ascenso transmite su ideología optimista y esperanzadora, y utiliza conceptos ambiguos en sentido positivo, tales como flexibilidad o riesgo. Según Dahrendorf (2007), la sociedad del riesgo tal y como la plantea Beck no es una amenaza que pone en juego las condiciones de vida de la gente, sino que abre nuevas oportunidades. En el mismo sentido, Giddens (2007) profundiza en la idea de que la globalización da oportunidades, alienta a tomar la iniciativa y libera de la cultura de dependencia propia del Estado de bienestar. Ambos enfoques, los de Beck y Giddens, comparten una visión posibilista y pragmática de las sociedades

---

<sup>11</sup> Por tanto, el trabajo no sólo representa la institución principal de la redistribución de la riqueza, además es uno de los pilares básicos sobre los que se asienta el desarrollo personal y la integración social de los individuos (Millán, 2002).

globalizadas, donde la fe en el individuo como ser autosuficiente y competitivo se considera el pilar del bienestar colectivo, aún a costa de la cohesión social. Y ambos autores retienen cierta dosis de ambigüedad en sus enfoques. Veámoslo

Beck (2002) describe un nuevo tipo de capitalismo y de orden global que modifica la sociedad y, especialmente, la vida personal de los individuos. Advierte que “la institución del estado-nación se colapsa” (Beck, 2002: 12), señalando así el debilitamiento de las estructuras estatales, de la autonomía y del poder del estado. Más aún, identifica los aspectos negativos que están conduciendo a las sociedades desarrolladas hacia una semejanza con los países emergentes (“en vías de desarrollo”):

- Informalización de la economía y flexibilización del trabajo.
- Aumento del desempleo y del subempleo.
- Desregulación de sectores económicos y de las relaciones laborales.
- Pérdida de legitimidad del Estado.
- Aumento de la violencia y la delincuencia.
- Mayor intervención de las corporaciones multinacionales.

Este conjunto de efectos negativos, así como la previsión de crisis financieras y de recesión global que, por cierto, anticipa Beck, hace imposible reconducir a los desempleados y a los pobres que va a generar el periodo de “segunda modernidad” o globalización en el que estamos inmersos (Beck, 2002: 10-12). Sobre este horizonte oscuro, sin embargo, el sociólogo alemán se define como un “optimista pesimista”, palabras que por sí mismas dan cuenta de la carga de ambigüedad de su pensamiento. Se deduce que su parte optimista deviene del peso que otorga Beck al “individualismo institucionalizado”, una

fuerte corriente que caracteriza a la sociedad occidental contemporánea. Una ética de la autorrealización y el logro individual que hace elegir, decidir y constituir las biografías de vida a las personas, y que les permite ser creadores de su identidad. Mientras este individualismo se acentúa, otros referentes ontológicos tales como la comunidad, el grupo y la identidad se debilitan. Tal es así que si el siglo XIX estuvo sustanciado por la democracia política (Estado democrático), y el siglo XX por la democracia social (Estado del bienestar), ahora prevalece la democracia cultural (individualismo en el estilo de vida, y libertad radical). Otra fuente de optimismo de Beck es precisamente esta libertad, la “libertad política” a la que el autor le concede una fuerza -para nosotros inusitada- salvadora de la sociedad del riesgo<sup>12</sup>. La libertad política convertida en movimiento ciudadano facilita los grados de seguridad y estabilidad necesarios para alcanzar un mundo mejor. En este esquema de Beck (2002) el fin de la sociedad del trabajo como consecuencia del avance tecnológico, conduce a una sociedad del riesgo, porque a medida que el empleo se hace más precario, flexible y desregulado, las bases del Estado del bienestar se deterioran. Ahora bien, dependerá del uso de la libertad política y de la movilización ciudadana el que se reconduzca el proceso de pauperización, ya en marcha.

De forma análoga, Giddens (2007) asume que la globalización debilita al Estado de bienestar, especialmente al europeo, y que va a ser un proceso irreversible. También con ambigüedad en su razonamiento, tal y como

---

<sup>12</sup> Para Beck (2002) la sociedad del riesgo global viene dada por las contradicciones y paradojas derivadas de cinco procesos interrelacionados en la actualidad y en el futuro inmediato: la globalización, la individualización, la revolución de los géneros, el subempleo y los riesgos globales (ecológicos, financieros...). El riesgo es un enfoque moderno de la previsión y control de las consecuencias futuras de la acción humana, y está muy relacionado con el proceso de toma de decisiones.

explicaremos más adelante, defiende que algunos de los problemas de los Estados europeos proceden de cambios estructurales endógenos, conectados directamente con la globalización, pero no impulsados totalmente por ésta. Señala como ejemplo la demografía europea, ya que su alto envejecimiento y su bajo índice de natalidad perjudica al Estado de bienestar<sup>13</sup>. Sin embargo, y aquí viene parte de la ambigüedad de sus argumentos, reconoce que factores externos son los que debilitan los mercados laborales de estas sociedades desarrolladas: “En el acusado descenso de la población empleada en el sector industrial en los países de la UE ha influido la transferencia de la industria hacia el mundo en vías de desarrollo (y, por tanto, la globalización económica). Pero la razón principal no ha sido la globalización, sino el impacto del cambio tecnológico, que, en numerosas industrias, ha reducido la necesidad de mano de obra humana o, simplemente, ha vuelto obsoletos los procesos productivos tradicionales” (Giddens, 2007: 22). Resulta cuanto menos ambiguo este razonamiento ya que, en realidad, ambos factores (globalización y tecnificación) además de ser concomitantes, son propiciadores del debilitamiento de los mercados laborales en las sociedades desarrolladas, tal y como hemos venido mostrando en la revisión teórica de este capítulo. A estos habría que añadirles, como veremos en el apartado siguiente, el vaciamiento de poder de los sindicatos y el auge de la negociación laboral individual.

Desde un enfoque reformista y anglosajón, Giddens (2007) achaca el estancamiento de Europa a la ausencia de reformas estructurales y a la necesidad de innovación tecnológica en sus principales países (Alemania,

---

<sup>13</sup> Un autor que analiza y explica la amenaza demográfica y el sobre-envejecimiento en relación al déficit financiero de los Estados y su falta de competitividad es Robert Shapiro (2009).

Francia e Italia). Las reformas que plantea buscan superar la condición de *sociedades bloqueadas*, y en el caso de Alemania propone:

- a) reducir la intransigencia anti-reformista de los sindicatos;
- b) establecer 40 horas de trabajo semanal para los trabajadores de los servicios;
- c) eliminar la vinculación de los subsidios de desempleo a los ingresos salariales previos;
- d) reducir los costes laborales no salariales;
- e) reformar las pensiones y aumentar la edad de jubilación hasta los 67 años;
- f) aumentar el porcentaje de mujeres trabajadoras.

Como puede fácilmente deducirse, las reformas propuestas atañen a los mercados laborales, y anuncia que la externalización y la deslocalización pueden ser mayores en el futuro, por lo que hay que prepararse para lo que viene. Giddens entiende que no es necesario llegar a una desregulación laboral como la que prevalece en la sociedad norteamericana, más bien hacia una desregulación adaptada a los “trabajadores afectados”, para sostener los empleos y los ingresos, en las naciones de Europa, y practicando el reciclaje formativo y la mejora de la cualificación<sup>14</sup>. Esta diferencia que propone entre ambas desregulaciones (europea y norteamericana) no deja de ser un factor añadido de ambigüedad, ya que en realidad, como defienden muchos autores, nos encontramos en un “capitalismo sin trabajo”, y por tanto, todos los trabajadores están afectados, o lo estarán, porque todos son vulnerables.

---

<sup>14</sup> El manido argumento de la recualificación a través de la formación de los trabajadores como receta mágica para reintegrarlos en el sistema productivo es devaluado por Garrido (2012).



Por otro lado, prevalece la falsa idea -se queja el sociólogo británico- de que las *sociedades bloqueadas* (Alemania, Francia e Italia) apuestan por la igualdad social sacrificando el crecimiento económico: por el contrario, cree que en Europa aumenta la desigualdad al mismo tiempo que sus economías tienen menor rentabilidad que otras. En todo caso y en el fondo, Giddens (2007) contrapone a la situación de necesidad la idea de oportunidad. Cree que las divisiones de clase social están determinadas por las diferencias en términos de oportunidades vitales, lo que lleva a preguntarse qué es más justo: la redistribución de la riqueza y la renta, o la mejora de la igualdad de oportunidades: “En una sociedad que depende de un dinamismo de mercado muy elevado para su prosperidad, las aspiraciones, las ambiciones y las oportunidades han de ocupar un lugar central. Igualar las oportunidades es importante porque es lo que mejor aprovechamiento permite hacer de los talentos disponibles” (Giddens, 2007: 98). Para reforzar sus argumentos, aunque reconoce que la desigualdad económica total (medida según el coeficiente de Gini) aumenta en la Unión Europea, sin embargo, no lo ve tan claro respecto a la distribución de las oportunidades vitales entre la población, debido a que los datos de desigualdad se construyen en referencia a los individuos, no a hogares o familias. De esta forma, no se están contando las contribuciones suplementarias de los distintos miembros del hogar, como mujeres, hijos y otros posibles familiares o cohabitantes<sup>15</sup>. Es decir, para Giddens, las oportunidades vitales no han descendido. Más expresamente, el autor plantea que la pobreza en la sociedad contemporánea desarrollada europea, si bien está regionalizada y

---

<sup>15</sup> Sin embargo, Giddens aquí no está contando la crisis del modelo familiar tradicional. No resulta convencional agregar rentas individuales en unidades familiares cuando las evidencias indican la formación de hogares heterogéneos y el deseo de independencia de jóvenes, mujeres, y en general de todos los individuos.

zonificada, es coyuntural y está vinculada a un momento de transición en el mercado laboral. En este sentido, defiende que: “Las zonas más pobres de Europa deberían estar en condiciones de competir eficazmente con las zonas de bajos costes productivos de fuera de Europa si las habilidades y las cualificaciones necesarias están presentes. De ese modo, se daría la vuelta al argumento del ‘dumping social’, ya que los empleos y las instalaciones productivas se quedarían en Europa, y, al mismo tiempo, se facilitaría la convergencia entre las diversas regiones del continente” (Giddens, 2007: 111-112). En consonancia con su razonamiento posibilista, Giddens aboga por un uso restringido del término “exclusión social”, y no un uso generalizado para todas las situaciones de vulnerabilidad o necesidad, ya que significa un estado de “privación múltiple” que afecta a bolsas concretas de residentes en zonas determinadas, o a grupos muy concretos de individuos, como los “sin techo”. Piensa que no es la pobreza la única causa por la que algunos individuos no se realizan en la sociedad, también las discapacidades, las enfermedades mentales, el envejecimiento o el consumo de drogas imposibilitan la integración social, por lo que el término “exclusión social” no debe ser extendido y asimilado a desigualdad o pobreza.

En resumen, Giddens propone una visión pragmática respecto a la pérdida del Estado de bienestar, y respecto al proceso de precarización laboral al que nos conduce la innovación tecnológica. Por ejemplo: un salario bajo no significa necesariamente que una persona padezca una situación de penuria si ésta es una contribuidora suplementaria de renta en su unidad familiar. Así, la palabra clave, que no menciona en su discurso, no puede ser otra que adaptación (a la “economía de la oferta”), la misma solución que se plantean los gobiernos, sus clases dirigentes y los defensores del neoliberalismo globalizado: adaptación hacia abajo (Martin y Schumann, 1998: 12).

Finalmente, en el ámbito de las soluciones políticas, Giddens (2007) aboga por una “sociedad del bienestar positivo”, más que por un Estado del bienestar, queriendo enfatizar así el carácter de interés público del Estado para garantizar umbrales como el salario mínimo, las rentas mínimas o las pensiones mínimas. Defiende que a los derechos sociales han de acompañarles deberes y obligaciones. “El bienestar debería redefinirse en términos de *autonomía y autoestima personales*” (Giddens, 2007: 134). En una sociedad productivista, que valora la ambición y las aspiraciones individuales, la búsqueda del bienestar ha de basarse en el comportamiento de los sujetos, y por tanto, aquí Giddens aboga por romper la tendencia hacia la dependencia que genera el Estado sobreprotector.

Shapiro (2009) introduce algunos aspectos novedosos en el discurso teórico de la globalización. Desde una visión más liberal-norteamericana<sup>16</sup> que la de los sociólogos europeos Beck y Giddens, describe un diagnóstico frío y sangrante de las sociedades desarrolladas en el futuro a medio plazo (2020). Estas sociedades no podrán competir con China e India, que combinan tecnologías avanzadas con una masa ingente de trabajadores cualificados de bajos salarios. Especialmente los países europeos (y Japón) no podrán competir y hacer crecer sus economías. Las causas principales que limitan la competitividad de estos países es la presión demográfica del envejecimiento sobre los gastos que suponen los sistemas de pensiones y la sanidad pública. La tasa de ahorro y de crecimiento económico es muy baja para cubrir estas necesidades sociales, y en los próximos diez o quince años esta situación proseguirá, porque se trata de fuerzas históricas y estructurales que no cambiarán, entre otras, por razones político-electorales. Para modificar esta

---

<sup>16</sup> No en balde, Robert Shapiro fue Subsecretario de Comercio de EE.UU. de 1998 a 2001, y asesor económico de las campañas electorales de Bill Clinton, Al Gore y John Kerry.

tendencia, Shapiro (2009) propone que Europa y Japón permitan la entrada de inmigrantes (para reequilibrar la estructura demográfica), a la vez que recorten las aportaciones estatales en materia de pensiones y sanidad (para aumentar el ahorro y reducir el déficit público). Además, se necesitarían reformas económicas que posicionen a estos países en el circuito de la globalización, para lograr un mayor crecimiento, y el consecuente aumento de los ingresos y la productividad de sus habitantes.

En cualquier caso, todas las economías avanzadas destruirán millones de puestos de trabajo como consecuencia de la globalización. “Dentro de Estados Unidos, unos mercados interiores relativamente libres, más innovación y más empresas crearán otras alternativas para millones de trabajadores despedidos en los servicios y la industria. Pero la transición es casi siempre brutal para estas personas y sus familias, y sus siguientes puestos de trabajo suelen estar mucho peor pagados. Será especialmente angustioso para los millones de trabajadores de más edad que quizá, junto con su dignidad, pierdan también parte de sus pensiones. A diferencia de los brotes normales de desempleo, antes de que la globalización se incautara de las perspectivas de todos, ahora les resultará mucho más difícil conseguir un empleo comparable o ‘reciclarse’ para otro nuevo y bueno” (Shapiro, 2009: 38). En consecuencia, la demografía y la globalización intensificarán la desigualdad económica en casi todas partes. Por un lado, los ricos serán más ricos porque las tecnologías favorecen que el rendimiento de la inversión aumente, y los sujetos de esta clase rica son los inversores de las empresas, los directivos y los profesionales. En el otro lado, está la mayoría de los trabajadores que, en el contexto competitivo impulsado por la innovación tecnológica, perderán sus puestos de trabajo, y aceptarán otros peor pagados, por lo que la diferencia de rentas entre los ricos y el resto de la población

aumentará: “En casi todo el mundo, las fuerzas de mercado liberadas por la globalización y la tecnología están pujando al alza por el valor de los conocimientos de, aproximadamente, el 20 por ciento superior de los que trabajan de forma competente con ideas, y haciendo caer el valor del trabajo que hacen muchas otras personas” (Shapiro, 2009: 49).

En un tono más esperanzador Shapiro (2009) plantea que la globalización tendrá la ventaja de hacer bajar los precios de muchos servicios personales y empresariales básicos, lo que tendrá un efecto económico sustancial en los países avanzados, donde los servicios constituyen el grueso de la actividad económica. Si a ello añadimos el desarrollo del *software*, que será la rama de producción más dinámica, muchas economías avanzadas aumentarán la productividad, de igual forma que ocurrió en la década de los noventa con la extensión de las tecnologías de la información. En este contexto, la sanidad y la educación habrán de nivelarse en cuanto a productividad a las finanzas y la industria, lo que generará grandes beneficios para los consumidores y las empresas. Por tanto, el aumento de la competencia y una nueva concepción en la manera de hacer negocios producirá una carrera productiva entre centros hospitalarios, centros universitarios y miles de pequeñas empresas de servicios. Se generarán nuevos servicios, y bajarán los precios de los antiguos. Ahora bien, todo este horizonte sucederá si la reglamentación, el exceso de regulación, no impide que aflore la competencia.

En este apartado sobre la pérdida del Estado de bienestar hemos analizado los vectores que explican esa pérdida: la privatización y liberalización de las actividades económicas, el repunte de la “financiarización”, y el nuevo papel de promotor mercantil y productivista del Estado; la precarización laboral y la dualización social (“insiders-outsiders”); y por último, la importancia de la

fuerza del individualismo y de las oportunidades que ofrece el dinamismo del mercado para compensar la pérdida del Estado de bienestar. Si a primera vista la privatización y liberalización de las actividades económicas conduce a un dinamismo competitivo y al crecimiento económico, en el fondo conlleva un alto coste social que se traduce en la eliminación de la fuerza de trabajo improductiva, y en la reducción de servicios públicos (Stiglitz, 2002). De ahí que estos procesos requieran llevarse a la práctica con control, regulación, y a favor de la competencia económico-productiva. La búsqueda de la eficiencia y de la competitividad económicas por parte de los estados debilita su vocación de protección social, generando una fragmentación y dualización de la estructura social: las clases altas se integran y compactan; las clases bajas se diluyen y excluyen (Alonso, 1999; Dahrendorf, 2007). Por último, en un tono más weberiano<sup>17</sup> se rescata la idea del individualismo y las oportunidades de vida que son tendencias vigorosas del capitalismo globalizado, al decir de Beck y Giddens. Tal es la fuerza de la supuesta igualdad de oportunidades, que algunos autores consideran que la transición hacia un modelo de empleo más flexible e inseguro se acepta socialmente, porque se cree que las oportunidades compensan las bajas condiciones laborales (Miguélez y Prieto, 2009). Por su parte, el individualismo y la libertad política de los países desarrollados pueden conducir a una mejora (o recuperación) de las condiciones sociales de vida, perdidas con el proceso de debilitamiento del Estado de bienestar (Beck, 2002). Sin duda, una visión un tanto confiada y optimista respecto al grado de concienciación, compromiso y acción colectiva de los ciudadanos, en una sociedad contemporánea que

---

<sup>17</sup> La teoría sociológica de Max Weber, especialmente en el ámbito de la estratificación social, introduce factores de carácter individual como los conocimientos técnicos, la cualificación profesional, el estatus (honor social o prestigio) o el partido (preferencia o afiliación políticas).

observamos conformista y pasiva. En todo caso, las oportunidades vitales, las que se refieren a los individuos, aumentan en un mundo dinámico sediento de aspiraciones y ambiciones personales, mientras que, paradójicamente, es posible que las desigualdades sociales se intensifiquen (Giddens, 2007). La igualdad de oportunidades vendría a ser el criterio bajo el cual se resuelven las desigualdades sociales en el nuevo capitalismo del siglo XXI.

## **2. El trabajo y la globalización**

La segunda dimensión que nos interesa estudiar es la influencia de la globalización sobre el trabajo. Interesa advertir que la participación del empleo de las sociedades desarrolladas en el conjunto del empleo mundial se ha venido reduciendo ineluctablemente, pasando de 17,1% en 1991 a 15,3% en 2007 (OIT, 2008). La misma fuente apunta que en los últimos decenios se ha modificado la distribución de los ingresos entre capital y trabajo, de forma que el componente salarial (o laboral) en el conjunto de los ingresos ha disminuido significativamente en los países desarrollados (más de 9 puntos porcentuales entre 1980 y 2005), lo cual significa, en última instancia, que las empresas tienden a aumentar la productividad con recursos distintos al trabajo, tales como el capital financiero o las tecnologías.

Entrando ahora en el aspecto cualitativo, muchos autores confluyen en la argumentación de que el modelo de empleo de la sociedad industrial está decayendo, mientras emerge un nuevo modelo basado en la flexibilización empresarial y laboral, la innovación tecnológica y la globalización económica (Alonso, 2000; Castells, 1997; Miguélez y Prieto, 2009). La globalización facilita una producción basada en bajos costes laborales, porque las condiciones de trabajo de los países destinatarios del nuevo capital global

son mínimas, incluido el salario. Así, las empresas de los países desarrollados que han deslocalizado parte de sus producciones pretenden trasladar las condiciones laborales de los países periféricos en forma de flexibilización: inseguridad, menor salario, reducción del tiempo de trabajo, reducción de la protección social. A la misma vez, entra en juego la innovación tecnológica, que busca ganar productividad dentro de la empresa, y facilita competitividad en el mercado exterior, pero conlleva la obsolescencia y eliminación de muchos puestos de trabajo. Además, gracias a los avances tecnológicos hay mayor conectividad entre los individuos, las organizaciones y los países, lo que hace más fácil mover las mercancías, el capital y a los individuos dentro y a través de las fronteras (Kalleberg, 2009). Ahora bien, algunos autores han visto que "(...) la flexibilidad de la propia innovación tecnológica exige la flexibilidad del trabajo" (Miguélez, 2002: 43). Por consiguiente, flexibilidad laboral, innovación tecnológica y globalización económica están inextricablemente influidas.

En la crisis del capitalismo de los setenta-ochenta del siglo XX, que hemos destacado en el capítulo anterior, por ser el origen de una nueva reorganización de la economía, la flexibilidad del trabajo (desregulación normativa, contención o reducción salarial,...) es la primera medida para restituir la tasa de ganancia empresarial. Las décadas posteriores vienen a convalidar un nuevo modelo de organización de la producción basado en una nueva forma de empleo. Lo que Piore y Sabel (1990) denominaron "especialización flexible" se tornó en una gran reorganización capitalista determinada por la globalización económica, el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones, y la expansión del capital financiero. Esta nueva estrategia incluye modificaciones sustanciales del factor trabajo, que afectarán a las condiciones de vida de los asalariados, y que conducen a



un modo de regulación “postfordista” (Alonso, 2000). “La adaptación a un entorno no predecible y con exigencias rápidamente cambiantes hace que todo elemento relativamente inmovilizado en el proceso productivo —*stocks*, recursos financieros, y sobre todo trabajo contratado— y que no puede fluctuar siguiendo casi de manera milimétrica el ciclo de negocios, sea considerado una rémora para la actividad natural de la empresa. La flexibilidad pasa así de una simple estrategia defensiva a una necesidad de primer orden, una exigencia para mantenerse en el pie forzado de la competencia” (Alonso, 2000: 71). Y el trabajo es el principal afectado: se busca su máxima rentabilidad, minimizando costes de control, coordinación, intermediación o motivación derivados del antiguo modelo productivo fordista, y de sus pesadas organizaciones empresariales. Siguiendo a Martin y Schumann (1998), el camino de las empresas es reducir (*downsizing*), desplazar (*outsourcing*) y reorganizar (*re-engineering*). Como resultado de ello, sobre el segmento central de los empleos, basado en la cualificación profesional o en la acción sindical, o en ambas, se acopla un gran segmento de empleo flexible, que acaba por desvalorizar a la fuerza de trabajo total, y que sirve para adaptar la producción a los ciclos cambiantes de la demanda. Este proceso que describimos en el ámbito micro-empresarial puede elevarse, y de hecho se eleva, a nivel macro-socioeconómico.

La correlación entre globalización económica, incertidumbre y flexibilidad (empresarial y laboral), proviene del aumento de la competencia generada por la transnacionalización de los mercados. Este aumento hace que los cambios impredecibles se sucedan, y que la respuesta de los actores económicos no sea la más adecuada. La empresa vive así una incertidumbre respecto al mercado, que traslada a los trabajadores (Blossfeld et al. 2005, citado en Martínez y Bernardi, 2011). Este argumento es reforzado por otros

autores: “(...) los desajustes del sistema se trasladan con una intensidad creciente hacia los estratos inferiores. Estos, a su vez, intentarán resarcirse de los nuevos costes repercutiéndolos sobre aquéllos sobre los que mantenga una posición de privilegio. Y así sucesivamente. (...) Los principales perjudicados de todo este entramado, además de las empresas pequeñas, subcontratadas o proveedoras situadas más alejadas de la matriz, son los trabajadores, en especial aquellos de los que se puede prescindir o aumentar su tasa de explotación.” (Millán, 2002: 27). La flexibilidad, a su vez, se puede descomponer en una flexibilidad interna y en una flexibilidad externa (Boltanski y Chiapello, 2002): la primera se basa en una fuerte transformación de la organización del trabajo y de las técnicas empleadas (polivalencia, autocontrol, autonomía del trabajador); la segunda se materializa en la subcontratación abundante de mano de obra vulnerable (trabajadores precarios, interinos, trabajadores independientes o a tiempo parcial).

Miguélez (2002) explica el paso de la seguridad del empleo de la segunda mitad del siglo XX a la inestabilidad (flexibilidad) característica del siglo XXI. Un proceso que observa generalizado en las sociedades desarrolladas, y claramente visible en los países de la Unión Europea. Para este sociólogo, la seguridad del empleo (ahora perdida) en las economías industriales avanzadas se alcanzó durante el siglo XX, por una división internacional del trabajo que beneficiaba a los trabajadores de estos países. Si el tipo de intercambio externo de materias primas y mercancías les favorecía, en el mercado interno la creación de riqueza y su distribución social garantizaba el poder adquisitivo de gran parte de la población. El consumo masivo intensifica la producción, lo que genera creación continua de empleo. “Pero por encima de todo, hay pactos sociales que garantizan paz social y alta productividad. Su traducción en el terreno económico y laboral es la

consolidación de sistemas de relaciones laborales en los que hay tres actores principales: Estado, organizaciones patronales y organizaciones de trabajadores, que van construyendo relaciones de equilibrio en torno al proceso de trabajo” (Miguélez, 2002: 40). Esta seguridad del empleo, contraria a la flexibilidad-inestabilidad actual, tiene como rasgos definitorios:

- a) el contrato fijo como norma para la mayoría de la población empleada,
- b) la protección del despido con indemnizaciones,
- c) los derechos reconocidos de pensiones retributivas durante la jubilación.

Pero hay que reconocer que esta seguridad del empleo no tiene suficiente recorrido histórico, ni extensión geográfica, ni garantía para determinados grupos sociales como las mujeres, los jóvenes o los inmigrantes. Efectivamente, solo a partir de la II Guerra Mundial, y hasta los años ochenta del siglo XX, se observa este fenómeno en la historia del trabajo humano, en determinados países europeos y en Japón, y destinado a los hombres en tanto que principales sustentadores del hogar. Es por ello que Miguélez (2002) considera que la seguridad del empleo de los países desarrollados se basaba en la inseguridad del empleo en el resto del planeta. Lo que nos acerca a la idea ya mencionada en esta Tesis de que la globalización económica está llevando a un equilibrio social entre los países ricos y los pobres (Giddens, 2007) o, dicho más críticamente, a una adaptación hacia abajo por parte de los países desarrollados (Martin y Schumann, 1998: 12). Pero la aportación más significativa y profunda que hace Miguélez al análisis de la flexibilidad laboral proviene del aspecto político de la cuestión. “Flexibilizar el empleo significa debilitar su sujeto social” (Miguélez, 2002: 44). Por un lado, se debilita al trabajador individualmente, ya que éste reduce sus demandas por

el riesgo que corre ante la empresa; por otro, se debilita al trabajador como sujeto colectivo, porque los principales afectados por la flexibilidad (parados, temporales, a tiempo parcial y los “sumergidos” sin contrato laboral) no actúan en colectivo, ni se afilian a sindicatos. En este sentido, la estrategia de la segmentación de los trabajadores en el interior de la empresa (seguros *versus* inestables) es una fórmula de flexibilización del trabajo. Y a la inversa, la flexibilidad-inestabilidad del empleo es una situación negativa para el conjunto de los trabajadores, porque el futuro se vuelve incierto y las mejoras socio-laborales desaparecen.

Esta tendencia hacia el empeoramiento de las condiciones laborales lleva a sociólogos como Kalleberg (2009) a profundizar en el “precarious work” como un proceso arraigado en el capitalismo global contemporáneo, aunque su análisis lo centra en los Estados Unidos. No se trata ya de la segmentación del mercado de trabajo o en el interior de las empresas, donde se distinguían empleos seguros y empleos inestables, tal y como lo describía Miguélez (2002). “Ahora, el trabajo precario se ha propagado por todos los sectores de la economía y ha llegado a ser mucho más penetrante y generalizado: los trabajos profesionales y directivos están también precarizados actualmente” (Kalleberg, 2009: 6). Este sociólogo señala cinco puntos que evidencian el aumento del trabajo precario en Estados Unidos, desde los años setenta del siglo XX:

- a) Disminución del periodo de tiempo de relación laboral con las empresas (aunque las mujeres aumentan su promedio de tiempo en la empresa, los hombres disminuyen, y de forma intensa los hombres blancos mayores).

- b)* Incremento del desempleo de larga duración. En contraste con periodos anteriores, el desempleo de larga duración ha permanecido relativamente alto en la década del dos mil, tanto por la baja tasa de crecimiento del empleo como por los cambios en la industria, especialmente en manufactura o fabricación, donde se han perdido empleos.
- c)* Crecimiento de la inseguridad percibida del trabajo. Aunque hay diferencias individuales en las percepciones de inseguridad y riesgo, la gente en general está aumentando la preocupación sobre la pérdida de sus trabajos, y tiene menor confianza en conseguir nuevos trabajos equivalentes.
- d)* Aumento del trabajo no estándar. Los empresarios han ajustado su fuerza de trabajo a las condiciones de la oferta y la demanda creando trabajo no normalizado. El “outsourcing” o externalización de bienes o servicios se ha intensificado y extendido en muchas actividades económicas. El punto clave aquí es la amenaza de que teóricamente todos los trabajos pueden ser externalizados, incluyendo los de salario alto, o los trabajos no manuales que se consideraban seguros hasta ahora.
- e)* Incremento del desplazamiento del riesgo desde los empleadores hacia los trabajadores. Este incremento se observa en la contribución de las pensiones y en los planes de seguro de salud (los empleados pagan más y asumen más riesgo que los empleadores). Es cierto que en general, en cuanto a los beneficios, los empleadores asumen más riesgo que los empleados, pero se garantizan un cierto nivel de beneficios.

Las consecuencias del trabajo precario tienen que ver tanto con aspectos relativos al trabajo como a otros fenómenos. El trabajo precario ha contribuido a una mayor desigualdad, inseguridad e inestabilidad económica, pero a su vez está bien estudiado el impacto de la incertidumbre y la inseguridad sobre la salud y el estrés de los individuos, y sobre la decisión de casarse o el número de hijos a tener (Kalleberg, 2009). Por último, a los efectos de los objetivos de esta Tesis doctoral, interesa retener el significado amplio del trabajo precario que presenta este autor:

La precariedad en el empleo ocurre cuando la gente pierde sus trabajos o tiene miedo a perderlo, cuando carecen de oportunidades de empleo alternativo en el mercado de trabajo, y cuando los trabajadores con experiencia ven disminuidas las oportunidades para obtener y mantener las habilidades propias. Otros aspectos de la precariedad en el empleo son cualquiera de los determinantes o consecuencias de estas formas básicas de incertidumbre, incluyendo la precariedad de los ingresos, el trabajo inseguro, y la representación precaria (indisponibilidad de voz colectiva) (Standing, 1999 citado en Kalleberg, 2009).

Por su parte, los economistas de corriente crítica inciden en el carácter reestructurante de los cambios en el sistema de acumulación del capital, que se traducen en importantes modificaciones en el sistema de producción y de trabajo. En consonancia con los análisis incipientes de Aglietta (1979) y O'Connor (1989), que describimos en el capítulo anterior, y que planteaban la reestructuración del capitalismo como un objetivo buscado para aumentar la tasa de plusvalía del capital, Piqueras y Dierckxsens (2011) observan una gran transición donde queda atrás el capitalismo de Estado keynesiano. El trabajo y el conflicto se integran e institucionalizan en un capitalismo de nuevo cuño. Y esto coincide, de forma circunstancial, con la automatización y la innovación de tecnologías intensivas en capital, que provoca la eliminación de empleos, y que obliga a aumentos crecientes del PIB para crear el empleo que ha sido destruido. No obstante, para estos economistas, la tendencia es

que en cada recesión capitalista se eliminan más empleos de los que posteriormente se recuperan en el remonte:

En general, se preparó el camino de intervención política y económica que daría lugar a una nueva fase del capital. De esta forma si (...) durante el (pseudo) keynesianismo el crecimiento salarial fortalecía la demanda, desde entonces interfería en los beneficios; si antes la acumulación expandía el empleo, a la sazón había que reestructurar el aparato productivo a costa de las plantillas y facilitar la “flexibilidad” contratadora; si antes los gastos del Estado habían ayudado a contar con una demanda relativamente fuerte (con aceptable poder de compra), en esos momentos debían reorientarse para favorecer la inversión y acrecentar la tasa de ganancia capitalista, reduciendo sus propios gastos también por medio del recorte de impuestos sobre el excedente. Todo lo cual abriría la puerta a las iniciativas de represión de la demanda y regresión fiscal, combinadas con políticas recesivas y de control del déficit y de la inflación, que presidirán en adelante por doquier las estrategias de gobierno del Capital (Piqueras y Dierckxsens, 2011: 230-231).

¿De dónde procede el pensamiento económico sustentador de estas políticas recesivas o políticas de la oferta? El origen del cambio ideológico del keynesianismo al neoliberalismo puede situarse a finales de los años sesenta del siglo XX<sup>18</sup>, lo que lo hace coincidir con el punto de partida de esta Tesis doctoral: las teorías postindustrialistas. Con el objetivo de cuestionar la política social expansiva propia del Estado de bienestar, aduciendo que la expansión de la masa monetaria aumenta la inflación, Friedman (1968) desvirtúa el valor y la utilidad del Estado para crear empleo. Para este economista, el mercado de trabajo contiene problemas estructurales que hacen generar lo que llamó una “tasa natural de paro”, es decir, una especie de desajuste técnico del mercado de trabajo que nunca desaparecerá. Por consiguiente, pretender reducir el desempleo con políticas expansivas de gasto público es inútil y peligroso ya que aumenta la inflación. Antes al contrario, el planteamiento a partir de las ideas de Friedman concluye que la

---

<sup>18</sup> El principal exponente del neoliberalismo es Milton Friedman, y su artículo de 1968 en la *American Economic Review* es un punto de referencia de este cambio ideológico.

protección social de los desempleados genera más paro friccional (paro provocado por los procesos de búsqueda entre parados y empresas). Y ello porque los desempleados se vuelven más exigentes a la hora de buscar empleo, al estar protegidos socialmente. Por su parte, las innovaciones tecnológicas que se aceleran en los años ochenta del siglo XX pasan a ser la principal explicación del paro estructural (inadecuación de las características de las personas en paro respecto a los puestos de trabajo demandados). La razón es que aumentan las demandas de puestos de alta cualificación, mientras se reducen las de cualificaciones medias. Las consecuencias de este replanteamiento de la teoría keynesiana conduce a:

- a) El sector privado debe ser el protagonista para la creación de empleo.
- b) El desempleo es un desajuste del mercado de trabajo y no del capitalismo y sus empresas, ni de las decisiones de inversión en cuanto a empleo y actividad.
- c) Los trabajadores y las instituciones laborales son los culpables del desempleo, por su inadecuada formación por el exceso de protección, y por su baja productividad.

Por tanto, para Friedman y la escuela neoliberal, la forma de reducir la “tasa natural de desempleo” es con reformas estructurales de las condiciones laborales (recortes en prestaciones y en derechos colectivos o individuales). No importan tanto las características de la producción, de la política macroeconómica o las políticas institucionales generales del país en cuestión. Este es el enfoque de fondo de las teorías económicas neoliberales que se contraponen a la teoría keynesiana sustentadora del Estado de bienestar y que legitima la economía de la oferta y el protagonismo del empresariado en la sociedad globalizada de las últimas décadas.



Tal es así que algunos enfoques valoran positivamente la globalización económica en virtud de su capacidad de integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales. Observan la mayor competencia internacional y la distribución global de la actividad económica en función de las ventajas comparativas de cada país y de sus empresas. Y entienden que esta redistribución de la producción provoca cambios en la generación de empleo y desempleo, en la retribución del trabajo (nivel y dispersión salarial) y en la distribución de las cuotas del capital frente al trabajo en el total del PIB (Dehesa, 2007). Pero en todo caso, ven la globalización como un proceso positivo que abre el mundo a la competencia internacional y permite una mejor asignación mundial del trabajo, el capital y la tecnología al permitir que cada país y empresa competidores pueda especializarse en la producción de acuerdo con sus ventajas comparativas en los factores de producción.

En este sentido, los países desarrollados presentan ventajas en los productos y servicios intensivos en capital, tecnología y trabajo cualificado, pero sufren la desventaja respecto de los países menos desarrollados que disponen de mano de obra intensiva menos cualificada. Así, la probabilidad de que los trabajadores menos cualificados perciban salarios más bajos o pierdan empleo aumenta en los países desarrollados, al caer la demanda de este tipo de trabajo y, peor aún, si sus mercados laborales son rígidos, porque entonces se producirá un fuerte desempleo estructural en el segmento más bajo de la cualificación laboral, lo que se le achaca al mercado laboral español. Como resultado de esto, el número de trabajadores menos cualificados que terminan en el paro tiende a ser mayor que el número de empleos que obtienen los más cualificados, con lo que el nivel total de desempleo aumenta. Para Dehesa (2007) las razones de este desequilibrio

proviene de los propios trabajadores descualificados:

- a) Su mayor afiliación sindical genera una fuerte oposición a la reducción de los salarios, lo que acaba por traducirse en una mayor tasa de desempleo.
- b) Sus prestaciones por desempleo tienden a ser elevadas (en relación a sus salarios), con lo que estarían menos incentivados para encontrar un trabajo.

Por consiguiente, el enfoque positivo de la globalización pretende una mayor flexibilidad laboral, aún a riesgo de seguir aumentando el segmento más precario de la estructura ocupacional. La clave aquí es cuánto puede afectar la flexibilidad-precariada a toda la estructura, incluidos los empleos de alta cualificación.

Por otra parte, en el contexto de la globalización, las consecuencias de las nuevas tecnologías sobre el empleo serán drásticas. Si la crisis del empleo ya pasó por la industria en las décadas ochenta y noventa del siglo XX (aunque diríamos que aún no se ha acabado del todo, incluso en ese sector), la caída del empleo será también intensa en subsectores como el financiero o la producción de *software*. Las aplicaciones informáticas y la extensión de las telecomunicaciones a través de Internet provocarán no solo la reducción de puestos de trabajo en sectores emergentes como la banca, los seguros, la educación o la sanidad, sino también la desaparición de muchas profesiones tales como archiveros, empleados de agencias de viajes o pequeños comerciantes (estos como consecuencia de la expansión del *e-commerce*). En paralelo, el avance de las tecnologías en el contexto de la globalización desvaloriza las capacidades de los expertos informáticos de las sociedades

desarrolladas, que se ven sustituidos por los trabajadores hindúes (y por extensión, de otros países emergentes), de mucha menor remuneración, pero altamente formados en universidades propias angloparlantes (Martin y Schumann, 1998). En resumen, lo que se quiere subrayar es que aún y a pesar del constante crecimiento económico de los países desarrollados, su proceso interno de degradación y pérdida de empleos es irrefrenable. Según Martin y Schumann (1998), debido a que la productividad crece más deprisa que el rendimiento de la economía en su conjunto, el resultado es el "jobless growth", es decir, el crecimiento que no produce puestos de trabajo.

Por último, hay un aspecto del binomio globalización-trabajo que debemos tratar: el papel de la economía de los servicios. Las transformaciones que hemos venido describiendo y que dan lugar al capitalismo global tienen como uno de sus epicentros al sector de los servicios en el interior de las sociedades desarrolladas. Como consecuencia de ello los empleos han cambiado, con la tendencia general de una disminución de los trabajos manuales y un aumento de empleos no manuales, tanto de salarios altos, como de salarios bajos. El sector de los servicios se viene expandiendo con la privatización de las actividades anteriormente asignadas a las mujeres dentro del hogar (cuidado de niños, ancianos y enfermos, limpieza, cocina, atención sanitaria a domicilio, etc.).

Por otra parte, se han estudiado los efectos de la globalización y el aumento de las actividades de los servicios a las empresas sobre la desigualdad de los ingresos en los Estados Unidos (Zhong, Clark y Sassen, 2007). En términos generales, con la globalización económica, la polarización de los ingresos ha crecido en Estados Unidos, porque el flujo internacional de trabajo (inmigración) polariza las ganancias salariales internas deprimiendo los

salarios de los trabajadores de bajos ingresos. Si bien la renta sube para los empleos que tienen acceso a los mercados globales, estas personas gastan más en servicios personales (tales como el cuidado de niños), lo que hace incrementar el número de estos otros empleos en servicios mal pagados, ejercidos por inmigrantes que, según los teóricos del mercado de trabajo segmentado, se sienten atraídos por una demanda no satisfecha de estos empleos desprestigiados y de baja remuneración.

Como resumen de este apartado subrayamos que el trabajo ha ido perdiendo peso y fuerza en el seno de la sociedad desarrollada, mientras que el capital y la empresa lo ha ido ganando. La globalización económica tiene mucho que ver con este cambio pendular. El trabajo se ha desinflado como consecuencia de la deslocalización productiva industrial, la implantación de una estrategia empresarial de flexibilidad laboral, y el avance continuo de la innovación tecnológica. El aumento de la competencia a escala mundial trata de buscar mayor productividad del trabajo, reduciendo los costes asociados al mismo. Los trabajadores se ven despedidos (a un precio cada vez más reducido) porque son prescindibles, o también pueden verse más explotados (salario cada vez más reducido), especialmente los trabajadores de baja cualificación. El riesgo de esta precariedad del trabajo se extiende a toda la estructura ocupacional, alcanzando a los profesionales y directivos. Las innovaciones informáticas y de las telecomunicaciones sustituyen a muchos profesionales y, en última instancia, a muchas profesiones. Igualmente, la globalización favorece la desvalorización del conocimiento y el trabajo de los segmentos cualificados de las sociedades desarrolladas, debido a las capacidades de sus homónimos de las sociedades emergentes, que ofrecen un coste laboral mucho más reducido. Por último, el proceso de precariedad del trabajo se ve acompañado por la debilidad de su sujeto social: se debilita al trabajador

como individuo, ante la amenaza del despido, y se debilita al trabajador como sujeto colectivo, porque como tal no se concientiza, no se organiza, y no reacciona.

### **3. La desigualdad social y la globalización**

En tercer lugar nos interesa reflexionar sobre el proceso de desigualdad social que se acentúa en el interior de las sociedades desarrolladas a medida que avanza la globalización económica capitalista. Las señales de esta tendencia son múltiples, y muchos son los autores que confluyen en ella. Quizá como indicador síntesis sirvan los datos históricos de Estados Unidos analizados por Piketty y Saez (2006: 201), que les llevan al siguiente axioma: “After decades of stability in the postwar period, the top decile share has increased dramatically over the last 25 years is now at a level close to the pre-war level” (Después de décadas de estabilidad en la posguerra, la parte de los ingresos del decil superior ha aumentado dramáticamente en los últimos 25 años, estando ahora en un nivel cercano al de preguerra). Esta parte de los ingresos a la que se refieren los autores representa el 45% de toda la riqueza de Estados Unidos, concentrada en el 10% de los norteamericanos más ricos<sup>19</sup>.

Antes que nada conviene aclarar que la igualdad absoluta dentro de una misma sociedad no parece ser un objetivo factible, ni incluso deseable. Como escribe Morin (2011:109): “Una política de la humanidad no tiene como misión igualarlo todo y destruir la diversidad, sino que debe plantearse las vías reformadoras que permitirían reducir progresivamente las peores

---

<sup>19</sup> Piketty y Saez (2013) actualizan el dato de que el 10% más rico concentra el 50% de toda la riqueza de Estados Unidos.

desigualdades". Desde la perspectiva del crecimiento económico hay varios factores a tener en cuenta para considerar una determinada desigualdad social:

- a) la desigualdad de ingresos conduce a un mayor empeño laboral para los mejor retribuidos, e impulsa la innovación y el desarrollo de capacidades;
- b) la diferencia de ingresos hace más atractivo el mercado de trabajo a quienes se preparan para el futuro;
- c) una desigualdad pequeña de ingresos reduciría los incentivos para asumir riesgos o para invertir en capital humano (OIT, 2008).

En este mismo sentido señala el economista norteamericano David H. Autor (2014) que lo más significativo no es la desigualdad en sí misma, sino su efecto adverso en los salarios reales y en el empleo de los trabajadores menos cualificados. Ahora bien, una desigualdad de ingresos demasiado grande es perjudicial para la sociedad, y es económicamente problemática<sup>20</sup>. Por tanto, puede resultar funcional el mantenimiento de una desigualdad relativa, tal y como ha venido expresándose en los países desarrollados, que aún con sus políticas redistributivas propias del Estado de bienestar, no han logrado hacer desaparecer las desigualdades sociales. Por el contrario, las diferencias (de renta, riqueza, estatus, poder, autoridad, prestigio y privilegio) han persistido al mismo tiempo que se han producido procesos de movilidad social ascendente, en virtud de la igualdad de oportunidades.

---

<sup>20</sup> Entre otras razones porque los altos dividendos para los accionistas y los altos salarios para los directivos restan potenciales ingresos hacia los trabajadores, o potenciales ingresos fiscales para el conjunto de la sociedad.

Esta primera anotación defensora de cierta desigualdad como estímulo para la actividad económica, no contradice la necesidad de reducir la intensificación de las desigualdades en las sociedades desarrolladas contemporáneas. Por el contrario, el debate de la desigualdad debe centrarse en el sistema de bienestar general y en los incentivos justos para dinamizar el empleo y la producción. Distinto es, el argumento meritocrático de las grandes corporaciones, que trata de justificar las enormes diferencias salariales entre directivos y el resto de los trabajadores. Desde una perspectiva general, Castells (1997b) señala que el capitalismo informacional tiende a aumentar la desigualdad y la polarización sociales, es decir, el crecimiento tanto de las clases altas como de las clases bajas, y considera que para frenar esta tendencia se necesitan políticas públicas compensatorias socialmente. No es sólo la amenaza de la polarización social lo que hace fracturar a las sociedades desarrolladas inmersas en la globalización, sino que el propio capitalismo informacional y global puede tender estructuralmente a la exclusión social de muchos grupos e individuos.

Tezanos (1999) focaliza la exclusión social en el marco de las sociedades postindustriales, con intención de diferenciarla de la pobreza, más propia de las sociedades anteriores. La exclusión social es un proceso estructural y dinámico, que afecta a grupos sociales más que a individuos, con forma multidimensional (trabajo, ingresos, relaciones sociales y culturales), aunque la variable fundamental es de carácter laboral; que genera dualización social, y como riesgo añadido provoca el desvanecimiento de los vínculos con los otros, resultando la ubicación dicotómica dentro-fuera. Tal y como hemos venido relatando en este capítulo, el neoliberalismo y su empeño desregulador influye como variable ideológico-política (Tezanos, 1999).

La mayor desigualdad en las sociedades desarrolladas, que se produce como consecuencia de la pérdida o degradación del empleo, y por otras causas sociales o personales en el contexto de la globalización económica, indica que nos encontramos ante un problema estructural del capitalismo avanzado. La creciente desigualdad está conduciendo al estancamiento de la demanda por vía de la reducción de los ingresos de los hogares: “La mediana del ingreso real en Estados Unidos se encuentra por debajo del nivel en el que se encontraba en el año 1989, es decir, hace un cuarto de siglo atrás; la mediana del ingreso para los trabajadores varones que trabajan a tiempo completo en la actualidad es más baja en comparación a la que se registró hace más de cuarenta años” (Stiglitz, 2014). En último término, el estancamiento de la demanda puede llevar a la recesión, o peor aún a la depresión económica durante un largo período, lo que vendría a indicar que las políticas económicas de austeridad (neoliberales) no se justifican en términos de eficiencia del sistema y que, por el contrario, las políticas de sostenimiento del estado de bienestar tienen efectos expansivos en la economía.

Castells (1997b) relaciona la reestructuración del capitalismo en la sociedad informacional o sociedad red que emerge bruscamente en los países desarrollados (y en otros en vías de desarrollo), con el aumento de la desigualdad social en el mundo. La globalización económica supone una mayor competitividad, cuyo resultado es la exclusión de los que viven en la periferia social y territorial, en los inmensos huecos que acogen a los que no tienen nada que aportar, a los perdedores:

Bajo la nueva lógica dominante del espacio de los flujos (...), las áreas que no son valiosas desde la perspectiva del capitalismo informacional, y que no tienen un interés político significativo para los poderes existentes, son esquivadas por los flujos de riqueza e información, y acaban siendo privadas de la infraestructura tecnológica básica que nos permite comunicarnos, innovar, producir, consumir e incluso vivir en



el mundo de hoy. Este proceso induce una geografía extremadamente desigual de exclusión e inclusión social/territorial, que incapacita a grandes segmentos de la población, mientras vincula transterritorialmente, mediante la tecnología de la información, a todos y todo lo que pueda ser de valor en las redes globales que acumulan riqueza, información y poder (Castells, 1997b: 99-100).

En realidad, la globalización económico-financiera no parece haber ayudado a mejorar la distribución de los ahorros, ni en general haber contribuido a la mejora de las condiciones de vida de los grupos de ingresos bajos. Tampoco ha contribuido al aumento de la productividad ni al crecimiento del empleo en el mundo, más bien ha generado inestabilidad económica, traducida en pérdida de empleo para los grupos vulnerables. Como consecuencia de esa inestabilidad, la falta de estímulo económico acentuará las desigualdades de ingresos (Stiglitz, 2014), algo que ya se observa por la tendencia a la baja del componente salarial en la mayoría de los países (OIT, 2008). Como veremos en los párrafos siguientes, los Estados Unidos representan la sociedad más desigual dentro del conjunto de los países desarrollados, distanciándose en buena medida de muchos países europeos todavía cohesionadores en sus políticas sociales (especialmente los del centro y norte). Pero la desigualdad puede ser un proceso consustancial a la formación de la sociedad informacional (capitalismo avanzado), y por eso ambos fenómenos se han alimentado en el país primero y más desarrollado del mundo. Si así fuera, los países europeos acusarán el mismo desajuste social, y esto ocurrirá, al decir de Castells (1997b), por dos razones:

- a) La ideología y política del capitalismo global vigente defienden la desregulación de los mercados y la flexibilidad empresarial y laboral, cuyo origen procede de los Estados Unidos durante las décadas de los ochenta y noventa del siglo XX (neoliberalismo).
- b) La mayor integración del capital, los mercados y las empresas como

consecuencia de la globalización económica fuerza a políticas macroeconómicas e institucionales basadas en la elevación de la productividad laboral, lo que conduce a la relajación de los derechos y condiciones laborales de forma equivalente en todos los países desarrollados.

Es cierto que hay enfoques que detectan una menor desigualdad social con la globalización económica, pero se refieren a la mejora de las condiciones de vida de los países emergentes en vías de desarrollo. Los países ya desarrollados, objeto de esta Tesis doctoral, expresan una mayor desigualdad social como consecuencia del proceso de globalización económica. Y es lógico porque, mientras que una serie de recursos demandados, como son el capital financiero, el capital humano, el territorio y la energía son limitados en el planeta, y en consecuencia sus países poseedores obtienen retornos en forma de beneficios o ventajas, la demanda de trabajo dispone de una fuente ilimitada, por lo que se produce una presión a la baja de las contraprestaciones por el trabajo físico (Massey, 2009). En general, la desindustrialización de las economías desarrolladas como consecuencia de la globalización, ha debilitado la posición negociadora de los trabajadores y producido mayor desigualdad social. De los salarios altos en la industria se ha pasado a los salarios bajos de los empleos del sector servicios, que se traduce en un aumento de la desigualdad. Por el contrario, la globalización es posible que haya disminuido el nivel de desigualdad en las economías en vías de desarrollo, a través del incremento de su industrialización, de las posibilidades de nuevos empleos, y del aumento en los salarios de los trabajadores descualificados de mano de obra intensiva (Mills, 2009). Por su parte, la mayor afluencia inmigratoria hacia los “países ricos”, otro factor claramente globalizador, contribuye a una mayor desigualdad social interna

en los países desarrollados, debido a la disminución del salario medio. Mills (2009) observa que la revolución tecnológica no sólo ha aumentado la producción económica, también ha generado un cambio en la demanda de trabajadores. Mientras la industria se nutría de los de baja cualificación, ahora se requiere una fuerza de trabajo cualificada basada en el conocimiento. De forma resumida, para esta socióloga, el aumento de la desigualdad en los países desarrollados se explica por:

- a) La desindustrialización.
- b) La débil posición de negociación de los trabajadores.
- c) La fuga de capitales y la relocalización de los empleos.
- d) El alto incremento del personal cualificado para las industrias basadas en el conocimiento.
- e) El cambio de salarios altos en el sector industrial a salarios bajos en el sector servicios.
- f) La subida de los ingresos de los trabajadores altamente cualificados.

El caso más extremo en la zona desarrollada del mundo lo representa Estados Unidos: “(...) el grado medio de desigualdad dentro de las naciones creció casi el 40% entre 1980 y 1995. A pesar de la universalidad de la tendencia hacia una mayor estratificación de la renta, sin embargo, la desigualdad ha emergido más en los Estados Unidos que en otra parte” (Goesling 2001, citado en Massey, 2009). Mientras que los factores que han causado mayor desigualdad en la mayoría de los países desarrollados se atribuyen a la globalización económica, el cambio tecnológico y la segmentación de los mercados, en el caso concreto de Estados Unidos, Massey (2009) subraya los acuerdos institucionales específicos que impiden la redistribución de la renta al mismo nivel que otras naciones

industrializadas. En las últimas décadas, la política económica norteamericana ha sido reestructurada para dar ventaja en la renta a los “producers, owners and managers” (productores, propietarios y ejecutivos) sobre los “consumers, workers and employees” (consumidores, trabajadores y empleados). La escasa sindicalización ha tenido un papel clave en este proceso, y su debilidad se explica por la fragmentación del poder entre los estados y el gobierno federal, que limitó la disponibilidad de herramientas legales para fomentar la sindicalización. La bajada de los niveles de sindicalización se traduce directamente en salarios más bajos, y las investigaciones indican que los empleos con representación sindical pagan un 15% más que los empleos sin este tipo de representación<sup>21</sup>. En definitiva, según Massey (2009) al inicio del siglo XXI los sindicatos no eran instituciones significativas para determinar los salarios y las condiciones laborales de los trabajadores en los Estados Unidos. Pero no sólo esto, además, la reducción creciente del valor real del salario mínimo, que pasó de 9 dólares la hora en 1968 a 5,5 dólares en 2003 (Massey, 2009); la reducción de la cobertura del Estado de bienestar; la reducción de las transferencias de renta; y la reducción del empleo público federal han situado a los hogares del segmento más bajo de rentas en circunstancias precarias.

Castells (1999b) da buena cuenta de la dualidad social del capitalismo informacional y global en Estados Unidos. Mientras las tasas de beneficios, los valores bursátiles y los sueldos de los directivos de las empresas han subido en el periodo 1973-1995, la renta media familiar se estancó en los

---

<sup>21</sup> Douglas S. Massey (2009) cita a: Freeman, R. B. and Medoff, J. (1984). *What Do Unions Do?* New York: Basic Books; Robinson, C. (1989). The joint determination of union status and union wage effects. *Journal of Political Economy*, 97, 639–667; Card, D. (1996). The effects of unions on the structure of wages: a longitudinal analysis. *Econometrica*, 64, 597–579.

setenta y ochenta, y descendió en la primera mitad de los noventa. En general, los salarios reales disminuyeron para todos los grupos socio-laborales, excepto para las mujeres con educación universitaria y con experiencia de trabajo, que aun así no alcanzan el nivel salarial de sus homólogos masculinos. Estos datos señalan el aumento de la desigualdad, de la polarización, y de la pobreza moderada y extrema en el país más rico del mundo, y en el primero que se ha reestructurado como capitalista informacional (según la definición del propio autor, que desarrollamos en el capítulo anterior de esta Tesis doctoral). Este sociólogo propone tres procesos estructurales interrelacionados que actúan como desencadenantes del aumento de la desigualdad y la pobreza (Castells, 1999b):

- a) La desindustrialización como resultado de las globalizaciones productivas, del trabajo y de los mercados. La pérdida de puestos de trabajo en la industria, semicualificados y de salario decente, acabó con el movimiento sindical, y por tanto con la defensa colectiva de los trabajadores: “Después de todo, fue la existencia de sindicatos fuertes lo que explica por qué los puestos de trabajo con niveles equivalentes de cualificación estaban mejor pagados en la industria que en los servicios” (Castells, 1999b: 160).
- b) La individualización del trabajo y el cambio organizativo hacia la empresa red propia del informacionalismo. La negociación individualizada favorece a los trabajadores con “conocimientos únicos”, pero perjudica al resto, volviéndolos reemplazables. “Pero no cabe deducir que la educación proporcionará la solución, ya sea para los individuos o para la igualdad social. Es una condición necesaria, pero no suficiente, para prosperar en la economía informacional. Los datos muestran que también se han estancado los salarios reales de los

licenciados universitarios varones en la última década” (Castells, 1999b: 161).

- c) La incorporación de las mujeres al trabajo y la crisis de la familia patriarcal. La participación de las mujeres en el mercado de trabajo ha hecho rebajar los costes laborales, mejorando incluso la eficiencia de la economía informacional. La mayor autonomía económica de las mujeres, al tiempo que intensifica la crisis del modelo patriarcal, también influye en la mayor pobreza de las mujeres y sus hijos: “Lerman estima que la tendencia a pasar del matrimonio a los hogares monoparentales supuso casi la mitad del incremento de la desigualdad en la renta de los niños y todo el aumento de las tasas de pobreza infantil entre 1971 y 1989” (Castells, 1999b: 161).

La familia ha evolucionado en paralelo a la degradación de muchos sectores sociales, y puede ser un elemento más explicativo de la fragmentación de la sociedad contemporánea. La familia es más inestable y débil que antaño, e implica una fuente adicional de precariedad, además de la del empleo. Autores como Boltanski y Chiapello (2002) asimilan la flexibilidad en las empresas con los cambios familiares que debilitan su estructura institucional, pues los esquemas ideológicos movilizados para justificar la adaptabilidad en las relaciones de trabajo y la movilidad en la vida afectiva son similares, y el resultado general es la pérdida de capacidad de protección en ambas instituciones. Siguiendo esta misma línea, otros enfoques relativos a la desigualdad de las rentas en las sociedades desarrolladas dan una importancia sustancial a la estructura familiar, destacando cómo la variable educativa y la variable de la composición familiar han aumentado la distancia económica entre los niños.

Western, Percheski y Bloome (2008) estudiaron este proceso para las familias norteamericanas con niños, durante el periodo 1975-2005. Entre otras conclusiones, plantean que el aumento de la desigualdad social proviene del mercado laboral, que ofrece más niveles de renta a los graduados universitarios que a los titulados en enseñanza secundaria; y también plantean el aumento de la desigualdad como consecuencia del incremento de hogares monoparentales de bajos ingresos (madres con escasa escolarización). Las familias y los mercados de trabajo producen desigualdad entre grupos (por ejemplo diferencias de rentas entre hogares biparentales y monoparentales) e intra-grupo (variación de rentas entre hogares monoparentales). Estos autores expresan que determinadas investigaciones apuntan a que la debilidad de las instituciones del mercado de trabajo, tales como los sindicatos o el salario mínimo, han generado más desigualdad en las ganancias de los trabajadores con experiencia y competencias similares; por su parte, la estructura familiar también produce desigualdad intra-grupo: por ejemplo, los solitarios/as de ingresos bajos se asocian fuertemente con el desempleo u otro tipo de rupturas de la vida familiar (Western, Percheski y Bloome, 2008). El enfoque de estos sociólogos se centra en el análisis de los mercados laborales (tipos de empleo) y las familias (tipos de familia), para observar la distribución de los recursos económicos (rentas) y descubrir las fuentes de desigualdad intra-grupo. Las diferencias salariales entre los trabajadores no explican completamente las desigualdades de renta familiar. Que haya aportaciones suplementarias de ingreso por parte de los miembros del núcleo familiar (por ejemplo de la madre), tiene efectos sociales distributivos y, aunque el número creciente de núcleos monoparentales tiende a reducir las rentas familiares, sin embargo, aumenta el empleo de las madres, lo que puede compensar ese efecto negativo de la caída de las rentas. Según estos autores, desde 1996 el empleo aumentó entre

las madres solteras pobres, debido a la reforma de las prestaciones sociales que vinculó la prestación al desempeño de un trabajo y al servicio a la comunidad. Las madres que optaron por el trabajo produjeron el aumento de las rentas familiares del grupo de las madres solteras. No obstante, en términos generales, la monoparentalidad aumenta la desigualdad total de la renta y los índices de pobreza, debido a la acumulación de hogares de bajos ingresos. Ambos procesos se incrementaron en paralelo durante las décadas de los setenta a los noventa del siglo pasado en Estados Unidos, especialmente en las familias negras. Por último, en relación a esta vertiente del hogar en el proceso de desigualdad, hay autores que cuestionan que el bienestar social devenga sólo de una determinada combinación de Estado, mercado y familia, sino también de un determinado tipo de relaciones de género (Prieto, Ramos y Callejo, 2008). Por ejemplo: las relaciones familiares tradicionales se alteran y problematizan como consecuencia de la ahora doble función de la mujer, por un lado trabajadora, por otro, ejecutora de los cuidados y atenciones necesarios en el entorno familiar.

Pero más allá de la desigualdad social, el pensamiento sociológico ha confluído en las dos últimas décadas hacia el concepto de “exclusión social”. Con él se reconoce un fenómeno más profundo e inquietante que puede alcanzar a muchos individuos, hogares, grupos o segmentos de la sociedad. No se trata sólo de una menor equidad, sino que se sugiere que avanzamos hacia una sociedad fragmentada, binaria y excluyente. Para Herzog (2011), las razones de esta convergencia del pensamiento sociológico en torno al concepto de exclusión social son:

- a) la política social y las investigaciones se han focalizado en este término,



- b) además el concepto es capaz de aglutinar la multidimensionalidad de los procesos de desigualdad social,
- c) y de retener la simplicidad de su significado binario inclusión-exclusión.

Diríamos que el término es el adecuado para describir la desigualdad social y la injusticia en el contexto de las sociedades desarrolladas. Herzog (2011) entiende el proceso de exclusión en términos graduales: “De esta forma, no se reconoce como exclusión sólo aquello que traspasa una frontera clara desde la inclusión hacia la exclusión, sino todo aquello que se aleja gradualmente del estado de relevancia que gozan otros miembros de la sociedad. (...) Se puede afirmar entonces que los excluidos se hallan en una posición de irrelevancia estructural como personas. Esto no significa que los excluidos como tema no sean relevantes para el resto de la sociedad. Simplemente no aparecen como relevantes para la creación de su propia identidad pública, sino como meros objetos de la misma” (Herzog, 2011: 618). Desde el enfoque del análisis del discurso este autor profundiza en las estructuras sociales que posibilitan el discurso (instituciones, prácticas, conocimientos...) y que facilitan el entendimiento de la realidad social y la realidad discursiva: “La investigación social sobre exclusión se tiene que centrar entonces en la tarea de analizar los procesos de creación de semánticas sociales que perfilen a determinadas personas de forma devaluada” (Herzog, 2011: 619).

Al margen del poder semántico y discursivo de la exclusión social, lo cierto es que se trata de un proceso contemporáneo que se enmarca en la tendencia histórica de dualización y segregación de los individuos y grupos sociales. Para Tezanos (1999) el concepto se vincula con la teoría de la alienación

(Hegel, Feuerbach, Marx), en concreto con su concepción marxista basada en el extrañamiento respecto al trabajo. En la alienación-exclusión de nuestros días, no se trata solo del malestar de quienes trabajan por cómo trabajan, sino también de los que no trabajan porque no se les ofrece la oportunidad: no tener trabajo es quedar fuera del ámbito de la integración social, quedar alienado de la sociedad (Tezanos, 1999). Las conclusiones de este sociólogo español resultan muy interesantes para el desarrollo teórico de esta Tesis doctoral. La “cuestión social”, al igual que en los albores del capitalismo industrial, está vinculada a la crisis profunda del trabajo en este capitalismo postindustrial. En un modelo productivo transformado por la globalización, concurren tres procesos que avivan la “cuestión social”:

- a) Nuevas formas de organización económica que operan en mercados cada vez más globalizados y aplican tecnologías avanzadas generan grandes cambios en las demandas de puestos de trabajo, y hacen aumentar el desempleo en los jóvenes, las mujeres y las personas menos cualificadas.
- b) Predominio de la ideología neoliberalista, que fomenta la desregulación de las actividades económicas, la desprotección social, y la reducción de los servicios públicos del Estado.
- c) Tendencia a la desvertebración social y al aumento de las dualizaciones; constitución de un clima de violencia y malestar social, con cambios y crisis de las instituciones y en los valores sociales. Las funciones de integración de las redes sociales (familias, amigos, vecinos...) se debilitan, y aumentan los procesos de anomia.

De estas dualizaciones, la más inquietante procede de la complejidad y la tecnologización de los sistemas productivos, que genera una segmentación

extrema de las necesidades de fuerza de trabajo: por un lado, se necesita personal altamente cualificado para tareas de planificación y ejecución técnicas; por otro lado, se necesita menos fuerza de trabajo no cualificada para tareas que cada vez más son realizadas y sustituidas por máquinas y sistemas automáticos de trabajo. Como resultado, las oportunidades laborales y los niveles salariales se diferencian según se esté en uno u otro segmento (Tezanos, 1999).

En este apartado hemos visto, a grandes rasgos, la influencia de la globalización económica sobre la desigualdad social y sobre la tendencia a la exclusión por parte de esta nueva reorganización del capitalismo. La reducción de las rentas familiares y de las rentas del trabajo en comparación con el aumento de las rentas del capital demuestra la evolución hacia el desequilibrio. Este desequilibrio perjudica a la actividad productiva, porque la reducción de la demanda de bienes y servicios puede conducir a la recesión económica. En términos territoriales y sociales la competitividad de la globalización económica lleva a un resultado dicotómico: los ricos globalizados y los pobres localizados.

Los principales desencadenantes de esta mayor desigualdad social en los países desarrollados son: a) la desindustrialización, la huida de los capitales y la reubicación de los empleos; b) la individualización del trabajo y la subsecuente pérdida del poder de negociación de los trabajadores, así como los cambios organizativos hacia la empresa red; c) las fuertes diferencias en las condiciones laborales entre el personal cualificado y el no cualificado como consecuencia de la “economía del conocimiento”; d) la incorporación de las mujeres al trabajo y la crisis de la familia patriarcal. En realidad, nos conducimos no sólo hacia una sociedad más desigual, sino hacia una

sociedad fragmentada y excluyente, que propicia el “descenso social”, es decir, que tiene facilidad para desplazar a muchos individuos y grupos hacia posiciones sociales irrelevantes. Este resultado deviene de un complejo ideológico-político de origen neoliberal impulsor de la desregulación, la desprotección social y la reducción de los servicios públicos estatales. La exclusión social conlleva un entorno de violencia, de crisis de valores y de las instituciones, de desintegración de los vínculos, y de aumento de la anomia.

#### **4. Una nota crítica a las teorías de la globalización**

Una de las críticas más directas a las teorías de la globalización proviene de Goldthorpe (2002), sociólogo británico especializado en la investigación de las clases sociales. Señala la inadecuación de las “grand theories of globalisation” (aquellas que tratan la globalización tanto como proceso social y cultural como económico) por la debilidad de sus bases teóricas y empíricas. Específicamente cuestiona los cambios fundamentales en las sociedades desarrolladas que plantean los teóricos de la globalización, revisados en los apartados anteriores de esta Tesis doctoral, en cuanto a la naturaleza de las desigualdades sociales, la forma de la estructura de clases, y las relaciones entre clase y política. Este sociólogo desconfía no sólo de la “suposición” de los teóricos de la globalización de que vivimos un cambio de época (a los que tacha de “transformacionistas”), sino incluso de sus méritos intelectuales. Para apoyar su visión crítica respecto de los teóricos de la globalización, señala: “Los historiadores son cada vez más conscientes de lo que se denomina ‘la falacia de la discontinuidad’: el concepto de que el presente es fundamentalmente diferente de los periodos precedentes” (Goldthorpe, 2002: 21). Por tanto, más que de rupturas, la historia se nutre de cambios graduales y de continuidades. Más en concreto, la crítica de

Goldthorpe (2002) a las “grand theories of globalisation” concluye en dos argumentos principales:

- a) La globalización no supone cambios importantes en las desigualdades sociales, porque los trabajadores siguen siendo los más afectados, igual que en otros momentos del capitalismo. Y en este proceso de globalización, las clases medias se protegen y se resisten a reducir su estatus.
- b) No hay un efecto general y uniforme de la globalización sobre la estructura de clases de las sociedades desarrolladas, como apuntan los “teóricos transformacionistas” (Castells, Beck, Giddens, Baumann). Más bien al contrario, la evidencia empírica demuestra una fuerte heterogeneidad del peso y el tipo de las “infraclasses” por países.

En síntesis, Goldthorpe (2002) parece representar, con su emotiva crítica, a las teorías tradicionales de las clases sociales, fundadas por los sociólogos clásicos Karl Marx (1818-1883) y Max Weber (1864-1920). Y no es de extrañar, ya que Goldthorpe se aferra al instrumental teórico tradicional, en un periodo de cambio e incertidumbre indudables. Especialmente a partir de la segunda mitad del siglo XX surge un cambio de paradigma en la teoría sociológica, trasladándose el centro dominante de las relaciones sociales desde el trabajo y la producción hacia las nuevas formas (estilos) de vida.

Autores como Habermas, Foulcault, Touraine, Gorz y Bell reconducen sus pensamientos hacia elementos culturales, y se distancian de la ortodoxia materialista del trabajo y la producción (Offe, 1992). En buena medida, estos autores tienen el sello iniciático del postindustrialismo, tal y como quedó reflejado en el capítulo anterior de esta Tesis doctoral, con las aportaciones

de Bell y Touraine. No en vano, las nuevas teorías de la globalización desplazan el eje de la estratificación social hacia otros factores distintos a la clase social: la movilidad geográfica o capacidad de desplazarse (Bauman, 2005), el conocimiento (Castells, 1997), la individualización (Beck, 2002). Otros autores, como Prieto (2003), llegan a plantear que la pérdida de estatus de la clase trabajadora está relacionada con la crisis de hegemonía del paradigma de interpretación de las clases sociales. Para terminar, en contra del planteamiento crítico de Goldthorpe (2002), hay que resaltar las investigaciones empíricas de la última década, que validan los argumentos principales de las teorías de la globalización, principalmente en cuanto a la precariedad del empleo y a la desigualdad social que lleva aparejada. En este sentido, las variables explicativas clásicas de la desigualdad pierden importancia, tales como la clase social, el género o el nivel educativo, porque el riesgo de la precariedad alcanza a la mayoría de la estructura social (Martínez y Bernardi, 2011).

## **Conclusión**

Con la globalización, el Estado-nación mantiene su dinámica defensora del territorio, la población, la riqueza y la cultura. En la carrera por la globalización, los estados-nación participan en pro de la mejora de la competitividad de su economía. Pero este proceso tiene costes sociales y territoriales que pasan factura a la institución estatal: las desigualdades internas y la reducción de la solidaridad, tanto en el orden social como en el territorial, debilitan al Estado, antaño protector de los ciudadanos y las familias. En consecuencia, los ciudadanos pierden confianza en las instituciones políticas sustentadoras del Estado, y se generaliza la crisis de legitimidad de los sistemas políticos de democracia formal. La mayor

desigualdad lleva a la pauperización de grandes segmentos sociales, con un alto riesgo de tendencia a la frustración, la depresión y la violencia individuales y grupales. En un proceso competitivo global como éste, la ideología del neoliberalismo *engloba* el curso de las interacciones, y llega a ser determinante.

El poder debe residir en el capital, y la fuerza del trabajo debe diluirse. Para ello, el neoliberalismo ideológico refuerza el rol del individuo por encima de cualquier otra dimensión y vocación humana. La anulación del poder negociador colectivo de los trabajadores es el camino para una sociedad de individuos, donde unos ganan, y muchos pierden. El redil de los excluidos sociales está lleno de seres irrelevantes y, por tanto, intercambiables y desechables. El individuo es la referencia sustancial, si gana es porque él ha querido, si pierde también él es el único culpable. Sin embargo, Beck (2002) concede al “individualismo institucionalizado” una fuerza capaz de mejorar las condiciones sociales de vida (autorrealización, logro individual, libertad política). Peor lo ven Kalleberg (2009) y Miguélez (2002) que asignan a la individualización de las relaciones laborales la causa de la precarización del empleo. Otro elemento en juego vinculado al individualismo y a la precarización laboral es el rol social de la familia. El deterioro no se queda sólo en el ámbito laboral, la institución familiar pierde estabilidad, y se presenta con mayor debilidad, traduciéndose ello en menor capacidad de protección de las personas.

No obstante, estos procesos holísticos operan dejando margen de intervención a los estados. Son sus políticas económicas y laborales las que explican buena parte de las diferencias entre países dentro del mismo entorno de capitalismo desarrollado. Los modelos nacionales de empleo son

reales y diversos, generando dinámicas laborales y sociales más o menos favorables. Y no sólo el empleo, podría decirse lo mismo de los modelos de privatización y de liberalización de la actividad económica, donde el papel regulador del Estado es siempre determinante para alcanzar un escenario positivo favorable al conjunto de la sociedad. Al decir de Stiglitz (2002), la privatización y la liberalización pueden ser buenas en teoría, pero hay que prestar atención a los efectos perversos de su práctica incontrolada. La búsqueda de la eficiencia productiva, de la mercantilización del Estado, y sus efectos de precarización laboral, forman parte de una transformación socioeconómica sustancial que cursa en los países desarrollados. Dentro de esa transformación está operando de forma compulsiva la innovación tecnológica, que necesita computadoras, no trabajadores. Al fin y a la postre, las computadoras no reclaman salarios, y por tanto, no perjudican a los beneficios y dividendos de las empresas. La caída de los salarios y de los ingresos de los hogares reduce la demanda general de bienes y servicios, enfría la economía, y acentúa las desigualdades sociales. La globalización produce desigualdad en el interior de los países desarrollados, porque el trabajo se ha convertido en una fuente ilimitada, no sólo en el segmento menos cualificado, también empieza a ser ilimitado en el segmento de alta cualificación, tanto en los países desarrollados como en los “emergentes”. En resumen, los cambios laborales responden a un proceso de transformación económica, social e ideológica, y la situación del trabajo en cualquier sociedad es fruto de los conflictos y las prácticas que los actores sociales producen desde y sobre su sentido económico y social (Cal, 2005). Por tanto, la búsqueda de una mayor estabilidad sociolaboral, que conduzca el reequilibrio, sólo puede venir de los actores y los grupos sociales implicados en el quehacer de la convivencia. Sin la concienciación y movilización de estos actores, no parece que pueda haber mejora ni cambio social posible.



## **Capítulo 3. La transformación del empleo en las sociedades desarrolladas. Implicaciones en la España actual**

### **Introducción**

Un gran cambio social acontece en nuestros días, un cambio derivado de la desaparición del trabajo industrial (estable, con mejoras salariales y ascendente en la escala ocupacional) que se desplaza hacia el trabajo en los servicios (inestable, mal pagado, y rotatorio-sustituible). Como vimos en el capítulo anterior, la desaparición del trabajo industrial en las sociedades desarrolladas viene acompañada de intensos movimientos de globalización económica, innovación tecnológica y reestructuración del capitalismo. Si el trabajo ha resultado ser el elemento más débil de la ecuación económica, es decir, el que menor peso ha ido adquiriendo, el capital financiero ha sobrerrepresentado su presencia en los intercambios económicos, de forma que son las altas plusvalías, derivadas de los dividendos y valores de las empresas, las que ganan terreno como finalidades últimas de los intercambios que definen el nuevo capitalismo.

Desde su liberalización en los años ochenta, el sector financiero viene creciendo de forma vertiginosa y descontrolada. En el camino ha causado varias crisis, la última y más importante la de 2008, lo que nos conduce a un horizonte de desigualdad social. Puede que la economía especulativa genere rentabilidad para determinados sujetos, pero para la sociedad el resultado es una economía menos productiva. Ya no se trata tanto de producir (con trabajo asalariado), cuanto de obtener ganancias financieras (con conocimiento, tecnología y poder) y esto tiene consecuencias directas sobre el

trabajo. En síntesis, el valor del capital humano disminuye, lo que se traduce en pérdida de renta de los trabajadores. De la seguridad en el empleo se pasa a la precariedad, cuya fase intermedia se llamó de “flexibilidad del empleo”. La evidencia empírica de los últimos quinquenios indica que la pérdida de los empleos, y de los empleos buenos, es un proceso estructural de la reorganización del capitalismo, y que tiene como resultado la polarización social, una mayor desigualdad, y en consecuencia, una fuerte tendencia a la expulsión de los cánones del segmento medio, a los peor ubicados o a los que menos suerte han tenido.

Desde el enfoque de la economía de la oferta (y por tanto, cercano al neoliberalismo), surge una visión opuesta a la que venimos planteando. Se propone un mayor protagonismo de la financiación para que las empresas nazcan, crezcan y se desarrollen. Se esgrime la necesidad de un crecimiento económico que destine el ahorro a usos productivos, logrando un sistema financiero con más opciones de financiación e inversión, y mejores rendimientos a inversores y ahorradores. Para ello, desde el enfoque de la economía de la oferta se apuesta por reducir el peso de la intermediación bancaria tradicional, y aumentar la financiación directa a través de los mercados de capitales (acciones, bonos, capital riesgo, titulización de activos...). Por consiguiente, este enfoque entiende que una mayor “financiarización” dotaría de los recursos necesarios a las empresas, y así se potenciaría el crecimiento económico<sup>22</sup>.

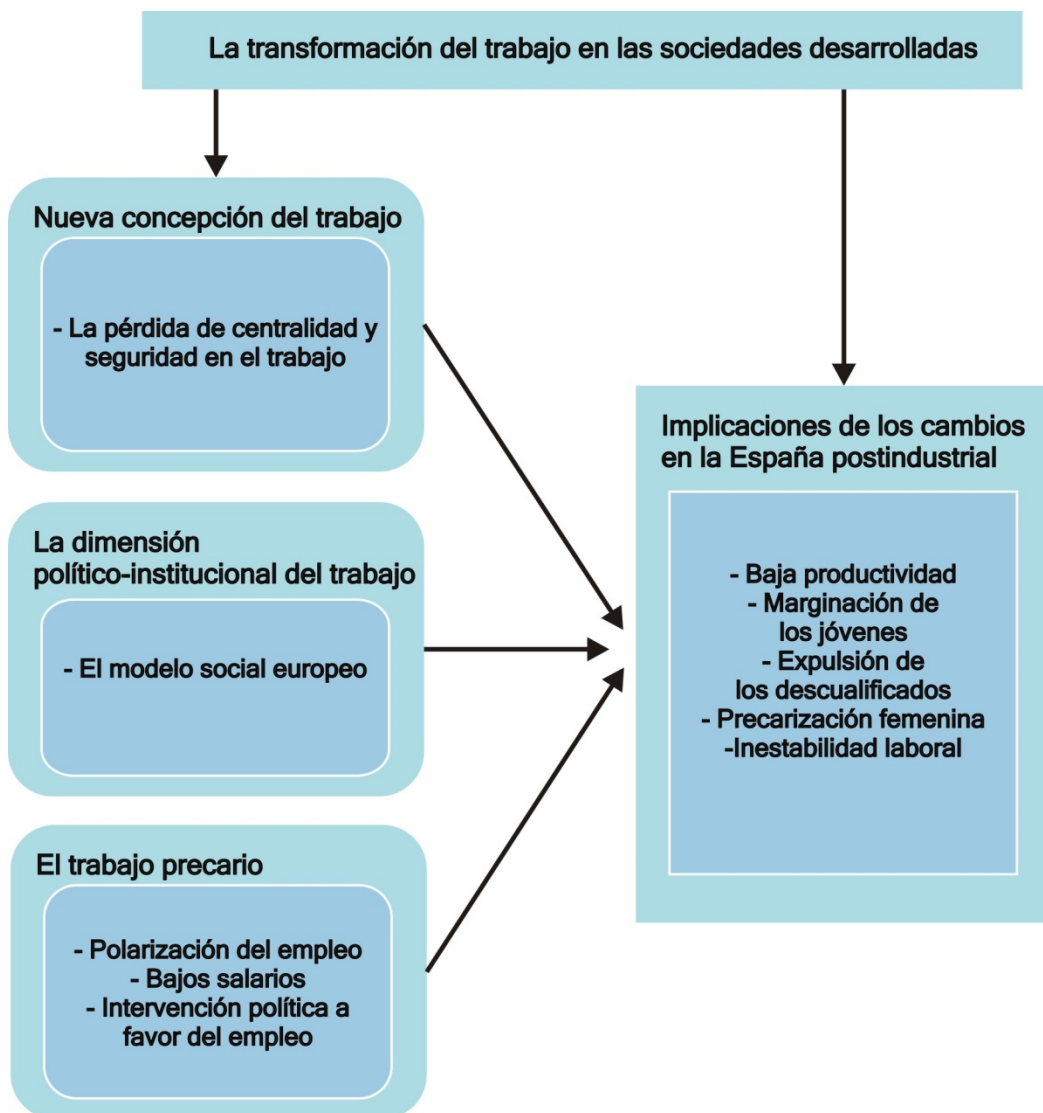
En este capítulo circunscribimos el análisis, por una parte, a la transformación del trabajo en las sociedades desarrolladas, y por otra, a las

---

<sup>22</sup> Un resumen del planteamiento puede verse en Ontiveros, E. (2015). Mercado único de capitales. El País, suplemento Negocios, 28 de junio de 2015, p. 17.

repercusiones de este cambio en la estructura específica del mercado de trabajo español. Para explicar la transformación del trabajo, ahondamos en su nueva conceptualización, sus nuevos significados, para acercarnos a dos realidades que lo configuran actualmente: su dimensión institucional y su carácter precario.

Esquema 5. Transformación del trabajo en las sociedades desarrolladas



Elaboración propia.

## 1. El nuevo marco conceptual del trabajo

El trabajo, entendido como relación física del ser humano con la naturaleza, siempre ha estado presente. En su sentido abstracto y universal, el trabajo ha permitido la reproducción material de la humanidad. Ahora bien, cuando el trabajo toma forma dominante de socialización y de norma, cuando se convierte en el factor principal del análisis de la sociedad, es a partir de la revolución industrial y de la desaparición de los vínculos feudales. Tal y como veremos en este apartado, la forma moderna de trabajo, que es lo que denominamos empleo, viene a ser el recurso fundamental para la integración social y para la realización personal (es decir, el recurso disponible para la seguridad física y psicológica). Para denotar empleo, el trabajo tiene que basarse en una relación normada, con contrato, salario y condiciones laborales reguladas, y con acceso a los servicios públicos y la seguridad social, que facilitan recursos (sanitarios y educativos) y prestaciones (rentas), tanto a los trabajadores como a sus familias, estén o no esos trabajadores en activo. Al menos ese era el carácter del empleo hasta que la globalización económica y la flexibilidad empresarial se asentaron como pilares de una reorganización del capitalismo, cada vez más volcada en la oferta y en su ramal financiero, impulsada por la ideología neoliberal.

Como hemos venido insistiendo en esta Tesis doctoral, a partir de los años ochenta del siglo XX, las economías industrializadas observan un proceso de degradación del empleo, hasta llegar a lo que se ha venido en llamar el “precarious work” (Kalleberg, 2009). El problema que se plantea con la irrupción del empleo malo, débil, flexible o precario en las sociedades desarrolladas contemporáneas es la desestabilización del modelo social del Estado de bienestar. Por ello, lo que está en juego con este problema es la

inseguridad física, material, psicológica y existencial de las personas, familias, grupos y comunidades enteras.

André Gorz (2008) argumenta que la noción de trabajo, tal y como la conocemos, es un invento del capitalismo industrial, ya que antes de él las necesidades se cubrían por la “autoproducción doméstica y la economía rural”. Cuando la producción y el consumo de mercancías se imponen sobre la autoproducción, el trabajo deja de ser una actividad típica del ámbito doméstico, para pasar al espacio público, “(...) dentro del cual aparece como una *prestación mensurable, canjeable e intercambiable*: como una prestación que posee un valor de uso para los otros y no sólo para los miembros de la comunidad doméstica que la realizan; para *los otros en general*, sin restricciones ni limitaciones y no para tal o cual persona privada o particular” (Gorz, 2008: 102). Para este autor, las dos características de la noción de trabajo son: a) debe ser realizado en la esfera pública, nunca en la privada; b) debe estar destinado a los otros en tanto que individuos sociales, nunca privados. La tercera característica que surge en la medida de la intensificación de las relaciones comerciales en el capitalismo: c) el trabajo debe tener una valía o valor social reconocido (trabajo-mercancía).

Gorz reconoce un cambio cultural en la concepción del trabajo a partir de los años setenta del siglo XX, cambio que está relacionado con la evolución económica y técnica. Desde ese momento la concepción del trabajo declina hacia una aspiración individual, el deseo de autorrealización, el desarrollo de una actividad profesional con sentido y autodeterminada. “(...) la antigua noción de trabajo ya no vale, el sujeto no sólo toma distancia frente al resultado de su trabajo, sino también frente al trabajo mismo, que se plantea como algo distinto de su actividad propia, algo distinto de sí... En la

actualidad por trabajo se entiende un tipo de actividad particular que ni es autónoma ni es inmediatamente útil al que la realiza. Se busca entonces autonomía y realización de sí mismo mediante una actividad libremente elegida: la realización de un trabajo se evaluará desde ahora a la luz de esta idea normativa de autonomía personal y de soberana elección” (Gorz, 2008: 114).

Esa autonomía es la que lleva a un trabajo creativo, libre de alienación, sin embargo, esto es algo inexistente en las actuales condiciones laborales. Incluso los puestos, las profesiones y las ramas de producción creativa se han visto arrolladas por el proceso de precarización laboral, en términos generales, y salvando las excepciones, singulares. Visiones más posibilistas las plantea Florida (2010) con el concepto de “clase creativa”, a través del cual anuncia la formación de una nueva era creativa, distinta a la era industrial, pero cuyo advenimiento supone grandes retos: el aumento de la desigualdad social, porque la clase creativa trae consigo el aumento del empleo en el sector servicios que le sirve de soporte, empleos que hasta ahora son de baja productividad y mal pagados. El reto, dice Florida (2010), será mejorar los salarios del mayor número posible de trabajadores de los servicios. “Del mismo modo que aumentamos los salarios y mejoramos las condiciones laborales, antaño infernales, de las fundiciones de acero y de las plantas de montaje de automóviles, también debemos mejorar los salarios y aprovechar el talento creativo de las legiones de personas que trabajan en las peluquerías y en otros puestos de la economía del sector servicios. (...) Piense por un momento en la enorme ventaja que obtuvieron los fabricantes japoneses cuando decidieron aprovechar el conocimiento de los dependientes de sus tiendas” (Florida, 2010: 15).

Muy al contrario, todo parece indicar que el capitalismo se ha reestructurado con el fin de seguir desarrollando su capacidad de maximizar beneficios (la “financiarización” sería la última gran tendencia), intensificar la productividad del trabajo y el capital, y reforzar la competitividad de las economías nacionales. En este contexto el trabajo se evalúa bajo los criterios exclusivos de eficacia y rendimiento, criterios propios de la racionalidad económica, pero ciertamente distintos a criterios políticos, sociales o éticos, que abogarían más por la autonomía, la creatividad, la cooperación y, sobre todo, por la solidaridad (protección social y servicios públicos). El resultado de una evaluación del trabajo exclusivamente bajo el prisma de la racionalidad económica lleva a su desvalorización y a la precariedad, tal y como hemos venido planteándolo en esta Tesis doctoral.

La idea liberadora de Gorz hacia la autonomía personal, más allá del trabajo, da pie a Offe (1992) para argumentar una supuesta pérdida de la centralidad del trabajo como organizadora de la vida social. Si fuera así, si realmente el trabajo hubiera perdido centralidad, sin duda sería otro de los elementos configuradores de su nuevo marco conceptual. Este nuevo elemento permite distinguir a Offe (1992) las crisis del mercado de trabajo de la crisis de la sociedad del trabajo, donde éste “pierde la calidad subjetiva de ser el centro organizador de la actividad vital, de la valoración social de uno mismo y de los demás así como de las orientaciones morales” (Offe, 1992: 10). Como vemos, no sólo es el derrumbe de la *sociedad salarial*, utilizando el término de Castel (1997), que hace referencia a las condiciones objetivas que sostenían el trabajo en las sociedades industriales. También acontece un cambio de valores referido al trabajo, donde prima el deseo de más tiempo libre y de actividades de ocio, donde crece la crítica a las rigideces del trabajo, en definitiva, surge la erosión de la ética protestante, ética que tanto tiempo ha

sostenido al sistema capitalista.

Este desgaste objetivo y subjetivo del trabajo hace concluir a Offe (1992) a las siguientes ideas:

- a) la incapacidad del mercado de trabajo para absorber a muchos demandantes,
- b) la pérdida de motivación y disciplina en torno al trabajo, por no ser ya un elemento central,
- c) la aparición de la exclusión social: el estigma del fracasado, del que resulta superfluo, con el detrimento de sus oportunidades vitales.

Por el contrario, la modernidad de los siglos XIX y XX convirtió el trabajo en la razón de ser de la vida humana, en palabras de Cortina y Conill (2002: 5): “El trabajo confiere valor a las cosas, justifica el derecho de propiedad, es medida del intercambio, es el factor en torno al cual se estructura la sociedad de clases y, dado el desarrollo técnico, permite garantizar un progreso indefinido en la producción de bienes, crear tal riqueza que se desvanezcan las relaciones de dominación y sea posible pasar del reino de la necesidad al de la libertad”. Pero más allá de la modernidad (“postmodernidad” le llamaron muchos autores), con la consolidación de la sociedad consumista, en la segunda mitad del siglo XX, el trabajo se convierte en un medio para consumir.

El trabajo deja de ser un fin en sí mismo, porque ahora se trata más que de producir, de consumir. Para ello se necesita tiempo libre, libertad ganada a través del ahorro de esfuerzo que facilitan las innovaciones tecnológicas, que se expanden por todas las ramas de la actividad productiva. En



consecuencia, el trabajo deja de ser un valor *inmanente* para convertirse en un valor *instrumental*, un valor de intercambio a través del cual se accede a los bienes y servicios del mercado. Se trabaja para vivir y no se vive para trabajar. Todo ello implica un cambio profundo en el significado del trabajo, aunque siga manteniendo gran importancia social en el sistema de valores.

Para muchos autores, por ejemplo Prieto (2003), el trabajo sigue ocupando una dimensión clave en la configuración de la identidad social de los sujetos. Este sociólogo español entiende el empleo como una norma social que se despliega en múltiples y variadas dimensiones, lo que a su vez ofrece nuevas posibilidades de análisis. El empleo como norma social en tanto que categoría cognitiva referida a una determinada actividad del ordenamiento social (el trabajo) con un significado que une indisolublemente un ser y un deber ser sociales. El empleo se define como la actividad de trabajo si se realiza en el espacio público del mercado a cambio de una compensación monetaria: el empleo sería “trabajo remunerado”, según la ciencia económica y las estadísticas oficiales; el trabajo asalariado sería el referente ideal-típico del empleo. Más aún, el empleo es el trabajo remunerado *normado*: que respete criterios mínimos de justicia: retribución, tiempo de trabajo, estabilidad, seguridad frente a accidentalidad y salud, protección social... Y cualquier norma social es, a un mismo tiempo, compartida y disputada (dinámica de cambios originada por las relaciones entre las clases sociales). “Las normas aparecen así como hechos sociales contruidos socialmente y en constante cambio histórico” (Prieto, 2002: 91).

Así que, en la nueva sociedad del consumo —surgida del *productivismo*— los individuos ya no son sólo trabajadores, sino que también han de ser *consumidores*. Para ello necesitan dinero y tiempo libre. Es así como

sobreviene el declive de la ética protestante y en general del *productivismo* como modelo de desarrollo. En esta lógica, el consumo es un factor de desarrollo económico impuesto por el capital, es su salvaguarda para seguir acumulándose. Si no hay consumo, no hay capital. En última instancia, podríamos pensar que el neoliberalismo pretende que haya consumo pero sin ceder en la reducción del coste del trabajo, es decir, que haya consumo pero con salarios bajos y trabajo precario. Además, otro argumento refuerza la idea de la pérdida de centralidad del trabajo: ahora lo importante no es la calidad del trabajo ni su grado (bueno o malo). En las sociedades globalizadas de empleo flexible, utilizando términos de Prieto (2003), la máxima prioridad la tiene el curso de la economía, su tasa de crecimiento, mientras que los grados y tipos de empleo disponible resultan secundarios. Se pretende que un empleo normal y justo sea uno temporal, a tiempo parcial o por cuenta propia. Y ello porque en la sociedad globalizada de empleo flexible, las condiciones del empleo han de adaptarse a los requerimientos de la competitividad empresarial y de la economía nacional, mientras la seguridad, la estabilidad y los derechos socio-laborales quedan relegados a un segundo plano.

Sin embargo, resulta paradójico que mientras el trabajo ha perdido centralidad, el empleo adquiera cada vez más significación dentro del orden social. Y no es de extrañar dado que el capitalismo que vivimos sólo contempla como única fuente de rentas al salario. En este sentido, Cal (2005) destaca la importancia creciente del estatus laboral para ubicar al individuo en la sociedad. Según esta autora, los cambios en los modelos de convivencia y el debilitamiento de las redes públicas de protección hacen que la pobreza sea cada vez más fruto de la posición que ocupa el individuo en el mercado de trabajo. Es decir, el vínculo con el empleo será el determinante que

explique la salida y entrada de la pobreza. Por consiguiente, si le damos crédito al argumento de la pérdida de valor central del trabajo (ámbito subjetivo), y le sumamos el argumento de la crisis de convivencia familiar y la reducción de las redes de protección públicas (ámbito objetivo), el resultado es la extensión de unas condiciones de vida más vulnerables, que están únicamente pendientes del vínculo laboral (Cal, 2005). En general, las sociedades desarrolladas están debilitando este vínculo laboral, a través del trabajo precario, con lo que la vulnerabilidad social se extiende a muchos individuos, familias, grupos y segmentos.

Resulta de interés que ya desde principios de los años ochenta del siglo XX Offe fuera capaz de atisbar los límites y las perturbaciones del mercado de trabajo que está por venir. A partir de visiones incipientes como la de Offe se va forjando el nuevo marco conceptual del trabajo. Después de considerar el fin de una fase de acumulación capitalista a mediados de los años setenta, este autor explica el cambio de rumbo político desde la economía de la “demanda de corte keynesiano” a una orientación de la economía de la oferta: el Estado se desentiende de la responsabilidad por el pleno empleo, debido a los altos endeudamiento e inflación que conlleva este objetivo. Los límites y perturbaciones que prevé en el mercado de trabajo devienen de su pérdida de capacidad de absorción de trabajadores, unido al “estancamiento de los aumentos de productividad y de las crecientes expectativas de vida” (Offe, 1992: 116). Como consecuencia de ello, las estrategias de política social y laboral, que se discutían en esos años iniciáticos del cambio de rumbo, las sintetiza en cuatro direcciones:

- a) Individualismo inclusivo. Se trata del enfoque neoliberal que busca reactivar la presión de adaptación y movilidad de la fuerza de trabajo,

reducir el poder sindical y la política social estatal, y aumentar la capacidad inversora del capital. La objeción principal aquí es si la mejora de la oferta de los trabajadores se traducirá en una mayor disposición a invertir de los empresarios. (De hecho, la experiencia histórica de estos años desmiente los presupuestos de este enfoque, ya que la cada vez mejor oferta de trabajo no se absorbe por el cada vez más selectivo y precarizante capital).

- b)* Exclusión individual. La idea básica de la política social tradicional consistía en aprovisionar rentas a las personas excluidas del mercado de trabajo a través de prestaciones sociales (mujeres, menores, jubilados o incapacitados). El problema aquí es que “depende del volumen de la ocupación actual cuál sea el volumen de no-ocupación alimentable por la vía de las rentas de transferencia” (Offe, 1992: 120). Es decir, que si se reduce el empleo, ya sea por crisis coyunturales de corto y medio plazo, o por tendencias estructurales de largo plazo, se reducen también las transferencias de rentas para los que no pueden participar en el mercado de trabajo.
- c)* Reforma institucional del mercado de trabajo. Las relaciones laborales se asientan sobre normas y derechos provenientes no tanto de la voluntad de las partes implicadas cuanto de la política reguladora del Estado. Ejemplos de ella son: los derechos de representación y negociación de los trabajadores; las políticas regulatorias del despido; las normas relativas a las condiciones de trabajo.
- d)* Constitución institucional de las formas de actividad fuera del mercado de trabajo. Estas formas tradicionales han sido: 1) el trabajo doméstico, y 2) el trabajo autónomo, y se trata de fomentar su desarrollo para ayudar a reducir los problemas del mercado de trabajo.

No parece haber duda respecto a la estrategia dominante de política social y laboral emprendida por los gobiernos de los países desarrollados para reestructurar el capitalismo. El camino ha sido el que define Offe (1992) como “individualismo inclusivo”, asociado a la ideología neoliberal, y cuyo objeto es forzar a los trabajadores hacia la adaptación a las nuevas condiciones de la producción y la gestión empresarial (es decir, flexibilidad y movilidad). Esta estrategia incluye el debilitamiento del poder sindical y de la política social pública. El resultado de la estrategia individualista y neoliberal ha sido un empeoramiento de las condiciones laborales y sociales de vida para la gran mayoría de los asalariados; la expulsión del mercado de trabajo para una buena proporción de antiguos trabajadores; y la obstaculización del acceso al trabajo a muchos colectivos, tales como jóvenes y mujeres. Y a partir de aquí, en términos puramente sociales, el camino a la exclusión está expedito.

En resumen, si bien parece que la evolución del trabajo en las sociedades capitalistas desarrolladas ha terminado por perder centralidad, no es menos cierto que el empleo y las relaciones laborales constituyen un fuerte factor estructurante del orden social. Paradójicamente, la pérdida de la centralidad del trabajo lleva a convertir el empleo en un componente básico, si no principal, del orden social: el fenómeno del desempleo masivo convierte la necesidad de empleo en una prioridad socioeconómica. La explicación de la paradoja puede estar en estas palabras de un reconocido sociólogo español:

El cambio de las condiciones de regulación de las relaciones laborales, desde la estabilidad a la flexibilidad, ha estado asociado a la emergencia de un nuevo principio de legitimidad. Su contenido central ha consistido en la puesta en primer plano del crecimiento económico como la condición sin cuyo cumplimiento no es posible solucionar el problema del empleo y la estabilidad. Este proceso presenta una peculiar disociación entre las intenciones que mueven los cambios en la regulación del mercado de trabajo y el orden en que encadenan los acontecimientos.

La intención que mueve los cambios legislativos es la recuperación del pleno empleo. El orden en el que estos cambios se inscriben, posponen ese objetivo hacia un horizonte temporal indefinido” (Bilbao, 1999: 308).

Por eso no es casual que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se propusiera la defensa del *trabajo decente*, a finales de los años noventa del siglo XX. En sus primeras definiciones el trabajo decente se expresa como el trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad. La OIT engarza este concepto con los objetivos estratégicos de la organización:

- a) la promoción de los derechos laborales;
- b) la promoción del empleo;
- c) la protección social contra las situaciones de vulnerabilidad;
- d) el fomento del diálogo social.

Posteriormente, la definición del trabajo decente se mejora con la concepción de un empleo de calidad que respete los derechos de los trabajadores, y en torno al cual se construyan formas de protección social. Por tanto, con esta nueva aportación se sustituye la idea de trabajo productivo por la de empleo de calidad. Además, el derecho a la libertad sindical y a la negociación colectiva se convierte en una condición esencial para alcanzar el objetivo del trabajo decente. Por tanto, como vemos, el concepto de trabajo decente ha estado en constante construcción. Las últimas aportaciones incluyen la seguridad o estabilidad de la relación de trabajo, y la necesaria formación profesional.

En este apartado hemos hecho una aproximación al nuevo concepto que define la naturaleza del trabajo en la sociedad contemporánea. Atrás queda

la sociedad salarial, la centralidad, estabilidad y seguridad del trabajo. Las consecuencias en la estructura social son palpables: desempleo masivo, precarización laboral, nuevas formas de desigualdad y exclusión social, mayor vulnerabilidad y pobreza. Esta reflexión nos obliga, después de haber repasado la nueva concepción del trabajo, a incorporar una dimensión estratégica vinculada a la economía y la política laborales.

## **2. La dimensión institucional del trabajo**

A lo largo de esta Tesis doctoral hemos visto cómo la evolución del empleo y la desigualdad social está condicionada por el contexto político-institucional. Este contexto tiene una fuerte raíz histórica, y por eso las normas e instituciones que configuran la realidad socioeconómica difieren entre países. Además, según Köhler y Martín (2010), el institucionalismo como corriente teórica y empírica tiene un importante recorrido (desde finales del siglo XIX, nacido como crítica a la economía clásica), y en los últimos tiempos ha ganado reconocimiento y prestigio. Una de sus características, además de la sustantiva que le da nombre, es decir, las instituciones como referencia que articula la realidad socioeconómica, es la aproximación inductiva que desarrolla, tanto en la investigación empírica como en la construcción de sus teorías. El método inductivo parte de las observaciones y de los hechos para llegar al análisis explicativo que pudiera constituirse en teoría científica. El estudio de los procesos sociales, con su vínculo histórico, y apoyado en las evidencias empíricas, otorga solidez a la corriente institucionalista, en concreto a la que focaliza su atención en el empleo y las relaciones laborales. Otro elemento característico de las corrientes institucionalistas es su holismo, es decir, su capacidad de entender la realidad como un todo, y que en el caso que nos ocupa, tiene en cuenta la ideología y los valores que se profesan, los

cambios socioeconómicos, y la distribución del poder político que ejercen los distintos grupos sociales de intereses (Cal, 2005; Köhler y Martín, 2010).

El economista norteamericano James K. Galbraith concluye: "Las perspectivas de crecimiento económico dependen de las condiciones institucionales" (2004: 267). Pero las instituciones no son todas iguales, ni actúan favorablemente en todos los países y en cualquier condición. "En nuestra opinión, una condición institucional interna crucial para el desarrollo social y económico, subyacente a todas las demás características institucionales deseables, tales como la educación y la esperanza de vida y la democracia, es una distribución de la remuneración justa y razonablemente estable" (Galbraith, 2004: 268). Por consiguiente, los ingresos salariales nivelados y estabilizados son una condición institucional de primer orden. Entre otras razones, por las consecuencias que tienen sobre la capacidad y la voluntad de ahorrar e invertir. En las sociedades desiguales no ahorran los pobres, por no tener; las clases medias por su estilo de vida consumista y divergente respecto a sus ingresos; y los ricos consumen, pero no pagan impuestos para financiar la protección social, más bien transfieren sus capitales al extranjero para eludir al fisco nacional. Como resultado tenemos escasas inversión pública y demanda interna. En las sociedades igualitarias se comparten la carga fiscal y el beneficio común, y funcionan las grandes instituciones como los gobiernos, los sindicatos, la protección social, la educación pública. En resumen: "La inestabilidad y el incremento de las desigualdades siempre son, en casi todos los lugares, un mal social. La estabilidad en la estructura de la remuneración es un bien público y social, en particular cuando la desigualdad desciende de forma gradual a lo largo del tiempo" (Galbraith, 2004: 269).



Por su parte, Bosch, Rubery y Lehndorff (2007) utilizan el concepto de *modelo de empleo* para distinguir las “instituciones sociales que producen y reproducen el propio trabajo, la familia y la educación, la formación profesional y los sistemas de seguridad social. Las diversas instituciones que influyen en la oferta, el uso y la demanda de manos de obra en un país determinado (...)”. Si bien los economistas neoclásicos rechazan la intromisión de estas instituciones en la configuración del mercado, los enfoques institucionalistas abogan por su intervención, por tres razones:

- a) Las instituciones pueden favorecer la eficiencia productiva, sobre todo en el largo plazo.
- b) Existe variedad de caminos para llegar a un desarrollo socioeconómico efectivo, y éstos tienen que ver con los sistemas de bienestar social y de organización familiar de cada país.
- c) El valor y el precio de las actividades productivas y económicas proceden de las normas sociales y los mecanismos institucionales que implementan los distintos estados, y la globalización no elimina esta fuerza-país.

Un enfoque muy próximo es el de Guillemard, quien vincula cada modelo social con determinadas formas de empleo, de contenido de los programas de bienestar y de modelos de ciclo de vida. El postfordismo ha cambiado este último, de tal manera que el ciclo de vida anterior (juventud-educación; madurez-trabajo; vejez-jubilación) se ha vuelto flexible. No hay concepto de carrera, disminuyen las ocupaciones de por vida, el tiempo de trabajo no es uniforme, y se entrecruza con periodos de formación y de desempleo. En consecuencia, los sistemas de bienestar rígidos no responden a los nuevos perfiles de riesgo a lo largo de la vida, por lo que se necesita adaptar sus

estructuras a esa flexibilidad del ciclo de vida. Para que la flexibilidad laboral no haga decaer los estándares sociales y la cohesión interna, necesita el acompañamiento de una flexibilización de los sistemas de protección (Cal, 2005).

En general, estos enfoques institucionalistas defienden el “modelo social europeo” (en realidad observan que no es uno, sino múltiple), porque lejos de considerarlo una carga fiscal insostenible, entienden que puede ser productivo y beneficioso para el sistema económico. Bosch, Rubery y Lehndorff (2007) advierten de que el modelo está más que cuestionado cuando organismos internacionales como la Unión Europea, la OCDE y la Organización Mundial del Comercio presionan para cambiarlo:

Los vientos de cambio proceden del avance de la globalización, de las nuevas tecnologías, de los nuevos sistemas de gobernabilidad y de la preeminencia de la economía de servicios, circunstancias todas ellas que están socavando las ventajas comparativas de todos aquellos modelos nacionales que tienen su origen en sistemas productivos anticuados o específicos de cada nación. Estos retos a los modelos establecidos coinciden con presiones internas para reformar los regímenes de bienestar social y de empleo con el fin de amoldarlos a las transformaciones demográficas y sociales de largo plazo que son patentes en el envejecimiento de la población activa y en la integración de la mujer en el mundo laboral. (Bosch, Rubery y Lehndorff, 2007: 287).

Un enfoque representativo de los análisis institucionales es el que inició Gøsta Esping-Andersen (1990) en la línea del capitalismo con bienestar social. Este sociólogo estudia los regímenes de bienestar social, incluyendo el sistema de protección laboral y la familia, y distingue tres tipos (liberal-anglosajón, socialdemócrata-nórdico, conservador-continental), según el grado de mantenimiento-reducción de las desigualdades sociales. Desde el punto de vista de esta Tesis doctoral interesa focalizar los regímenes en el modelo de los países del sur de Europa, donde la familia es la unidad productiva y la institución clave del sistema de protección social.

Dicho sistema se caracteriza por:

- pequeñas empresas con trabajadores familiares,
- bajo nivel de protección social para los trabajadores “secundarios”,
- precarización laboral para el colectivo de mujeres y jóvenes,
- bajos niveles de empleo en servicios sociales y servicios a la producción y financieros,
- altos niveles de prestación de servicios al consumidor (especialización en el sector turístico).

A esta debilidad del régimen de bienestar social de la Europa meridional se suma su fuerte economía sumergida o informal, que reduce la contribución tributaria, y por tanto, la capacidad para ampliar la protección social a todos los ciudadanos. Para el caso de España, Luis Garrido (2012) dimensiona la economía sumergida, desde la perspectiva laboral, en torno a 1.200.000 ocupados, al inicio de la crisis de 2008. De ellos, cerca de 1.000.000 son de procedencia extranjera. En España, la expansión laboral sumergida tiene su despegue en el año 2000, y si bien decae a partir del 2009, alcanza toda la década y más allá, ya que en el segundo trimestre de 2011 todavía se dispone de 600.000 ocupados no afiliados en alta a la seguridad social.

Siguiendo con la dimensión institucional del trabajo, señalamos que los enfoques institucionalistas tienen en cuenta las características particulares de cada nación, ya que los factores políticos, económicos y sociales están arraigados y surgen de los procesos históricos nacionales. En concreto, para Bosch, Rubery y Lehndorff (2007), los factores más determinantes para el empleo son:

- a) La política macroeconómica y las medidas en materia salarial, monetaria, fiscal y presupuestaria. Las políticas expansivas monetarias y fiscales de Estados Unidos y de Reino Unido en la década de 2000 elevaron sus tasas de empleo respectivas.
- b) Los modelos nacionales de empleo desarrollan sus propias fases y ciclos: son exitosos durante un tiempo, hasta que decaen y requieren ajustes, de ahí que las crisis de los modelos de empleo se prolonguen más que las crisis económicas cíclicas, porque requieren procesos de reestructuración y modernización institucional de los sistemas de producción, de empleo y de bienestar.
- c) El fortalecimiento de las particularidades nacionales, el desarrollo de las ventajas comparativas respecto a la competencia frena la huida de las actividades productivas. Por ejemplo: las oportunidades de desarrollo a través del sector turístico por los países europeos meridionales son amplias, y se basan en factores contingentes e institucionales.
- d) El tamaño del país, cuanto más pequeño más fácil de lograr el consenso y de elegir los mercados donde aprovechar sus ventajas comparativas, así como lograr el cambio institucional para el ajuste interior.

Desde una perspectiva más sociológica, Bosch, Rubery y Lehndorff (2007) plantean que equilibrar el sistema de bienestar social en un contexto de envejecimiento de la población y de reducción de madres (feminización de la fuerza de trabajo), tendrá que pasar por aumentar el número de personas jóvenes ocupadas, para que contribuyan fiscalmente al coste social de sostenimiento de los envejecidos; fomentar una mayor fertilidad haciendo conciliar el trabajo y la familia, en vez de promover la familia como

alternativa al trabajo; y aprovechar los cuantiosos recursos destinados a la enseñanza de las mujeres en la mejor eficacia del mercado de trabajo.

Por consiguiente, estas corrientes regulacionistas o institucionalistas de la economía le dan cada vez menos importancia a los mecanismos competitivos de los mercados para influir sobre el bienestar de las sociedades. Más bien entienden que las instituciones completan y limitan el funcionamiento del mercado. Para ellas, el desarrollo capitalista es un proceso económico donde los conflictos se gestionan y regulan por las instituciones políticas e ideológicas. Los cinco ámbitos donde se fragua este proceso económico capitalista son los siguientes (Cal, 2005):

- Capital-trabajo.
- Formas de la competencia empresarial.
- Formas del Estado.
- Formas de la moneda.
- Inserción del país en el entorno internacional.

Desde el enfoque institucionalista, las crisis se interpretan como desajustes en el interior de la estructura social, donde los actores institucionales que resolvían las tensiones y conflictos dejan de funcionar, y el modelo de crecimiento se tambalea. En el curso de las crisis, y como resultado de ellas, determinados grupos se hacen fuertes, como es el caso del capital financiero y multinacional a lo largo de la crisis postindustrial que se ha venido manifestando en las sociedades desarrolladas en los últimos cuarenta años<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> Piqueras y Dierckxsens (2011) desde un enfoque más crítico y neo-marxista plantean que las estrategias de gobierno del capital (represión de la demanda, regresión fiscal, control del déficit y de la inflación) buscan "(...) reducir costes de la reproducción cotidiana y generacional de la fuerza de trabajo de cada Estado, y preparar las condiciones de

Ahora la lógica del mercado y de la oferta domina el escenario socioeconómico, mientras el sentido de la justicia social se desvanece.

Kalleberg (2012) relaciona causalmente, como veremos en el apartado siguiente de este capítulo, el proceso de “financiarización” de la economía, con el aumento de los empleos precarios y los bajos salarios. En todo caso, no es sólo un proceso de desregulación que afecta a determinadas instituciones (laborales, empresariales, estatales), “es la emergencia de un nuevo modelo en el que unas instituciones se debilitan y aparecen algunas nuevas o bien se refuerzan algunas de las existentes” (Cal, 2005: 136). Acorde con esta línea argumentativa, la salida de la crisis está relacionada con la distribución del poder, y con el (re)posicionamiento de los grupos sociales, es decir, con quienes salen beneficiados y con quienes quedan perjudicados.

La idea clave de los enfoques institucionalistas es que las instituciones son capaces de intermediar y regular los conflictos propios del sistema capitalista. De tal forma que la regulación del trabajo conducirá a la mejora de la productividad, y las estrategias difieren según la experiencia histórica de cada país. Se han planteado dos patrones básicos que pueden servir a modo de tipos-ideales, pero que no responden a la práctica específica histórica de cada país:

- Modelo restrictivo y diferenciado (integración/exclusión), donde domina la externalización y la subcontratación, y se debilita la redistribución fiscal del Estado.
- Modelo de equilibrio entre innovaciones tecnológicas, organizativas y sociales, donde se facilita la cualificación empresarial y laboral. Este

---

debilitamiento general de las fuerzas del trabajo” (2011:231).

modelo tiene las virtudes sociales de buscar la estabilización de los salarios, garantizar rentas mínimas de inserción y reducir el tiempo de trabajo, en un escenario de consenso negociado y de compromisos definidos.

Teniendo en cuenta el conjunto de premisas institucionalistas que hemos desarrollado en este apartado, las soluciones al grave problema del empleo precario y del desempleo, que se extienden por las sociedades desarrolladas, pasan por ponderar las acciones institucionales más que la competencia en el mercado de trabajo. Un análisis sociológico más profundo aportará luz a la interpretación de la decadencia del empleo; más que los esfuerzos economicistas centrados en la interacción individual y competitiva (Cal, 2005). Para ello es necesario abordar la realidad del trabajo tal y como se ha venido observando y comprendiendo en los últimos años, y que no difiere sustancialmente de las visiones precursoras de muchos autores de finales del siglo XX, que hemos recogido en esta Tesis doctoral.

### **3. El empleo precario**

Tal y como avanzamos en el capítulo anterior, el empleo precario es un proceso arraigado en las sociedades desarrolladas. Si en los años ochenta y noventa del siglo XX los teóricos sociales hablan de la flexibilidad como el elemento vertebral del nuevo mercado de trabajo, en la primera década del siglo XXI el elemento notorio será la precariedad laboral. Cal (2005) concluye que el cambio más significativo de la reestructuración socioeconómica iniciada en los años setenta del siglo XX es la precarización del empleo. Los empleos que se crean, además de insuficientes, están muy segmentados, y poco remunerados. Desaparecen conjuntos enteros de actividades laborales que tenían más calidad de ingresos, seguridad, etc. Acontece un reemplazo

de empleos estandarizados normales por subempleos e infraempleos que no garantizan un nivel de vida digno o aceptable. Las consecuencias de este proceso conducen a una mayor desigualdad económica, inseguridad e inestabilidad, lo que provoca un aumento del pesimismo y de insatisfacción y credibilidad hacia las instituciones político-económicas. La incertidumbre individual lleva a un estado de tensión que se traslada a los hogares, y la fuerza de la identidad personal se desvanece, lo que puede acabar en un estado de anomia, incidiendo en el debilitamiento del compromiso social, el trabajo voluntario para la comunidad, la confianza y el capital social (Kalleberg, 2009).

Kalleberg (2012) lo enmarca en un curso estructural de fuerzas que han llevado a la polarización (aumento de la desigualdad) de muchas retribuciones laborales, y a una mayor precariedad de todos los trabajadores. Un curso de fuerzas que lleva actuando cuatro décadas, desde la de los años setenta del siglo XX, y que él ha estudiado en la sociedad norteamericana, aunque advierte que todos los países hacen frente a las mismas presiones. Estas devienen de los siguientes factores:

- La intensificación de la globalización.
- Los avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones.
- La mayor movilidad del capital y del trabajo.
- Las nuevas formas de interdependencia entre las empresas.
- La oposición hacia los sindicatos desde los poderes económicos y políticos, y como resultado, su debilidad.

A estas fuerzas estructurales Kalleberg (2012) añade los cambios demográficos en la fuerza de trabajo, que conducen a la explotación a una



masa de asalariados heterogénea, donde especialmente las mujeres trabajadoras son más vulnerables. Sin embargo, el factor estructural más novedoso que aporta este sociólogo norteamericano es la “financiarización” de la economía. El aumento de la centralidad del sector financiero en el capitalismo global, y el mayor énfasis puesto en los retornos financieros por las empresas no financieras (es decir, por la mayoría de las empresas), ha favorecido la creación de empleos precarios y de bajos salarios. Mientras que anteriormente las empresas se gobernaban por el modelo *stakeholder*, ahora con el reforzamiento de la “financiarización” el modelo imperante es el de *shareholder*.

El primero corresponde a un modelo dirigido al bienestar de los empleados y resto de “grupos de interés” participantes en el logro de la empresa, tales como los clientes o los proveedores. El segundo modelo responde a los intereses de los accionistas e inversionistas, de forma que prima los dividendos y las compras nuevas de acciones, y desatiende otras fuentes de productividad futura, como las inversiones en capital humano o la innovación tecnológica y organizativa. “Financialization thus created pressures for firms to increase returns to shareholders’ equity by strategies such as offshoring jobs and relying more on precarious work”: La financiarización creó así las presiones para que las empresas aumentaran los dividendos de los valores de los accionistas con estrategias tales como la deslocalización de los empleos y el trabajo precario (Kalleberg, 2012: 430).

De forma simple puede entenderse esta relación causal si advertimos que, la “financiarización”, extrae rentas del trabajo para dirigir las al capital, resultado de lo cual se explica el aumento de la desigualdad de las categorías ocupacionales en la mitad superior de los ingresos, desde finales de la

década de los setenta. Mientras los accionistas, directivos y, en su caso, los expertos, incrementan exponencialmente sus retribuciones, los trabajadores de la mitad inferior de la distribución expresan una desigualdad menos relevante (Kalleberg, 2012). En última instancia, la “financiarización” viene a ser un proceso que busca el valor añadido a través de actividades especulativas y volátiles, desligándose de las actividades estables que es capaz de generar la economía real. El economista español Juan Torres ya lo planteaba de esta manera en los primeros años noventa: “La aparición de la circulación financiera como un privilegiado ámbito de obtención de beneficios ha llevado a adoptar políticas de altos tipos de interés que significan altas retribuciones para los propietarios de liquidez, de manera que las empresas, y en general los propietarios de capital, han optado por colocarlo en el circuito financiero más que por destinarlo a la inversión productiva” (Torres, 1995: 124-125).

A su vez conviene resaltar que el modelo empresarial de los accionistas (*shareholder*) se implantó en el contexto político-ideológico neoliberal surgido a partir de los años ochenta del siglo XX, un contexto desregulador y centrado en la economía de la oferta. La estabilidad de los precios y el control de la inflación han regido las políticas económicas de los países desarrollados desde entonces. Estas políticas son corresponsables de la precariedad laboral y de las altas tasas de desempleo, incluido el de larga duración. No en vano, el objetivo de la empresa en su reconversión hacia lo financiero es la búsqueda inmediata de dividendos, una estrategia que por su carácter volátil, improductivo y cortoplacista va contra la consolidación y la calidad del empleo.

Siguiendo a Kalleberg (2012), la ideología neoliberal pone el acento en los

mercados, la privatización y los cambios culturales a favor del individualismo (la obligación individual por encima de la colectiva, por ejemplo con el refuerzo de la noción de la responsabilidad). Y aunque este autor enmarca su teoría sociológica en un “new structuralism” (en sus propias palabras), debido a que como hemos visto subraya el papel de los factores macro-estructurales (globalización, cambios tecnológicos, desregulación), lo que encaja en el enfoque institucional del trabajo, sin embargo, Kalleberg (2012) no niega la importancia de la acción y de la subjetividad en la constitución de los fenómenos que estudia: la precariedad del empleo y la polarización social. Más bien entiende que las estructuras y la acción son procesos complementarios que influyen en el cambio social.

Del desarrollo que hace Kalleberg (2012) de la precariedad laboral, y en atención a los objetivos de esta Tesis, nos interesa resaltar su aproximación a lo que denomina “modelo de polarización” de los empleos y de las relaciones laborales. Este sociólogo norteamericano plantea el cambio hacia una polarización en los niveles de las ocupaciones. Al tiempo que han aumentado los volúmenes de puestos de trabajo de alto y bajo estatus/cualificación, han disminuido los empleos de nivel medio. Ya Castells (1997) planteaba que la economía informacional traía consigo una estructura social más polarizada porque las ocupaciones de nivel bajo y descualificadas estaban aumentando en el sector de los servicios. Pero la polarización también se refiere al crecimiento de la desigualdad en las retribuciones del trabajo, y más aún, la polarización se refiere a las diferencias en las remuneraciones salariales entre individuos (dentro de la misma categoría ocupacional). Kalleberg explica la polarización atendiendo a criterios de educación y destrezas (no tanto al sexo y la raza). Aunque, muchas de estas formas diversas de polarización, están interrelacionadas y se refuerzan mutuamente. Por ejemplo, considera

que la expansión de los empleos en la parte superior e inferior de la distribución ocupacional es parte de la razón de los aumentos en la desigualdad económica. No obstante, el autor es consciente de la inmadurez de su concepto de polarización, al expresar la necesidad de un desarrollo teórico y un análisis sistemático más preciso.

Un estudio reciente respecto a la polarización del empleo en las sociedades europeas defiende que hay una pluralidad de formas de cambio estructural en los mercados de trabajo en los años noventa del siglo XX, y en la primera década del XXI (Fernández-Macías, 2012). No se trata de una simple intensificación de la polarización del empleo, porque no sólo influye en el grado de polarización la tecnología, sino también las formas institucionales de la estructura del empleo y sus modificaciones de corto plazo. Fernández-Macías (2012) utiliza el enfoque “jobs approach”, que, según indica, representa una innovación en el análisis estructural del mercado de trabajo. Está basado en la construcción de una representación sintética y comparable de la estructura de cada mercado de trabajo nacional, cruzando las clasificaciones de sector económico y ocupación laboral con un relativo nivel de detalle, y usando información externa sobre salarios y educación en cada combinación de ocupación y sector para clasificar empleos en términos de su calidad.

Fernández-Macías (2012) señala que el “jobs approach” (análisis de los empleos por combinaciones de ocupaciones y sectores económicos) difiere del análisis de la desigualdad, normalmente basado en la distribución de las ganancias a nivel individual. La razón por la que se analizan los empleos más que los individuos está implícita en el argumento del efecto tecnológico: la polarización ocurre porque la tecnología no afecta igualmente a los

diferentes tipos de tareas que son requeridas en la producción, y tales tareas están estructuradas en ocupaciones que requieren diferentes destrezas técnicas. Son los cambios en la demanda de trabajo de los diferentes tipos de ocupaciones los que generan la polarización, por eso hay que analizar esos cambios, y por eso la variable crucial es la ocupación, con el sector de actividad como rol secundario. Por tanto el “jobs approach” plantea que el trabajo está estructurado por la tecnología y la división del trabajo dentro de las diferentes ocupaciones o tipos de empleo. “En este sentido es similar al enfoque del ‘New Structuralist’ de la sociología de los mercados laborales, que argumenta que el empleo está estratificado en diferentes segmentos, y usa la ocupación como la variable clave para el estudio de los desarrollos del mercado laboral (Kalleberg y Sorensen, 1979)” (Fernández-Macías, 2012: 162).

Además, este sociólogo español recuerda que la tradición sociológica también ha enfatizado el efecto de las estructuras institucionales sobre los cambios laborales, y entre ellos, el que tiene que ver con la polarización del empleo. Por tanto, las relaciones de poder en los mercados de trabajo, y las regulaciones normativas del empleo deben contemplarse, junto con el papel de las tecnologías, para comprender los resultados de una polarización que actúa en la división del trabajo. Por este motivo del peso del factor institucional, Fernández-Macías (2012) defiende el surgimiento de una pluralidad de modelos de cambio ocupacional. El argumento tecnológico explica que en la fase actual de innovación, las máquinas sustituyen el trabajo correspondiente a la parte media de la estructura ocupacional, suponen un complemento para el trabajo de la parte alta, y no afectan al trabajo de la parte baja de la estructura. Si se añade el efecto que se espera de las instituciones, tendríamos:

- La diversidad de los modelos de cambio ocupacional debe estar relacionada con los modelos de institución familiar y de regulación laboral, según grupos de países.
- Debe haber más diversidad en el medio y en la parte baja de la estructura del empleo, que en la parte alta. Esto porque las políticas socio-laborales tienen más impacto en esos segmentos: el salario mínimo, los beneficios del desempleo, y la sindicalización, afectan a este entorno.

No obstante, respecto a este último punto debemos recordar que el riesgo de precariedad del empleo se extiende por toda la estructura ocupacional, alcanzando también a los directivos y profesionales de la cúspide. Si bien los estratos ocupacionales medios y bajos vienen sufriendo la pérdida de salarios y de condiciones y puestos de trabajo, los estratos altos no parece que vayan a salvarse de esta quema, estando aún en plena ignición. En cualquier caso, Fernández-Macías (2012) focaliza su análisis en el periodo 1995-2007, y sus conclusiones respecto a la diversidad de modelos de polarización de la estructura del empleo en Europa pueden resumirse así:

- a) Un grupo de países responden al patrón de polarización (“polarization”): Holanda, Francia, Alemania y Bélgica. Pero no todos con la misma intensidad ni con la misma forma: Francia y Alemania, por ejemplo, tienden a un aumento de los empleos de mayor remuneración, por lo que su polarización se acompaña de un considerable proceso de mejora estructural.
- b) Otro grupo de países no responden a la polarización, más bien a su contraria, la mejoría (“upgrading”): Finlandia, Luxemburgo, Dinamarca y Suecia. En estos países los empleos de mayor

remuneración se expandieron fuertemente, al tiempo que los menos remunerados aumentaron muy poco.

- c) El tercer grupo de países expresaron una mejora, pero difieren del resto porque la expansión se produjo en el medio de la estructura de remuneración (“middling-upgrading”): Italia, España, Portugal y Grecia. Contrariamente a la polarización, desarrollaron un proceso centrípeto. España y Portugal, por ejemplo, experimentaron un fuerte crecimiento del empleo en la mitad alta de la estructura de remuneración.

Por tanto, Fernández-Macías (2012) no acepta la hipótesis de la polarización del empleo como efecto de las innovaciones tecnológicas, sin más. Propone que el marco institucional y regulatorio del empleo tiene, además del marco tecnológico, un efecto considerable sobre el distinto comportamiento del proceso de polarización, a tenor del análisis longitudinal realizado para el periodo 1995-2007. Por consiguiente, sus investigaciones empíricas vienen a confirmar la perspectiva institucionalista (cada país, un modelo de empleo) analizada en el apartado 2 de este capítulo.

Ahora bien, el tenor de los resultados, especialmente el que se refiere al último de los grupos de países (“middling-upgrading”), que expresan un desarrollo centrípeto, y por tanto, contrario al modelo de polarización del empleo, invita a una reflexión serena. A nadie se le escapa que este grupo de países viene mostrando una fuerte debilidad de su mercado de trabajo: expresan las tasas de desempleo más altas de Europa, y en general, no sobresalen por buenas condiciones de trabajo, aparte de que han resultado ser las economías más devastadas por la crisis financiera de 2007-2008, lo que da cuenta de la debilidad de su actividad productiva, que vinculamos entre

otros factores, a la fragilidad de sus instituciones de política económica y de regulación laboral. Esto nos lleva a concluir que los modelos de análisis puramente cuantitativos del mercado de trabajo, aplicados a realidades socioeconómicas e institucionales dispares, y que no toman en cuenta factores contextuales, estructurales o históricos no resultan demasiado convincentes, o si se quiere, son eficientes, en todo caso, para hipótesis limitadas. Analizar los resultados sólo mediatizados por los datos de la coyuntura económica, no es plausible ni acertado. Tal y como veremos en el capítulo siguiente, el uso de las rentas salariales como indicadores para explicar el comportamiento de la desigualdad, puede ser insuficiente. Otras variables como la clase social o el estatus deben añadirse al análisis.

Una de las formas concretas de materializarse el empleo precario es con los salarios bajos. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) hay una tendencia mundial hacia la desigualdad salarial, “(...) que se caracteriza por el rápido incremento de los salarios más altos y un estancamiento de los salarios en las partes mediana e inferior de la distribución. (...) Aunque la mayor parte de este aumento en desigualdad se debe a que los que más ganan ‘se alejan’ de la mayoría, otra parte se debió al llamado ‘colapso del fondo’, donde aumentó la distancia entre los trabajadores de ingresos medianos y los de ingresos bajos (...)” (OIT, 2010: 48). Este proceso de pauperización de los asalariados se viene generando en la mayoría de los países del mundo a partir de la segunda mitad de la década de los años noventa del siglo XX.

Los salarios bajos se miden por la tasa de baja remuneración, que puede ser construida de forma diversa, pero la más utilizada es la proporción de trabajadores cuyas remuneraciones por hora son menos de dos tercios de la



mediana salarial en todos los empleos (Bosch, 2009; Lee, S. y Sobeck, K., 2012; OIT, 2010). Si bien la medida de dos tercios de la mediana del salario bruto por hora es la más utilizada, el Informe de la OIT (2010) recoge un cuadro (original de Grimshaw, 2010) de hasta dieciséis estudios distintos sobre bajos salarios y sus metodologías, donde cada uno utiliza distinto umbral de bajo salario y distinta definición de ingresos. Esto da cuenta del interés por el fenómeno de la baja remuneración y de la falta de consenso en su medición, entre otras cosas, por la dificultad de disponer de datos de ingresos salariales y de lograr su homogeneidad a efectos comparativos.

Los salarios bajos dan cuenta de la capacidad de inclusión y de cohesión social de un país, a través del empleo individual, que es la forma más común de disponer de rentas. Cuanto mayor sea la tasa de baja remuneración, mayor es el número de personas y hogares en riesgo de pobreza, aunque la baja remuneración no implica directamente pobreza, porque esta situación depende de las rentas del conjunto del hogar.

En un mismo hogar donde convivan varios trabajadores de baja remuneración y un pensionista, por ejemplo, la renta disponible del hogar en su conjunto puede superar el umbral de pobreza. Este planteamiento ya lo referenciamos en el capítulo 2, apartado 1.2 de esta Tesis doctoral, aportando el argumento de Giddens (2007) de las contribuciones suplementarias dentro del hogar, con lo que según este autor se suaviza la pobreza, entendida en términos de ingresos individuales. Sin embargo, en Estados Unidos, por ejemplo, la coincidencia entre el colectivo que cobra salarios bajos y el de la población que vive en la pobreza es mayor que en Europa (Bosch, 2009). En este mismo sentido, Anker (2006) presenta los datos de Adams y Neumark (2003) que expresan que en el percentil 10 o menor del nivel salarial los

trabajadores norteamericanos pertenecen a hogares pobres en un 75,1%, en el periodo de 1996 a 2002. En cualquier caso, el empleo de baja remuneración no sólo debe asociarse al riesgo de pobreza, también habría que considerar la inseguridad laboral y el riesgo de desempleo provisional o de inactividad permanente. En los países desarrollados, el segmento más bajo de los salarios es el que sufre la exclusión del mercado laboral, y por tanto, el que engrosa las filas de la pobreza.

Bosch (2009) desarrolla conclusiones de una serie de estudios acerca del empleo con salario bajo en Estados Unidos y cinco países europeos (Alemania, Dinamarca, Francia, Países Bajos y Reino Unido). Este sociólogo alemán señala que, en general, las respuestas de las empresas a la globalización económica, a la desregulación y al cambio tecnológico han perjudicado principalmente a los trabajadores menos remunerados. En determinados casos, y aquí se centra en algunas empresas estadounidenses, se adoptaron estrategias positivas, tales como la mejora de la productividad (incluyendo su retribución) adoptando modelos innovadores de organización del trabajo, e invirtiendo en formación profesional y en nuevas tecnologías. Por su parte, al decir de Bosch (2009), y en consonancia con otros autores que hemos venido señalando en esta Tesis doctoral, la dimensión institucional influye en la extensión de los salarios bajos.

En los sistemas sociopolíticos excluyentes las mejoras salariales y de otras condiciones de trabajo de quienes tienen mayor capacidad de negociación no se trasladan a los segmentos más débiles. Sin embargo, los sistemas sociales incluyentes sí cubren a los trabajadores que no tienen capacidad de negociación. “Así pues, cuanto más incluyente es el sistema institucional, tanto más protegidos están los que se hallan en el estrato inferior del

mercado laboral” (Bosch, 2009: 374). Estados Unidos es el país que presenta el peor índice de salarios bajos, con alrededor de un 25% de los asalariados, seguido por Alemania (22,7%), Reino Unido (21,7%), Países Bajos (17,6%), Francia (11,1%) y Dinamarca (8,5%), todos los datos referidos al año 2005<sup>24</sup>. En Estados Unidos la proporción de trabajadores de baja retribución ya era alta en la década de los años setenta. En este país las condiciones laborales están muy por debajo del estándar europeo, que incluye la atención sanitaria y las vacaciones retribuidas, aparte de que Estados Unidos no dispone de un régimen de protección social para los trabajadores de bajos salarios, de ahí que este colectivo coincida más ampliamente con el de los hogares pobres, más que en Europa. Los cinco subsectores de actividad que tradicionalmente han tenido fuerte porcentaje de remuneración baja en EE.UU. han sido:

- centros de atención telefónica,
- elaboración de alimentos,
- comercio al por menor,
- hospitales,
- hoteles.

Tiene interés para esta Tesis doctoral destacar la característica de los sectores de actividad más sensibles a esta forma de precariedad del empleo. En el caso de Canarias, tal y como comprobaremos en el capítulo 7, la tasa de retribuciones bajas alcanza a una proporción considerable de la fuerza de trabajo, porque los sectores de mayor riesgo de este fenómeno, son los que mayor representación tienen en la economía del archipiélago, en concreto:

---

<sup>24</sup> A modo de comparación, señalamos que la tasa de baja remuneración en España, para el año 2006 era de 14,3%. Cálculos propios a partir de la Encuesta de Estructura Salarial (INE).

hoteles, restaurantes, comercio al por menor y cuidados personales<sup>25</sup>. Por su parte, y volviendo al estudio de Bosch (2009), los colectivos vulnerables a los salarios bajos son parecidos en todos los países en que centró su análisis:

- Mujeres.
- Menores de 30 años.
- Descualificados.
- Extranjeros.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2010) coincide en señalar estos mismos colectivos como los más afectados. También las bajas retribuciones están asociadas al trabajo a tiempo parcial, incluso advierte el sociólogo alemán que no es despreciable la proporción de trabajadores instruidos y preparados que reciben salarios bajos, en los países objeto de su estudio. En consecuencia, concluye el autor, la hipótesis del “cambio tecnológico sesgado” a favor del trabajo especializado no explica el aumento del fenómeno de los salarios bajos, en los últimos años. En todo caso, las políticas institucionales de empleo, y en concreto, la negociación colectiva y el salario mínimo son regulaciones fuertes, capaces de reducir la desigualdad de los ingresos salariales.

Respecto al país más incluyente de los que forman parte de su objeto de estudio, Dinamarca, escribe Bosch: “(...) es el único del grupo en el que los sindicatos mantienen una política salarial de carácter ‘solidario’ (aunque también lo hacen otros países nórdicos). Han conseguido así reducir las

---

<sup>25</sup> Las tasas de baja remuneración en Canarias, para los años con cifras oficiales disponibles han sido: 33,7% (año 1995), 24,4% (año 2002), 24% (año 2006) y 27,4% (2010). Cálculos propios a partir de la Encuesta de Estructura Salarial (INE) de cada uno de esos años.

diferencias salariales tanto entre los sectores como entre los diversos estratos de trabajadores de cada sector (delimitados por el sexo, la cualificación profesional y la región). Y, para ello, ha sido imprescindible la existencia de una confederación sindical que agrupa a todos los sindicatos del país” (Bosch, 2009: 381). En definitiva, la perspectiva institucionalista vincula el modelo (de organización) social con el modelo (productivo) de relaciones laborales. En esta línea, Miguélez (2002) distingue tres modelos básicos de relaciones laborales en los países europeos:

- a) Modelo de predominio de la negociación colectiva, y de grandes acuerdos sociopolíticos (corporatismo): Países Nórdicos, Alemania, Austria.
- b) Modelo de predominio de la negociación colectiva, pero como resultado de acuerdos entre los actores sociales: Bélgica, Reino Unido, Italia.
- c) Modelo donde la negociación está amparada por la ley, pero su eficacia no está garantizada (depende de la fortaleza de los actores inmediatos): Francia, España, Grecia. Aquí la estabilidad-seguridad del empleo depende mucho de la situación económica del país; y las políticas de empleo no suelen ser muy consistentes ni eficaces en la creación de empleo.

Aunque en un terreno más práctico, no está lejos de estos planteamientos Osterman (2008), cuando propone como solución al empleo de baja retribución, en el caso de Estados Unidos:

- a) La activación de programas de formación profesional y desarrollo económico, impulsados en colaboración con las empresas.

- b) El fomento de la afiliación sindical, y de la mejora de los salarios y las condiciones de trabajo.

Osterman (2008) advierte que en los últimos decenios los salarios en Estados Unidos no han subido ni siquiera al ritmo del crecimiento de la productividad, cada vez los trabajadores se enfrentan a más escollos para obtener las prestaciones sanitarias y las pensiones, y, en definitiva, el empleo es cada vez menos estable. En los estratos más bajos del trabajo sigue habiendo demasiados adultos con salarios de pobreza y en puestos de muy pocas posibilidades de futuro. Cifra estas malas condiciones de trabajo en un quinto de la población activa del sector privado. Osterman (2008) utiliza como criterio para medir los “trabajos malos” a los salarios de pobreza, que asigna al 18,4% de los trabajadores del sector privado de Estados Unidos en 2006. “El salario de pobreza se ha definido sobre la base del nivel de ingreso por debajo del cual una familia de cuatro miembros está sumida en la pobreza. Calculado a partir de la hipótesis de 2.080 horas de trabajo anuales, arrojaba una retribución de 9,83 dólares estadounidenses por hora trabajada en el año 2006” (Osterman, 2008: 128).

Los trabajadores con salarios de pobreza tienden a hacer crónica su situación, no pudiendo escalar fácilmente hacia posiciones de mejores condiciones de trabajo. En las empresas pequeñas hay más trabajadores con baja retribución que en las grandes: las empresas de menos de 10 trabajadores tienen un 23% de su plantilla con salarios bajos. Los sectores económicos peor situados son los de comercio minorista, alimentación y hostelería, que concentran un tercio de estos trabajadores, más en detalle:

- Venta minorista (20,3% con salario bajo),

- Comida y bebida (12,5%),
- Industria manufacturera (11,4%),
- Atención sanitaria (9,9%),
- Servicios profesionales (9,2%).

En el ámbito de las soluciones, Osterman (2008) defiende la intervención sobre el vector que demanda trabajo (ayudas a las empresas), y aunque reconoce la importancia de aumentar el capital humano (la oferta de trabajo), cree que esto no es suficiente: hay que incentivar y ayudar a las empresas a mejorar la calidad de sus puestos de trabajo. Considera que las empresas disponen de un segmento muy grande de empleos de nivel medio, para los cuales se requiere una cualificación equivalente más o menos a una diplomatura universitaria de dos años, por tanto, las posibilidades para ascender de estrato desde el bajo son amplias. Plantea que habrá nuevos empleos para “profesionales, técnicos y similares” (estudios superiores y también universitarios); y para “trabajadores manuales cualificados” (mantenimiento de maquinaria, funciones técnicas, reparaciones y similares), para lo que se requerirá algún tipo de formación superior o de estudios de diplomatura.

El empleo precario tiene visos de convertirse en un azote social para los nuevos tiempos. No parece ser un fenómeno emergente de carácter coyuntural y derivado de una crisis específica o sectorial. Más bien parece el resultado de un proceso de reorganización del capitalismo, iniciado en la década de los años setenta del siglo XX. En el capítulo 1, apartado 2 de esta Tesis doctoral subrayamos la previsión de economistas como Aglietta (1979), O'Connor (1989), e incluso Piore y Sabel (1990), que anunciaron la llegada de malos tiempos para los trabajadores, sus salarios y condiciones laborales. Si

esa previsión incluía argumentos no demasiado sólidos, por falta de demostración empírica, la realidad socioeconómica se ha encargado de darles la razón.

En resumen, en este apartado hemos incidido en el hecho de la reducción, desde hace tres décadas, de los salarios reales en las economías avanzadas occidentales. Hemos tratado este problema como una tendencia estructural propia de la reorganización del capitalismo, que se hace cada vez más global y más financiero. En este sentido, es probable que la situación de los trabajadores empeore aún más. “Además, los directivos y los empleados de oficina (la fuerza intelectual que mantiene funcionando la intrincada maquinaria corporativa global, y que alguna vez fueron la columna vertebral de las clases medias) ya no son tan codiciados como antaño. Muchas de sus habilidades que durante mucho tiempo sustentaron su estatus, carreras y medios de vida se están haciendo superfluas” (DeLong, 2014).

#### **4. La intervención política a favor del empleo**

Hemos visto que los enfoques institucionalistas dirigen sus análisis, entre otras dimensiones, hacia las políticas públicas regulatorias de los mercados económicos y laborales. Las políticas neoliberales de precarización del empleo no responden a un curso natural evolutivo del capitalismo, por el contrario, se trata de acciones de política económica orquestadas por grupos de intereses específicos. Por tanto, los cambios laborales habidos no son irreversibles, más bien es viable reducirlos y revertirlos a través de intervenciones políticas para que las consecuencias negativas de la precarización no prosigan extendiéndose (Kalleberg, 2012).



Este autor desarrolla la idea de un nuevo contrato social a tres bandas (trabajadores, empleadores y gobierno) que reconozca los cambios de los últimos cuarenta años y cómo han afectado a las condiciones laborales, aunque entiende que no se circunscriben sólo a los empleos. Efectivamente, debe reconocerse que han influido la globalización y su presión hacia la mayor competitividad de los precios, la rapidez de la innovación tecnológica, la externalización y el trabajo temporal, el debilitamiento de los sindicatos y la bajada de impuestos a las empresas. Por tanto, todos los países se encuentran en la misma incertidumbre respecto al problema básico del equilibrio entre la flexibilidad para los empresarios, y la seguridad para los trabajadores. Si bien cada país trata de resolver esta búsqueda de equilibrio a través de sus políticas, muchas veces dependientes de sus propias instituciones y de su cultura, en Europa se han originado los modelos de “flexiguridad”, modelos basados en la cooperación entre los trabajadores y los empleadores, que reflejan la eficacia de las instituciones laborales para reconducir los cambios producidos por la globalización y la precarización.

En este sentido, el sociólogo norteamericano Kalleberg, propone: “Un nuevo contrato social intentaría conseguir tres cosas principales: proveer a los trabajadores (y a todos los ciudadanos) de seguridad económica que les proteja de las consecuencias del trabajo precario y la incertidumbre; garantizar a los trabajadores el derecho a la representación colectiva y el poder de negociación; y re-adiestrar a los trabajadores, y prepararlos para buenos empleos en sus ciclos de vida” (Kalleberg, 2012: 435). Si bien los tres objetivos se circunscriben al ámbito de los trabajadores, el sociólogo destaca la importancia de la seguridad económica para los empresarios como vía para crear “buenos empleos”, y para invertir en el capital humano de la empresa.

En todo caso, en el contexto de altas tasas de paro por el que transitan las sociedades desarrolladas (aunque con cierta inercia cíclica), se hace muy difícil implantar políticas de “flexiguridad”. En consecuencia, en la situación de desequilibrio socioeconómico en que nos encontramos, se necesitan políticas que vayan más allá de la “flexiguridad”. Kalleberg (2012) cita a Appelbaum con su propuesta de implementar políticas favorecedoras del desempleo parcial o el reparto del trabajo (con ejemplos de las implementadas en Alemania); cita a Bernhardt con su propuesta de fortalecer la regulación del mercado de trabajo, para contrarrestar la tendencia hacia empleos de salarios bajos que se viene generando principalmente en las ramas de producción de servicios; por último, cita a Lee y Kofman con sus propuestas de distribución universal de rentas básicas.

Por su parte, Osterman (2008) describe y evalúa un conjunto de instrumentos para influir en los sistemas de empleos de las empresas:

- a) Dispositivos mínimos básicos para mantener un estándar de calidad del trabajo: sindicación, legislación sobre el salario mínimo y el salario de subsistencia, contratos en beneficio de la comunidad.
- b) Asistencia técnica o actuaciones mediante programas: programas de formación por sectores, la intermediación laboral y las variantes de servicios de extensión en la industria manufacturera.
- c) Intervenciones orientadas a mejorar la calidad de los empleos que ya existen (“hacer buenos los trabajos malos”): elevación de salarios, implantar escalas profesionales dentro de la serie de empleos existente en los sectores de la venta minorista, la sanidad o la hostelería.
- d) Crear o conservar más empleos buenos: programas de desarrollo económico que se valen de instrumentos del mercado de trabajo para

promover los empleos buenos o para ayudar a las empresas a competir de manera más eficaz.

Respecto a los dispositivos básicos, tales como el salario mínimo, Osterman escribe (2008: 133): “Al establecer un umbral obligatorio, el salario mínimo evita que los empresarios que pagan menos puedan utilizar los costos salariales como ventaja competitiva frente a sus colegas que están dispuestos a pagar a su personal por encima del mínimo. Si se permitiera, ese tipo de competencia tendería a rebajar los niveles salariales del sistema en su conjunto”. De forma añadida, este autor señala que aparte de los sindicatos, en los EE.UU. se han constituido nuevas organizaciones que representan a los trabajadores de salarios bajos: “centros para trabajadores” y organizaciones comunitarias fuertes. Muchas de ellas son religiosas, que se han desarrollado en programas de formación en el trabajo. Otras, como los centros para trabajadores, son entidades que prestan servicios jurídicos y sociales a los trabajadores de remuneraciones bajas, muchos de ellos inmigrantes que trabajan en pequeñas empresas. Están surgiendo nuevas estrategias como determinados programas creativos en el ámbito estatal y local, con métodos innovadores: campañas a favor del salario de subsistencia, los contratos en beneficio de la comunidad, y la imposición de condiciones a los incentivos destinados al desarrollo económico.

Osterman (2008) cita las ordenanzas municipales sobre el salario de subsistencia, que abarcan a los contratistas que trabajan para el municipio, o a los empleados municipales, o a ambos. También señala determinadas normas sobre el salario de subsistencia, para las firmas que reciben ayuda empresarial de fuentes públicas. En síntesis, Osterman (2008) propone aunar las estrategias de fomento de la sindicación y de mejora de salarios y

jornadas, que benefician claramente a los trabajadores, con las de ayuda a los empleadores para que aumenten la calidad del empleo, a través de programas y bonificaciones públicos.

La precariedad del trabajo, la polarización social que se consolida, y la extensión de las bajas retribuciones en el conjunto de los trabajadores están cuestionando la justicia social de la nueva reorganización del capitalismo global. Además de la injusticia que genera el intenso proceso de desigualdad, hay que valorar el efecto macroeconómico de los salarios, es decir, “(...) el vínculo entre el nivel de salarios de un país y la demanda agregada por bienes y servicios” (OIT, 2011: 65). La caída del consumo interno, derivada de la reducción de los salarios, y la consiguiente desigualdad de los ingresos, tiene un efecto negativo sobre la tasa de crecimiento económico. Las políticas de recuperación del crecimiento basadas en el impulso de las exportaciones, dejando de lado la demanda interna, no refuerzan el peso de la participación de los salarios, y por tanto, no estimulan el aumento del empleo.

Otro aspecto a considerar es que el mercado de trabajo, libre y por sí mismo, según la OIT, no genera empleos de calidad. Se necesitan intervenciones político-institucionales que armonicen el nivel de salarios suficiente para sostener el consumo, y que a la misma vez sean moderados para la rentabilidad de las inversiones empresariales. Quienes más sufren la caída de los salarios, tales como las mujeres y los trabajadores poco cualificados (vulnerables), necesitan intervenciones político-institucionales específicas para sostener sus niveles de ingresos salariales y su estabilidad laboral. Los instrumentos institucionales principales, ya mencionados en esta Tesis doctoral, son la negociación colectiva y los salarios mínimos. “La negociación colectiva tiene un efecto decisivo en el vínculo entre el crecimiento global de

los salarios y la productividad, y por tanto jugará un papel vital en el proceso de recuperación” (OIT, 2011: 74). También ayuda la negociación colectiva a reducir tanto la desigualdad general de los salarios, como la del segmento peor retribuido.

Pero se necesita implementar políticas que extiendan las ventajas sociales de la negociación colectiva, en concreto la búsqueda de “sistemas inclusivos” (OIT, 2010: 63) que alcancen al mayor número de trabajadores posibles. Con estos sistemas se trataría de extender los acuerdos de empresas a todo un sector, y especialmente, a los grupos de trabajadores con mayores dificultades de poder y negociación. Los “sistemas inclusivos” mejoran las condiciones de trabajo de las empresas donde la sindicalización es baja, o con baja productividad, y fomentan la competencia local no tanto en base a los sueldos cuanto a la calidad de la producción, lo que reduce presión sobre las empresas para recortar los salarios.

Con este apartado cerramos el bloque general referido a las transformaciones del empleo en las sociedades desarrolladas actuales. Después de haber repasado la nueva configuración del concepto de empleo, que deviene del hecho mismo de la reorganización del capitalismo a partir del último cuarto del siglo XX, hemos visto el carácter institucional del mercado de trabajo, lo que se traduce en un fuerte peso de la dimensión política y cultural en las realidades socioeconómicas y laborales de cada país.

Sin embargo, la reorganización del capitalismo ha tenido como resultado la extensión horizontal y vertical del empleo precario, de ahí la necesidad de intervenciones políticas de salvaguarda y fomento del empleo de calidad. Tal es así que, autores como Kalleberg (2012), proponen un nuevo contrato social

que tenga por finalidad equilibrar el balance entre la flexibilidad deseada por los empresarios y la seguridad requerida por los trabajadores. El supuesto equilibrio logrado por determinadas economías europeas, desarrolladoras de políticas de “flexiguridad”, no parece consolidarse lo suficiente como para ser defendido como una firme tendencia de futuro; más bien se necesitan medidas específicas que reconduzcan el curso indefectible de precariedad laboral, polarización social y bajas retribuciones para los trabajadores, que se observa en la reconfiguración del capitalismo informacional y financiero. El mantenimiento del estándar de calidad de los empleos, el salario mínimo y la negociación colectiva son objetivos básicos para lograr la reversión de ese proceso en el que están inmersas todas las sociedades capitalistas desarrolladas.

## **5. Implicaciones de los cambios del empleo en la España postindustrial**

Todos los cambios que venimos contando relativos al empleo tienen un reflejo preciso y difuso, a la vez, en el marco de la España actual. En este apartado pretendemos clarificar la materialización de esos cambios en el mercado de trabajo español, con el objetivo de visualizar los aspectos sustantivos del proceso de adaptación del país a la globalización económica. En esta Tesis doctoral no vamos a entrar en los aspectos normativos e institucionales que han caracterizado al mercado de trabajo español. Autores como Bilbao (1999), Cachón y Palacio (1999) y Prieto (2010) han publicado síntesis clarificadoras de estos aspectos regulatorios desde una perspectiva sociológica, al igual que lo han hecho con respecto al proceso regulatorio de la precariedad laboral, desde una perspectiva más jurídica: Morata y Díaz (2013). En nuestro caso, el interés se centra en las características socioeconómicas de ese mercado laboral, con la idea de conectarlas con una

parte territorial y cultural delimitada de ese mercado, aquella que se constituye en el ámbito geográfico de Canarias.

Uno de los aspectos relevantes de los estudios de la economía española y su mercado laboral es la baja competitividad y los reducidos incrementos de productividad laboral con respecto a otros países europeos (en este caso, UE-15), en un periodo de fuerte crecimiento económico español como el que va de 1995 hasta 2007. Mientras que los países europeos aumentaron su productividad laboral (medida en términos de PIB por hora trabajada) en un 22%, España aumentó su productividad un 8% (OIT, 2011). Respecto a los indicadores<sup>26</sup> que explican la baja competitividad de la economía española se presentan los siguientes, por orden de gravedad del índice respectivo, y que son de marcado carácter estructural:

- Eficiencia del mercado laboral (115).
- Eficiencia del mercado de bienes (62).
- Desarrollo del mercado financiero (56).
- Instituciones (53).
- Salud y educación primaria (49).
- Innovación (46).
- Sofisticación empresarial (35).
- Educación superior y formación (31).

Según la OIT (2011), los factores primarios críticos de la competitividad

---

<sup>26</sup> Citado por OIT (2011), el Índice Global de Competitividad recoge una gran cantidad de indicadores micro y macroeconómicos que fijan la competitividad nacional, elaborado por el Foro Económico Mundial. En su Informe 2010 el índice abarcaba 139 economías. El número entre paréntesis indica el orden que le corresponde a España en el indicador concreto.

española antes de la crisis de 2008 fueron los sueldos, los precios y la productividad laboral. Desde 1990 el alza de los precios de consumo en España es superior al de los países de la Eurozona, al mismo tiempo que el aumento de los costes laborales nominales también fue superior en España. Sin embargo, el crecimiento de los salarios reales fue significativamente inferior al experimentado por la Eurozona, y muy por debajo del incremento de la productividad en España. Lo que hizo aumentar los costes laborales fueron los costes reales no salariales: contribuciones a la Seguridad Social tales como los seguros por enfermedad, maternidad, accidentes laborales e incapacidad.

Otro factor fueron los costes por despidos y, por último, el mecanismo de negociaciones colectivas que determina los costes laborales. La OIT (2011) resalta dos causas principales de la baja productividad laboral española:

- a) La falta de equiparación entre los logros educativos (superiores al resto de los países europeos) y el aumento en la calidad de los empleos creados: los empleos se han concentrado en actividades de cualificación media (empleados de oficina, dependientes de comercio...) en un 50%; los de cualificación baja alcanzan el 15%; y los de cualificación alta (profesionales científicos e intelectuales y de apoyo) llegaban al 25%, en 2008.
- b) La escasa inversión en tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC). Los sectores principales de creación de empleo (al menos durante el periodo 2000-2007) fueron la construcción y las inmobiliarias, que aportaron un débil y negativo crecimiento anual a la productividad laboral, un 0,6 por ciento y un -2,7 por ciento, respectivamente (OIT, 2011: 85).



Los jóvenes, los trabajadores temporales y los que ocupan puestos de baja cualificación han sido los colectivos más afectados por la crisis financiera de 2008 y por el agotamiento del modelo de crecimiento económico basado en la construcción y las actividades inmobiliarias. Otro ámbito afectado por el proceso de descomposición es la región, ya que hay diferencias significativas en el comportamiento económico y del mercado laboral en los territorios autonómicos. Sin duda, Canarias representa una región seriamente afectada por su acentuada concentración de la actividad económica en los sectores inmobiliarios y de la construcción, y en los servicios de tratamiento a las personas, sectores que requieren escasa cualificación del capital humano.

En todo caso, la recuperación en España de la competitividad económica y de la productividad laboral, y con ellas, la recuperación de empleo, pasa por una gran transformación tanto de las empresas y sus estructuras de empleo, como de las políticas macroeconómicas, laborales y sociales. Para la OIT (2011: 2), estos cambios tienen que “conducir a la creación de nuevas empresas dinámicas y de empleos de calidad a la altura de los niveles de cualificación imperantes, especialmente entre los jóvenes graduados universitarios cualificados”. En relación con la fase de expansión económica anterior de España, y su débil modelo productivo, el organismo plantea que los bajos resultados escolares, certificados por el Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA), “podría explicarse en parte por el hecho de que muchos de los empleos creados en España antes de la crisis no requerían cualificaciones de nivel superior” (OIT, 2011:7).

Antes de la primera recesión de la España postindustrial, que Garrido (2012) data en el periodo 1976-1985, el modelo de empleo español estaba

configurado por la participación masculina exclusiva en el sistema de producción. Los hombres ingresaban al trabajo tempranamente ya que la ocupación del grupo más joven (15-19 años) alcanzaba el 70%; y el pleno empleo era evidente porque los adultos de 25 a 57 años lograban tasas de ocupación por encima del 90%; asimismo, la retirada de la ocupación se alargaba hasta edades tardías. Por tanto, se trataba de un modelo social y económico donde no cabía la desocupación, y en su caso, los varones que no conseguían empleos tendían a emigrar. Este modelo de ocupación masculina se vio truncado con la primera recesión de 1976-1985, porque a partir de aquí se expanden los siguientes procesos:

- Expulsión de la ocupación de los más descualificados a lo largo de todas las edades de la vida laboral.
- Caída del empleo en las edades de 16 a los 29 años; a la vez que fuerte aumento de su dedicación a los estudios, especialmente las mujeres.
- Entre los mayores, expansión y consolidación del sistema de pensiones de jubilación.

Desde una perspectiva amplia, los cambios sociales más destacados en el mercado de trabajo español son dos, que estarán presentes en los argumentos narrativos de esta Tesis doctoral: la fuerte intensidad de la participación de la mujer en el trabajo fuera del hogar, y la conversión del país en destino inmigratorio después de siglos de emigración. Con estas dos macro-fuerzas modificando la sociedad española, su mercado de trabajo y su modelo de empleo, las recesiones de 1976-1985, 1991-1994 y 2007-2014 expresan su comportamiento convulsivo, las abruptas caídas de la ocupación y consecuentes aumentos del paro, y el eventual bloqueo de la incorporación al primer empleo de los jóvenes. Estas consecuencias llevan a Garrido (2012) a

pensar que las instituciones encargadas de controlar el mercado de trabajo son ineficientes. Además, estas convulsiones no afectan por igual a las diferentes fases biográficas de la población en edad de trabajar, ni a sus distintos niveles de cualificación, por tanto la equidad y la justicia no son principios característicos del mercado de trabajo español. De forma conclusiva, Garrido (2012) señala:

- a) Los retrasos en la consolidación laboral de los jóvenes y adultos afectan a la reproducción laboral y familiar, incluso en tiempos de bonanza.
- b) La cronificación de la desocupación de los menos cualificados es la expresión de la pérdida de productividad, y como solución sería necesario ajustar los costes laborales para contratar a estos trabajadores a su productividad real: es ineficiente que los empleos de menor nivel tengan la carga de cotización más alta.
- c) La constancia de las trayectorias de temporalidad, incluidos los trabajadores de mayor formación, indica la deficiente regulación de la contratación laboral y la necesidad de un cambio hacia el contrato único.
- d) El problema del empleo en España, y su solución, está más cerca de las empresas que de la formación. La formación no es hoy la limitación fundamental del progreso empresarial: siempre se plantea actuar sobre el sistema educativo porque es más fácil hacerlo que sobre el productivo, pero no porque sea lo más eficiente.

Veamos más detenidamente estos cuatro puntos problemáticos que el autor asocia directamente a la ineficiencia de las instituciones del mercado de trabajo español:

- a) Los jóvenes españoles de 16 a 24 años han perdido proporciones altas de participación en el empleo durante el largo periodo que va de 1994 a 2011, y dentro de aquí incluso en los años de expansión de la economía española. Al mismo tiempo, los mayores (55-64 años) consiguen ocuparse con una mayor tasa de empleo. Para Garrido (2012) se trata de un desajuste “institucional” de las relaciones entre la formación y el trabajo, término literal usado por el sociólogo para significar la ineficiencia política, regulatoria y administrativa en el ámbito del mercado de trabajo.

La consecuencia de esta ineficiencia institucional no es baladí: se reduce el proceso de la natalidad (España expresa las tasas más bajas del mundo desde hace varias décadas), lo que complica el equilibrio demográfico necesario para la solvencia económica presente y futura del país; se desaprovechan los enormes recursos de cualificación formativa ya que no se aplican a la producción; el retraso en el acceso al trabajo lleva a una des-incentivación, o si se quiere, a una desmotivación de los jóvenes que puede debilitar sus valores y actitudes de responsabilidad y compromiso, tan necesarios en la convivencia y en la organización socioeconómica de una comunidad.

- b) El desempleo anida en los trabajadores más descualificados. Por un lado, la falta de formación básica que arrastran muchos de estos trabajadores reduce el valor de sus capacidades laborales, por otro, los conocimientos y destrezas adquiridos en los puestos de trabajo, que es la forma común de obtener cualificación laboral, resultan anticuados debido a los avances continuos en las tecnologías, las formas de organización de la producción y las empresas, y los cambios en los mercados. En este último sentido, los trabajadores de mayor edad son los más amenazados, porque pierden la

productividad específica derivada de su trayectoria laboral. Los jóvenes, sin embargo, representan un colectivo más formado y con menores costes laborales, por lo que generan una considerable competencia a los mayores en el mercado de trabajo español.

Para solucionar este problema social, Garrido (2012) propone ajustar los costes laborales de los trabajadores descualificados a su productividad real, de forma que sus cotizaciones fueran menores, y no mayores como en la actualidad: “Para la reducción del coste laboral de estos empleos se podría diseñar una escala de cotizaciones con un componente progresivo que redujese el coste de los menos productivos” (Garrido, 2012: 21). Ahondando en la cuestión de esta desocupación crónica de los más descualificados, el sociólogo cita a Pissarides para establecer la diferencia entre el crecimiento del empleo en Estados Unidos y su estancamiento en la Unión Europea. La expansión americana se explica por los puestos de atención al público (comercio y servicios directos), salud (sanidad y cuidados a las personas mayores y menores) y educación (sobre todo en las fases iniciales).

Los españoles “han dificultado en gran medida esta expansión que tiene determinaciones fundamentales en la evolución general de las necesidades de regulación del comportamiento humano, y que no es exportable, ya que está vinculada directamente a la población. La amplia dedicación de los inmigrantes a estas tareas, y el mantenimiento de la inmigración a pesar de la crisis indican la operatividad de esas restricciones para limitar el empleo de los autóctonos en este tipo de puestos, impidiendo la expansión de estos servicios en nuestro país” (Garrido, 2012: 20). Las restricciones a las que se refiere el autor apuntan a aspectos como los salarios, los costes laborales, la jornada y la flexibilidad, que Europa (y con ella, España), han ejercido

limitando la expansión del sector económico del tratamiento de las personas.

- c) La temporalidad contractual se ha convertido en una “forma canónica de integración laboral” que afecta principalmente a los jóvenes. Se trata de un defecto de la regulación laboral, por tanto un resultado negativo de carácter institucional que agudiza la segmentación del mercado laboral en función de la edad: “En realidad, la estabilidad de estas trayectorias revela una especie de perversión generalizada de un mercado de trabajo radicalmente segmentado por la temporalidad que, al defender a ultranza la estabilidad laboral de una mayoría de los trabajadores constituida por los que disfrutaban de contratos indefinidos (mayoritariamente adultos y mayores) condena a seguir unas trayectorias biográficas de temporalidad a los jóvenes prolongando su discriminación contractual hasta edades que dañan gravemente la gestión razonable de su biografía estudiantil, laboral, convivencial, de pareja y a posponer *sine die* su reproducción hasta el extremo de ponerla en peligro” (Garrido, 2012: 24).
- d) El sistema educativo español no está orientado a la búsqueda de competitividad del tejido productivo, más bien busca otros fines de orden económico, político, cultural o de satisfacción personal o familiar. Los propios empresarios identifican como factor crítico de la productividad en relación a la contratación de personal a las cualidades de los empleados, y a su experiencia. En segundo lugar mencionan la organización interna de la empresa, como factor crítico. Así pues, más bien es el nivel formativo de los empresarios y de los directivos, los líderes que ponen en valor las ventajas productivas de los trabajadores más formados, el elemento determinante de la productividad de la empresa.

En todo caso, las ineficiencias institucionales tienen más peso en la constitución del modelo productivo, que la disposición de fuerza de trabajo formada. Es decir, la reforma habría que hacerla no tanto en el sistema educativo cuanto en el productivo, si realmente se quiere mejorar la productividad de las empresas y del país. Aun así, lo cierto es que el proceso de proletarización y de reducción de costes laborales y de condiciones de trabajo favorece la sustitución de los adultos (los que han cumplido la mitad y más de su trayectoria laboral) por los jóvenes mejor formados, que cobran menos y dispuestos a peores condiciones contractuales. En el segmento de los universitarios, este proceso de proletarización general y de multiplicación de efectivos titulados lleva a la extensión del subempleo para los ocupados universitarios<sup>27</sup>. En este sentido, y en relación a la universidad, Garrido (2012) plantea que sería más eficiente y más rentable lograr una enseñanza profunda de los fundamentos (lo que facilitaría mejor adecuación a la demanda laboral cambiante), e incrementar el nivel de aprendizaje, más que extender cuantitativamente el número de estudiantes en el sistema, como se viene haciendo hasta ahora.

Sin embargo, este planteamiento se contrapone al enfoque liderado por el GRET (Grup de Recerca sobre Educació i Treball)<sup>28</sup>, para el que la educación expansiva o el aumento de la educación, que se ha venido produciendo antes de que la demanda empresarial lo requiriera, ha sido exitosa. Los desafíos productivos vinculados a la globalización económica y al cambio tecnológico en los años noventa del siglo XX, pudieron resolverse gracias a las decisiones

---

<sup>27</sup> Garrido (2012) cita la Encuesta ANECA 2004 sobre la inserción laboral de los universitarios, donde se cifra en un 33% a los universitarios que consideran que desempeñan un trabajo inferior o muy inferior a su titulación.

<sup>28</sup> El GRET es un colectivo de investigación del Departamento de Sociología de la Universitat Autònoma de Barcelona, fundado en 1987.

tomadas por las familias y el Estado en materia de educación, en los años setenta y ochenta: “El estado previo de la oferta permitió satisfacer la demanda tal cual se produjo. Es decir, la oferta precedió a la demanda y, a medio plazo, lo que algunos consideraron sobreeducación constituyó, más que un problema, la solución al problema del crecimiento de la demanda cualificada” (Planas, 2011: 1057).

Antes al contrario, este sociólogo viene a plantear que la expansión educativa proseguirá, y que más bien serán las empresas las que se adapten a esa oferta educativa, que además será reconocida en términos de retribución, como ha venido haciéndose desde la década de los noventa del siglo XX. Las necesidades futuras de competencias de las empresas serán satisfechas por sistemas de formación no necesariamente reglados como los entendemos ahora (la formación continua y el doble estatus de trabajadores-estudiantes deberán abrirse paso). Más bien, apunta Planas (2011), se corre el riesgo de que la oferta de titulados sea menor que antes debido al efecto de los cambios demográficos, que expresan una merma significativa en el tamaño de las cohortes. Obsérvese que el enfoque de Planas (2011) asume una supuesta correspondencia retributiva de la empresa a los titulados en su relación laboral, lo que se contradice con el argumento de la precarización laboral en el marco del capitalismo global, que venimos explicando en esta Tesis doctoral. Es decir, el autor no contempla una tendencia estructural hacia la precarización del empleo de los titulados universitarios en España.

Con una visión más general, pero no por ello menos profunda y certera, Prieto (2002) explica cómo la globalización ha conducido a España al “empleo flexibilizado o el máximo de empleo con cualquier empleo” (Prieto, 2002: 99). El desempleo masivo, con tasas cercanas al 20% y sin conflictividad



social relevante desestabiliza el sistema de empleo por dos razones:

- a) Incrementa el poder y el control de las empresas frente a sus empleados (presión a los empleados, miedo a perder el empleo, miedo a la degradación-precarización del contrato laboral...)
- b) Con la excusa de la necesidad de reducir la tasa de desempleo, se redefine la norma del empleo en función de los intereses y de los planteamientos de la gestión empresarial. La nueva norma tenderá a combinar el máximo de empleo con cualquier empleo: la norma del empleo flexibilizado.

Por tanto, flexibilización del empleo es el conjunto de normas y prácticas sociales que facilitan la adecuación del trabajo y del trabajador a los requerimientos de la economía y de la empresa. Así, los salarios dependen de la situación y la voluntad de cada empresa, y de la rentabilidad de cada trabajador. Como resultado de ello, aumentan la desigualdad y la dispersión retributivas. Para Prieto, con el empleo flexibilizado en España se pretende eliminar la protección socioeconómica derivada de la etapa del pleno empleo, con el objetivo de “evitar toda posible desincentivación de los trabajadores frente al trabajo” (Prieto, 2002: 102).

La flexibilización actúa así como un factor motivador del individuo hacia el trabajo: motivación desde el miedo, no desde la libertad y la responsabilidad, añadimos nosotros. Y no sólo esto, las trayectorias laborales de los individuos se difuminan: las relaciones con el empleo pierden fuerza y nitidez en el conjunto paro-trabajo-no trabajo. Al mismo tiempo, las mujeres, que hasta los años ochenta habían estado excluidas del mercado de trabajo, comienzan a participar, pero en trabajos precarios, lo que facilita la

flexibilización general del empleo. En consecuencia, las condiciones de trabajo y de vida se han degradado, y se ha sustituido la seguridad por la contingencia y la aleatoriedad, si se quiere, la incertidumbre. En estas condiciones, el discurso y la acción gubernamentales se dirigen hacia la búsqueda de empleo flexible, porque sólo se puede crear empleo mejorando la competitividad de España y de sus empresas. Es decir, la política laboral de los gobiernos españoles justifica la precarización del empleo. Con gran capacidad de predicción, el sociólogo español escribió: “Es más, como la flexibilización del empleo es considerada como un requisito imprescindible para la necesaria competitividad empresarial, se terminará flexibilizando el empleo aunque no se cree empleo” (Prieto, 2002: 104).

En esta misma línea, otros autores como Martínez y Bernardi (2011) asignan a España la “flexibilidad incontrolada”, producto de una combinación de altas tasas de desempleo, temporalidad y economía sumergida, que perjudica singularmente a las mujeres, los jóvenes y los inmigrantes. Como consecuencia de esta flexibilidad incontrolada, los ingresos salariales se reducen en las generaciones más jóvenes, y se extiende el subempleo: “Cabe pensar que las ocupaciones profesionales se están proletarizando en términos salariales y en condiciones de trabajo. En efecto, el vuelco educativo de los españoles y el sistema de jubilaciones han permitido a las empresas reducir los costes de personal ya que los trabajadores de más edad han sido sustituidos por otros trabajadores mejor formados (con niveles de estudio más altos) y que cobran menos en condiciones contractuales peores” (Martínez y Bernardi, 2011: 387)<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> Citan a Garrido y Rodríguez Rojo que han cifrado el subempleo de los licenciados en un 43%, y el de los diplomados en un 58%.

Una de las características relevantes del empleo flexible en España es la temporalidad contractual, sin embargo, las reformas legislativas laborales de 1984 y la de 1993-94, que facilitaron la extensión de los contratos temporales, no pueden considerarse como sus causas originarias (García Serrano, Garrido y Toharia, 1999). Para estos autores, la extensión de la temporalidad de las tres últimas décadas hunde sus raíces en la estructura del sistema productivo español durante el franquismo. El escaso nivel de cualificación de la población ocupada, tanto de los empresarios como de los trabajadores, de forma que se puede hablar de una gran parte de las empresas de entonces que estaban descualificadas, condujo a la multiplicación de la temporalidad contractual a partir de los años ochenta. Otros autores (Cachón y Palacio, 1999), inciden en la importancia del hecho histórico, más atrás aun del franquismo, para explicar la baja productividad de la economía española.

La modernización del sistema productivo español pasó de un proteccionismo y autarquismo desmesurado, desde finales del siglo XIX, hasta el inicio de la década de los cincuenta del siglo XX, con la liberalización de los planes de desarrollo. La aceleración de esta liberalización con el proceso de globalización económica, junto a las condiciones específicas españolas de productividad, salarios e inflación, tuvo como consecuencia que se favoreciera:

(...) una progresiva segmentación del tejido productivo y del propio mercado de trabajo, con consecuencias agregadas muy negativas sobre el empleo. Una parte de las empresas se modernizaba rápidamente, elevando sus salarios y su productividad, mientras que otra, mayoritaria y apuntalada por la preconizada moderación de costes laborales, se mantenía a base de bajos salarios y muy lentos incrementos de productividad. En la punta de la pirámide, los segmentos con mayores crecimientos de salarios y productividad, generalmente vinculados a grandes empresas y al capital extranjero, se hacían cada vez más competitivos, a costa de una creciente dependencia tecnológica que limitaba su capacidad de generación de empleo. Según se descendía hacia la base de la pirámide productiva, la competitividad se sostenía a duras penas con bajos niveles de salarios (Cachón y Palacio, 1999: 282).

En todo caso, y en el marco actual del empleo flexible y precario que venimos describiendo en las sociedades desarrolladas, la facilitación de los contratos temporales en España ayudó a generar empleos de baja cualificación y productividad, que no serían rentables en condiciones de seguridad contractual, al menos en las condiciones que regían, y posiblemente rigen, en el mercado laboral de nuestro país. Y no sólo eso, García Serrano, Garrido y Toharia (1999) plantean que la temporalidad rotativa, la que hace que muchísimos asalariados estén continuamente cambiando de empleo, está asociada al despido: los empleadores prefieren despedir, y en su caso seguir contratando nuevos ocupantes temporales, que convertir a los trabajadores temporales en fijos. Este efecto es una perversión no bien encausada por la política laboral española, un problema institucional de nuestro mercado de trabajo. El resultado, en el devenir de la crisis y tomándola como disculpa, ha sido la sustitución de empleo seguro y bien pagado, por empleo inestable y de salario bajo. Con mayor profundidad, García Serrano, Garrido y Toharia (1999) plantean la Tesis de que la temporalidad en nuestro país es el fruto de un pacto intergeneracional implícito entre personas mayores y personas más jóvenes. Aunque los jóvenes son quienes la sufren mayormente, lo que tiene graves consecuencias sobre la fecundidad y el equilibrio demográfico.

En relación con los cambios sectoriales y tecnológicos guiados por la búsqueda de mayor competitividad económica y productividad laboral, cuyo resultado fue la desaparición de los puestos que ocupaban los trabajadores de mayor edad, dicen García Serrano, Garrido y Toharia (1999: 40):

(...) el desarrollo tecnológico no destruye el trabajo, lo transforma al hacer desaparecer puestos obsoletos y propiciar la creación de otros más productivos o aflorar actividades de baja productividad que antes no contaban con demanda solvente. Pero el crecimiento (y la probable mejora) del empleo al que este proceso puede dar lugar se producirá siempre que el incremento de riqueza que se obtiene de

la mayor productividad se dedique a la producción. Si ese incremento se asigna a otros destinos, no es la tecnología la que destruye el trabajo sino esa forma de asignación (institucional) de los recursos. En cualquier caso la disminución de los puestos de baja cualificación (que suelen ser en su mayor parte de baja productividad, bajos salarios y malas condiciones de trabajo) es uno de los rasgos distintivos de la evolución del sistema productivo español durante las dos últimas décadas. Sólo en las fases de crecimiento del empleo han aumentado los puestos de baja productividad.

El texto seleccionado recoge dos ideas básicas, e interrelacionadas, que venimos discutiendo en esta Tesis doctoral:

- a) La destrucción de empleo no está determinada tanto por el desarrollo tecnológico cuanto por el destino de las ganancias de la productividad: es decir, si las plusvalías no se reinvierten en el sistema productivo, prefiriéndose pingües beneficios financieros o inmobiliarios, el empleo disponible tiende a reducirse, y por extensión, la economía productiva (generadora de ventajas y beneficios sociales) tiende a perder peso frente a la economía especulativa (generadora de ventajas y beneficios individuales).
- b) En España han disminuido los puestos de baja cualificación durante las décadas de los ochenta y noventa del siglo XX, y sólo crecen estos puestos en las fases de crecimiento del empleo.

Este segundo axioma contiene trazos de mayor incertidumbre, porque por un lado, la polarización del empleo es un fenómeno arraigado en las sociedades desarrolladas, tal y como hemos recogido en el apartado 3 de este capítulo, aunque es cierto que en España este proceso no afloró en los años recientes de expansión económica (1995-2007), al decir de Fernández-Macías (2012); por otro lado, esta misma expansión económica y del empleo duró tanto tiempo (13 años), que la excepcionalidad se convirtió en norma, o lo que es lo mismo, los puestos de baja cualificación prosiguieron

reproduciéndose en el singular mercado de trabajo español.

Hemos visto hasta ahora determinados efectos negativos del ajuste del mercado de trabajo español a la globalización económica, y entre los principales: el reducido incremento de la productividad laboral, la persistente descualificación, la expansión de la flexibilidad y de la temporalidad. Otra dimensión tangencial tiene que ver con el cambio estructural de la actividad económica y su relación con el desempleo. Cuadrado e Iglesias (2003) han estudiado esta vinculación y evidencian que el sector servicios, el auténtico protagonista de la creación de empleo, no ha sido capaz de absorber la fuerza de trabajo expulsada de la industria y la agricultura, de ahí que el mercado de trabajo español exprese una evolución negativa en las últimas décadas. La razón que explican estos economistas se concreta en las diferencias de cualificación entre los trabajadores expulsados y la nueva demanda de trabajo. De forma que los requerimientos de cualificaciones laborales impedirían la movilidad laboral o el trasvase entre los sectores expulsores y el sector servicios, principal creador de nuevos empleos. “(...) frente al trabajo desplazado, poco cualificado y mayoritariamente de definición manual, el empleo emergente centra sus requerimientos en la utilización de mano de obra cualificada y orientada hacia el desarrollo de tareas no manuales” (Cuadrado e Iglesias, 2003).

Sin embargo, tanto en el ámbito internacional como en España, muchos autores piensan que el cambio sectorial hacia los servicios ha generado una considerable absorción de fuerza de trabajo, pero bajo un proceso de polarización: aumento de las ocupaciones técnicas, de cualificación medio-alta y de buenas condiciones de trabajo; y, a la misma vez, pero con mayor intensidad, aumento de las ocupaciones de baja cualificación, y de malas

condiciones de trabajo (Miguélez y Prieto, 1999). En este proceso de mutación sectorial de la actividad económica no sólo hay que explorar la configuración de la fuerza de trabajo. Resulta necesario enmarcar el cambio en el tejido empresarial que dirige el proceso: en España es destacable el “raquitismo empresarial” (Garrido, 2012) derivado de la alta proporción de pequeñas empresas, en relación a los países de la Unión Europea. Estas pequeñas empresas que contratan a la mayoría de los trabajadores de nuestro país están dirigidas por empresarios, directivos o profesionales autónomos cuyo nivel formativo no es suficientemente alto, para los requerimientos de estrategia empresarial y de organización que se exigen en el capitalismo informacional.

### **Conclusión**

Los años de transición hacia el capitalismo global, informacional y financiero, que van desde los ochenta del siglo XX hasta la actualidad, han conocido una transformación del empleo en las sociedades desarrolladas. El empleo como norma social construida sobre bases sólidas de dignidad y justicia, bien remunerado, estable y dotado de protección socio-sanitaria (Prieto, 2002) ha decaído. La nueva norma social del empleo se construye ahora sobre cualquier tipo de relación laboral “liberalizada” que se establezca entre un trabajador individual y su empleador: relación temporal, a tiempo parcial, mal retribuida,... Entramos así en una época de empleo flexible y precario.

Los enfoques económicos y sociológicos institucionalistas defienden la intervención de los actores (colectivos) del proceso económico en los intercambios a que dan lugar. Contrariamente a los enfoques liberales del mercado, el institucionalismo pretende la toma en consideración de las

instituciones que configuran el mercado económico: el trabajo, la familia, la educación, la formación profesional, el sistema de seguridad social. Además, estos enfoques apuntan hacia la implementación de las medidas de política económica — salarial, monetaria, fiscal, presupuestaria— determinantes para la creación de empleo y la mejora de su calidad. Los modelos nacionales de empleo requieren de estas políticas económicas para reajustar las fricciones derivadas de los cambios de los sistemas de producción, de empleo y de bienestar. El consenso social interior, y el desarrollo de estrategias que busquen ventajas comparativas frente a la competencia exterior, son mecanismos institucionales fundamentales para readaptar los modelos nacionales de empleo a esos cambios económicos sistémicos.

El empleo precario es el resultado de la intensificación de la globalización y de la reconversión del capitalismo en uno informacional (basado en las innovaciones tecnológicas) y financiero (basado en la maximización de dividendos y en la venta de valores y acciones de las empresas). La ideología neoliberal que está detrás de estos procesos de reorganización del capitalismo, trata de debilitar el poder de los asalariados y sus representaciones sindicales, para que no interfieran en la particular succión de plusvalías por parte de los empresarios y directivos, derivadas de la producción y el trabajo. Mientras, la precarización del empleo conduce a la polarización de la estructura ocupacional y a la extensión de los salarios bajos. En las sociedades desarrolladas, la tasa de baja remuneración (indicador de los salarios bajos) difiere país a país, pero su tendencia es al aumento, lo que tiene un evidente reflejo en el incremento de la vulnerabilidad social, la pobreza y la exclusión. El país ejemplar de este proceso concatenado de pauperización lo representa Estados Unidos, pero todos los países desarrollados sufren la misma patología.



Para salir del pozo de la precariedad del empleo, y de la subsiguiente desigualdad social, las políticas laborales de los estados deben mantener, y en caso de necesidad, reforzar, los mecanismos regulatorios de la negociación colectiva y el salario mínimo. En general, las medidas políticas deben aplicarse hacia el objetivo de lograr mantener la calidad estándar de los empleos.

Por su parte, en España, la eficiencia del mercado laboral está en entredicho (Garrido, 2012; OIT, 2011). En concreto, la productividad laboral ha expresado entre 1995 y 2007 reducidos incrementos en comparación con la Unión Europea de los quince (UE-15). Las causas de esta baja productividad se pueden sintetizar en el aumento de los costes laborales, principalmente los derivados de costes reales no salariales (contribuciones a la seguridad social); el desequilibrio entre los niveles educativos (más altos en España que en Europa) y la calidad de los empleos creados; y la escasa inversión en tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC).

Como consecuencia de la ineficiencia (político-institucional) del mercado laboral, y de la baja competitividad de la economía española y de su productividad laboral, durante todos estos años de crecimiento económico financiero-inmobiliario, los colectivos de los jóvenes, los trabajadores temporales y los asalariados de baja cualificación han sido los más perjudicados. Los jóvenes han perdido peso en la participación en el empleo, hasta llegar a tasas de desempleo desorbitadas como las de la actualidad (más de 50%), lo que se traduce en una ruptura para la reproducción demográfica y familiar y, peor aún, en la pérdida de valores referenciales básicos como la toma de responsabilidad, el compromiso cívico y el

desarrollo de la identidad personal.

La temporalidad contractual es otra rémora histórica de España, que deviene de una economía poco competitiva, y que se mantiene actualmente por un defecto de la regulación laboral, es decir, por ineficiencia del sistema político-institucional del mercado de trabajo. Por último, este mercado es incapaz de lograr la ocupación para los menos cualificados, una fuerte señal de la baja productividad laboral española. Aquí también la ineficiencia del mercado es el resultado de medidas político-institucionales poco racionales, pues para contratar a los trabajadores de baja cualificación se debería reducir su carga de cotización a la seguridad social.

## Capítulo 4. El avance de la desigualdad social

### Introducción

En los capítulos anteriores de esta Tesis doctoral hemos visto cómo ha afectado la reorganización del nuevo capitalismo informacional, global y financiero a la concepción del trabajo, y a la evolución del empleo, singularmente en el marco de las sociedades desarrolladas. La hipótesis que hemos acogido con mayor detenimiento es que el capitalismo se ha reestructurado sobre la base de la flexibilidad empresarial-laboral, y donde la actividad productiva de las empresas tiende a reconvertirse en un proceso de “financiarización” (Kalleberg, 2012) que busca beneficios y plusvalías en el corto plazo, y de forma prioritaria e insaciable. A costa del “empleo débil” (Alonso, 2000), incluyendo el no-empleo, y de la reducción de los salarios de los trabajadores, aumentan los dividendos de los accionistas, y las retribuciones y primas de los directivos de las empresas. Este proceso de “financiarización”, que pudo haber empezado por las grandes corporaciones multinacionales, ahora se extiende por el tejido productivo, con independencia de variables como el sector económico o el tamaño de la empresa<sup>30</sup>. Un cambio histórico que Fernández (2014: 22) lo define como la evolución “(...) desde un modelo dominante (socialdemócrata, basado en el

---

<sup>30</sup> Economistas como Moisés Naím advierten de la tendencia perversa de los economistas hacia las finanzas y los negocios, que se acentuó con el cambio al siglo XXI. Cita estudios de colegas preocupados por esta tendencia, y menciona la defensa que se hace de los elevados sueldos que cobran los ejecutivos. "La crisis económica que aún vive el mundo y la incapacidad de los economistas para ofrecer soluciones sobre las cuales hay un significativo consenso revela que su instrumental teórico necesita urgentemente una inyección de nuevas ideas, métodos y supuestos sobre la conducta humana. Es difícil que esto ocurra mientras prevalezca la arrogante insularidad intelectual de la elite que actualmente rige de manera férrea y miope las investigaciones económicas" (Naím, 2015).

trabajo) a un modelo alternativo (liberal, centrado en lo económico y basado en el capital tecnológico)". Entonces, como consecuencia de este proceso histórico, el empleo se diluye lentamente, se desvaloriza allá donde pueda ser sustituido por cualquier otro recurso, sea humano o tecnológico. La precariedad laboral y/o social es entonces una característica cada vez más presente en las sociedades desarrolladas: "El problema masivo es más bien el de la precariedad, el de la multiplicación de individuos o de grupos vulnerables que se ven debilitados, que carecen de los recursos suficientes para garantizar su independencia económica y social y que en última instancia, pueden caer en lo que llamamos la exclusión" (Castel, 2014).

Pero al mismo tiempo que se ha venido expandiendo la precariedad laboral, el sistema de protección social no ha sido capaz de amortiguar los golpes y caídas de tantos individuos, familias y grupos sociales vulnerables. El Estado de bienestar, que tal y como vimos en el capítulo 2 de esta Tesis doctoral está en pérdida, en sus orígenes fue diseñado para cubrir las necesidades de supervivencia de las personas más viejas, y de los menores o enfermos que no podían acudir al mercado de trabajo. Ahora, la debilidad del empleo multiplica los problemas sociales, porque el sistema de protección familiar, antaño un recurso tanto o más eficaz que el propio Estado de bienestar, especialmente en los grandes países del sur de Europa, también se muestra en proceso de descomposición. En palabras de Moreno, Matsaganis, Ferrera y Capucha (2003: 9):

Matrimonios a edades más avanzadas, menos hijos por pareja, creciente inestabilidad conyugal y otras manifestaciones de la 'crisis de la familia' han minado la asunción tradicional de que los maridos asalariados mantenían al ama de casa y a sus dos o más descendientes. Las familias tradicionales a menudo actuaban como mecanismo redistributivo (puesta en común de recursos a favor de los miembros más necesitados), y como proveedor de servicios sociales (implicando a las mujeres en los cuidados sin remuneración a niños, mayores y enfermos). Dado que las

familias en los últimos tiempos no han podido (y, quizás, no han querido) asumir tales funciones, las tensiones para los sistemas formales de protección se han hecho mayores (Lewis, 2001). Además, los cambios demográficos han evidenciado tales tensiones con demandas más apremiantes respecto a las prestaciones relativas a las pensiones, la atención sanitaria y a los cuidados sociales.

La precariedad del sistema de empleo y la debilidad del sistema de protección de la familia “(...) ponen en entredicho la capacidad de las configuraciones actuales del bienestar para el sostenimiento de rentas y para prevenir la pobreza” (Moreno, Matsaganis, Ferrera y Capucha, 2003: 9). La búsqueda de “mallas de seguridad” eficaces contra la pobreza y la exclusión, las propias políticas sociales de asistencia, adquieren una importancia superior a los periodos anteriores en que el empleo, la familia y la protección estatal estaban aseguradas. Pensemos, además, que la precariedad del sistema de empleo se acompaña de una mayor tasa de actividad femenina en el mercado laboral, por lo que el rol protector-asistencial de la mujer en el hogar se contrapone cada vez más a su rol profesional-laboral: esto hace que muchas mujeres se comprometan con su rol protector, sacrificando su rol profesional, lo que las hace socialmente más vulnerables en un contexto económico de incertidumbre.

A lo largo de esta Tesis doctoral hemos destacado tanto los factores “estructurales” como los factores “conductuales” que pueden explicar las raíces profundas del avance de la desigualdad social en las sociedades desarrolladas, en las cuatro últimas décadas. Entre los factores estructurales están la reconversión del capitalismo industrial en otro de naturaleza informacional y global, dominado por las finanzas; y también está la innovación tecnológica, como soporte material de este cambio, y como fuerza que, en general, desvaloriza el trabajo humano, volviéndolo más precario. Entre los factores conductuales, o pertenecientes a la acción social, hemos

distinguido la pérdida de poder negociador de los sindicatos, en un nuevo sistema económico dominado, ideológica (neoliberalismo) y políticamente (conservadores y socialdemócratas), por el capital y el empresariado. Sobre estas ideas previas, desarrollamos en el siguiente apartado los argumentos teóricos más recientes de la desigualdad social.

### **1. Aproximación a los enfoques recientes de la desigualdad social**

La desigualdad tiene una naturaleza social, porque se configura sobre los criterios y las pautas organizativas de la convivencia en sociedad. También tiene una dimensión histórica y cultural, porque las experiencias anteriores de división social influyen en la forma actual de desigualdad: las clases sociales forjadas con la industrialización durante el siglo XIX configuraron las diferencias principales de los grupos que participan en el proceso productivo de las sociedades occidentales (López-Aranguren, 2005). Por último, son muchos los autores que han reconocido un importante componente geográfico en la desigualdad. Los estudios de diferenciación residencial y desigualdad fueron afrontados tempranamente por la Escuela de Chicago (desde 1915 en adelante) y sentaron el precedente de una importante línea de pensamiento en cuanto a la segregación social en el espacio urbano, línea que se ha cultivado de forma fructífera desde aquella fecha. A dicho enfoque se han sumado, recientemente, las hipótesis de Edward W. Soja, que ha defendido la necesidad de una dialéctica socio-espacial y de un giro espacial en el pensamiento y comprensión de los fenómenos sociales (Soja, E. W., 2010). La idea de Soja es la de preguntarse cómo el espacio está involucrado en generar y sostener diferentes procesos de desigualdad, injusticia, explotación, racismo, sexismo, etc. para estimular

nuevas formas de pensamiento y acción, para cambiar las geografías injustas en las que vivimos (Link, F., 2011).

Volviendo a la desigualdad desde un punto de vista estrictamente social, ésta afecta primeramente a quienes están en el segmento más bajo de la sociedad, de forma que se les acumulan los problemas, y cuando se hace crónica la desigualdad, cuando se convierte en una tendencia permanente, se disuelve el equilibrio y la cohesión del conjunto social, y se consolida la polarización. Los ricos aumentan en número y en riqueza, y se distancian del resto, tanto de los sectores medios (cada vez más reducidos), como de los sectores bajos (cada vez más inflados). Para López-Aranguren (2005: 61) “(...) la desigualdad social es la condición por la cual las personas tienen un acceso desigual a los recursos de todo tipo, a los servicios y a las posiciones que la sociedad valora”. Siguiendo a Amartya Sen, López-Aranguren (2005) distingue los siguientes tipos de desigualdad:

- a) Desigualdad de oportunidades. La distribución de las oportunidades no es igualitaria de acuerdo a criterios competitivos, sino que intervienen factores discriminantes como el estatus social, los recursos económicos, las opciones políticas e ideológicas, la etnia, el género, etc.
- b) Desigualdad jurídica. Determinadas personas o grupos tienen privilegios y protección legales frente a otras personas y grupos que no los tienen.
- c) Desigualdad en las necesidades básicas. Las necesidades físicas o educativas básicas deben ser cubiertas para que la igualdad de oportunidades sea efectiva. De ahí que los estados deben aportar los recursos para estas prestaciones públicas básicas, a partir de las cuales las oportunidades se pueden aprovechar de forma universal.

- d) Desigualdad económica. Los bienes y servicios no están distribuidos igualitariamente, y las diferencias tienden a multiplicarse, por lo que se busca su reducción. Los impuestos progresivos suponen un mecanismo para que los que más rentas obtengan, paguen más impuestos, y viceversa.
- e) Desigualdad de capacidades para conseguir funcionamientos valiosos. Alcanzar “funcionamientos valiosos” como la salud, la vivienda, la autoestima, requiere de capacidades que se logran en la trayectoria vital, y están desigualmente extendidas.

Martínez (2013) compara y distingue los conceptos de desigualdad y diferencia. Como ya hemos visto, la desigualdad plantea el acceso a los recursos, derechos y oportunidades, porque estos no se distribuyen equitativamente. Las diferencias, por el contrario, se ciñen a las cualidades de las personas. “Muchos debates ideológicos y políticos giran en torno a qué es diferencia y qué es desigualdad, y en qué medida las diferencias generan desigualdades legítimas. Las movilizaciones para el reconocimiento del derecho a la diferencia suelen ser movilizaciones para evitar que las diferencias generen desigualdades” (Martínez, 2013: 19). Asimismo, subraya este sociólogo, los gustos y preferencias de cada cual también establecen diferencias que pueden llevar aparejadas desigualdades.

Respecto a los condicionantes que determinan las vías de acceso a los recursos se señalan cuatro (Roemer, 1999 citado en Martínez, 2013):

1. Las conexiones sociales y el capital social, la pertenencia y disposición de redes de familiares, amigos, conocidos y grupos más o menos organizados.



2. Las creencias, habilidades y capacidades de los individuos y la familia de origen.
3. La dotación genética que se transmite a los hijos.
4. Las preferencias y aspiraciones.

Por su parte, Charles Tilly (2000), sociólogo e historiador norteamericano, desarrolla un concienzudo análisis de la desigualdad social duradera, sistemática y basada en categorías. Define la desigualdad humana en general como la distribución despareja de atributos (especialmente de *bienes*) entre un conjunto de unidades sociales tales como los individuos, las categorías, los grupos o las regiones. Distingue los bienes autónomos, como la riqueza, el ingreso o la salud, porque no dependen de unidades exteriores, de los bienes relativos o “posicionales” como el prestigio, el poder o la clientela. Las desigualdades con respecto a los bienes autónomos alcanzan extremos más grandes que las correspondientes a los bienes relativos. Ambos tipos de bienes dependen íntimamente unos de otros. Los bienes relativos ocupan en general una posición subordinada y derivada: sirven como medios de crear o mantener una desigualdad categorial con respecto a los bienes autónomos. Tilly (2000) estudia las causas, los usos, las estructuras y los efectos de este tipo de desigualdad.

Las categorías pareadas califican a los miembros de una subpoblación o grupo, tales como rico-pobre (clase social), varón-mujer (género), blanco-negro (raza), y lejos de pasar desapercibidas, estas categorías afectan a las posibilidades de vida. Estas desigualdades tienen carácter permanente (“persistente” sería el adjetivo que usa el autor), que se expresan en todas las interacciones de los individuos, a lo largo de una carrera, a lo largo de la vida, y aún más, a lo largo de toda una historia organizacional. En palabras

de Tilly (2000: 21): “El argumento central reza lo siguiente: las grandes y significativas desigualdades en las ventajas de que gozan los seres humanos corresponden principalmente a diferencias categoriales como negro/blanco, varón/mujer, ciudadano/extranjero o musulmán/judío más que a diferencias individuales en atributos, inclinaciones o desempeños”. Y estas categorías están determinadas por las organizaciones, por la cultura (sistema de creencias) y por los hechos sociales efectivos: la desigualdad entre categorías la imponen quienes controlan el acceso a recursos valiosos o a recursos productores de valor. Es así como las personas con poder o los supervisores resuelven problemas organizacionales acuciantes por medio de distinciones categoriales. Conscientes o no, establecen sistemas de exclusión y control sociales, generando diferencias importantes y permanentes en el acceso a los recursos de valor. Por consiguiente, la desigualdad categorial requiere un proceso de institucionalización:

- Que se reitere en una amplia variedad de situaciones.
- Que se produzca por mecanismos claves como la explotación y el acaparamiento de oportunidades, o por mecanismos más secundarios como la emulación y la adaptación. (Se describen en el siguiente párrafo).
- Que se difunda por muchas organizaciones para llegar a alcanzar a la sociedad general.
- Lo que se entiende como diferencias individuales en realidad es la consecuencia de la organización categorial.
- Por tanto, las desigualdades por raza, género, etnia, clase, edad, nivel ocupacional y otros criterios, se constituyen mediante procesos sociales similares, y son organizacionalmente intercambiables.

Para Tilly (2000), los seres humanos inventaron la desigualdad categorial hace miles de años y la aplicaron a una amplia gama de situaciones sociales.

Los dos mecanismos fundamentales son:

- La *explotación*, que actúa cuando personas poderosas y relacionadas, disponen de recursos de los que extraen utilidades significativamente incrementadas, mediante la coordinación del esfuerzo de personas ajenas a las que excluyen de todo el valor agregado por ese esfuerzo.
- El *acaparamiento de oportunidades*, que actúa cuando los miembros de una red categorialmente circunscripta ganan acceso a un recurso que es valioso, renovable, está sujeto a monopolio, respalda las actividades de la red, y se fortalece con el *modus operandi* de ésta.

Los otros mecanismos que ayudan:

- La *emulación*, la copia de modelos organizacionales establecidos y/o el trasplante de relaciones sociales existentes de un ámbito a otro.
- La *adaptación*, la elaboración de rutinas diarias como la ayuda mutua, la influencia política, el cortejo y la recolección de información sobre la base de estructuras categorialmente desiguales.

Si los dos primeros mecanismos favorecen la instalación de la desigualdad categorial, los segundos generalizan su influencia. “Los mecanismos básicos que generan desigualdad actúan de una manera desigual en una amplia variedad de ámbitos organizacionales, así como sobre una vasta gama de resultados desiguales: ingresos, riqueza, poder, diferencia, fama, privilegio y más” (Tilly, 2000: 24). Las personas que crean o mantienen la desigualdad por medio de los cuatro mecanismos descritos no lo hacen conscientemente

con ese objetivo, más bien resuelven problemas organizacionales al establecer el acceso desigual a los productos de valor, o “(...) procuran garantizar la obtención de beneficios de los recursos confiscados” (Tilly, 2000: 24). Con los mecanismos descritos se trazan límites categoriales que incluyen formas de desigualdad previamente establecidas en el contexto social.

En esencia, este sociólogo e historiador plantea que la desigualdad, lejos de generarse por las diferencias de aptitud, individuales o grupales, se origina por diversos cruces entre los mecanismos sociales de explotación, acaparamiento de oportunidades, emulación y adaptación. En concreto, y en relación a los objetivos de esta Tesis doctoral, las desigualdades se organizan de forma autoritaria:

- en el desempeño del trabajo,
- en las retribuciones por el desempeño,
- y en la adquisición de capacidades para el desempeño.

Por último, y desde un punto de vista epistemológico, Tilly (2000) se interesa por los modelos relacionales de la vida social, es decir, los procesos de interacción que se inician con transacciones o lazos interpersonales. De ahí que otorgue gran importancia al economista institucional Commons (1862-1945), quien planteó que la ciencia económica debía comenzar sus análisis con las transacciones (relaciones), no con los individuos. Los análisis estructurales e institucionales conceden mucha significación a la cultura y a las ideas compartidas, enfatizando la interacción de los actores en determinados marcos de comprensión, y las estrategias que despliegan en función de las experiencias desarrolladas mutuamente. En consecuencia, el

autor señala que la concentración de la investigación social de la desigualdad sobre los salarios tiene el problema de la individualización, tanto en la medición como en la explicación. De tal forma que los investigadores han descuidado el estudio de la riqueza, de la salud, de la nutrición, del poder, etcétera, que a largo plazo pueden resultar más significativos que el salario. A su vez, si bien han dedicado atención a las grandes corporaciones, han desdeñado el análisis de las empresas familiares o la economía informal, cuando estas categorías están asociadas fuertemente a las desigualdades en el bienestar.

John H. Goldthorpe (2012) hace una defensa de la perspectiva específicamente sociológica de la desigualdad social, frente a la visión particular de los economistas y epidemiólogos. Mientras la primera utiliza criterios de fondo y de mayor recorrido histórico, tales como la clase social y el estatus, el enfoque de los segundos se ha centrado en atributos más tangibles en el tiempo presente, tales como la renta, la riqueza y la educación. Si el enfoque de los economistas puede calificarse de “atributivo”, el de los sociólogos de “relacional”, porque incide en que la desigualdad proviene de las relaciones sociales, de mayor o menor ventaja, que despliegan los individuos y grupos. Más en concreto, señala Goldthorpe (2012: 46): “(...) la clase llega a definirse por las relaciones sociales en los mercados de trabajo y las unidades productivas (...). Surgen de este modo distinciones iniciales entre los empleadores, los trabajadores autónomos y los empleados; y luego entre los empleados se hacen más distinciones de acuerdo con el tipo de relación con los empleadores que se refleja en sus contratos de trabajo (tanto implícitos como explícitos)”. Con buena dosis de evidencia, Goldthorpe (2012) reflota el concepto de clase social como un enfoque más sólido que el de la desigualdad económica basada únicamente en la renta puntual. Para

ello introduce tres criterios añadidos a la unicidad (economicista) del nivel de renta:

- Grado de seguridad de la renta (riesgo a perderla, por ejemplo por desempleo).
- Estabilidad de la renta a corto plazo (variabilidad de los sueldos).
- Perspectivas de renta a largo plazo (aumentos salariales, promoción y oportunidades laborales).

Siguiendo a Goldthorpe (2012), los directivos y profesionales, las clases intermedias y la clase trabajadora acusan diferencias significativas en relación a estos aspectos añadidos al nivel de renta. Por último, el sociólogo británico subraya la distinción de la sociología en el estudio de la desigualdad social en virtud de un segundo concepto relacional: el estatus. La jerarquía de estatus se articula en función de las evaluaciones predominantes de honor o valor social, o en otras palabras, del prestigio o la reputación que se otorgue a cada posición de estatus. Actualmente, el estatus se vincula a las ocupaciones, y también a la raza y la etnia. “La forma más inmediata en la que se expresa el orden de estatus es en las pautas de asociación íntima, como la amistad estrecha y el matrimonio (o cohabitación). Quienes comen y duermen juntos tienen el mismo estatus” (Goldthorpe, 2012: 47).

Un enfoque “sociologista” que refuerza la utilidad de la clase social para analizar el desarrollo de los riesgos socioeconómicos y las desigualdades es el que plantea Marco Albertini (2013). Este investigador italiano señala los estudios empíricos que se vienen produciendo en las dos últimas décadas, y que relacionan la clase social con muchas consecuencias diferentes, como las

actitudes individuales, la mortalidad, la salud, los recursos económicos y de poder, las oportunidades educativas y de logro profesional, y el desempleo. Si bien los economistas prefieren analizar las rentas y salarios individuales, los sociólogos se centran en la clase social ocupacional, entendiendo que es una variable más global que los ingresos. Albertini (2013) subraya que la integración de ambas perspectivas permite comprender la evolución de la desigualdad y de la estratificación social en las sociedades actuales.

Con el objetivo de afinar la comprensión de la desigualdad social, Lamont, Beljean y Clair (2014) aportan una vía relativamente inexplorada centrándose en los procesos culturales que producen y reproducen esta desigualdad. Reconocen la importancia de los enfoques macro-sociológicos y macro-económicos que subrayan las dinámicas institucionales tales como el declive de los sindicatos, el cambio tecnológico o la globalización, y que las relacionan al aumento de la desigualdad. Pero no creen que estas líneas de investigación sean suficientes para comprender la desigualdad social. En este sentido, distinguen tres dimensiones en el estudio de la desigualdad:

- a) La primera dimensión hace referencia a la desigualdad material, y examina los procesos sociales de dominación, explotación y acumulación de oportunidades. Hasta los años ochenta del siglo pasado, la gran mayoría de los sociólogos norteamericanos se preocuparon por estos procesos, excepto los psicólogos sociales, y aquellos que estudiaban la desigualdad basada en la residencia. La distribución de los recursos materiales es el resultado principal de interés de este enfoque.
- b) La segunda dimensión es la desigualdad simbólica y cultural. En los últimos cuarenta años, y sin abandonar la preocupación por la

distribución de los recursos materiales, los sociólogos norteamericanos han volcado su atención en los recursos no materiales. Aquí se ha tratado el rol del estatus y la dominación simbólica para estudiar la desigualdad. Collins y Bourdieu resaltan en esta dimensión: Bourdieu mostró como la exclusión cultural alimenta la desigualdad, y como la lucha de clases actúa en el mundo simbólico a través de la monopolización del poder de los símbolos o de la imposición de una específica cultura de clase como dominante. En esta segunda dimensión, la desigualdad es entendida como resultado de acciones intencionales y de hábitos, dirigidas por un grupo dominante sobre otro subordinado.

- c) La tercera dimensión de la desigualdad tiene en cuenta las causas y consecuencias de la desigualdad en la cadena de niveles de análisis vecindad, comunidad y ciudad. Aquí, se toma en cuenta el entorno socio-ecológico, más que el individuo como actor social. Se centra en resultados específicos de desigualdad, tales como las diferencias en tasas de criminalidad o en indicadores de salud, de educación, desventajas intergeneracionales y desempleo, a nivel de vecindario (barrio), y cómo repercuten en la reproducción de la desigualdad.

Para Lamont, Beljean y Clair (2014), estos enfoques dimensionales que hemos descrito no captan la totalidad de factores que intervienen en la generación de desigualdades. Recientemente, determinados autores han conectado la estructura social y la psico-social para desarrollar una comprensión más precisa de las vías por las que se conduce y perpetúa la desigualdad. Nuestros cerebros dependen de pautas de información (esquemas) que nos permiten interpretar rápidamente el mundo que nos rodea. Usamos estas pautas para categorizar, automática y subconscientemente, a la gente en base



a su cordialidad y capacidad. Estos esquemas cognitivos no sólo juegan un papel importante en la construcción y materialización de los límites de grupos, sino que configuran cómo percibimos y evaluamos a los diferentes grupos: mientras que asociamos atributos positivos (capacidad, honestidad...) a los miembros de los grupos de estatus alto, los miembros de grupos de status bajo se perciben en términos negativos (incapaz, deshonesto...).

## **2. Desigualdad, pobreza y fragmentación social**

Con el objetivo de avanzar en la revisión teórica y conceptual de la desigualdad, entendemos que su estudio habrá de abarcar el segmento de la pobreza, porque ambos conceptos están influenciados. Los cambios en la pobreza o en la desigualdad pueden suceder independientemente unos de los otros, pero por regla general, los países con niveles altos de desigualdad tienden a registrar niveles altos de pobreza (EC, 2010). Así, el análisis de la pobreza allá donde está radicada, es decir, en la mayoría de los países del mundo, nos ayuda a entender su significado y sus derivaciones. Uno de los aspectos más relevantes de la persistencia de la pobreza es la fragmentación social. Lo que básicamente implica que el aumento de la desigualdad lleva a la pérdida de la cohesión social, y a una mayor exclusión. Los pobres tienen serias dificultades para acceder a las nuevas oportunidades generadas por los cambios económicos y políticos, y de forma añadida, los pobres pierden con facilidad los lazos de parentesco y los vínculos con la comunidad. En consecuencia, los pobres sufren en carne propia la corrupción, la delincuencia y la ilegalidad (Narayan, 2000). Las tendencias relacionadas con este proceso de fragmentación social son:

- La pérdida de la solidaridad social.
- La disminución de la confianza y la falta de cooperación de las familias entre sí.
- Con la desaparición de la confianza en las instituciones, se busca la seguridad adentro de los grupos, lo que puede derivar en mayor división entre grupos, exclusión social y violencia.

Narayan (2000) habla de la cohesión social en términos de conexión entre las personas y los grupos sociales, favorecedora de la colaboración y la distribución equitativa de los recursos en el ámbito familiar, comunitario y estatal. Por su carácter vinculante, la cohesión social reafirma la identidad de las personas y grupos, alivia la tensión psicológica y emocional, refuerza la humanidad incluso en las circunstancias más denigrantes, y crea solidaridad social. En el ámbito estatal, “es probable que las sociedades en las que hay cohesión sean más eficientes y tengan más capital, y por lo tanto sean más productivas que las sociedades fragmentadas. (...) La cohesión social normalmente va unida a la estabilidad política, lo cual generalmente indica la existencia de derechos de propiedad, derechos de los ciudadanos y estimula la inversión privada de inversionistas locales y extranjeros” (Narayan, 2000: 221). Por el contrario, la pérdida de la cohesión social lleva a la desconfianza entre los vecinos, al miedo, y a la delincuencia y la violencia. Con esta pérdida, que hace desaparecer la solidaridad social, ya no es tan fácil que actúen las normas y sanciones sociales en la regulación del comportamiento.

El umbral hacia la pobreza se traspasa a partir de cambios político-económicos que desarticulan las condiciones de vida de individuos, familias, grupos y comunidades enteras. Los cambios de la estructura económica y los

de las ocupaciones llevan a un acceso desigual a las oportunidades, lo que genera frustración, y desorden y conflicto sociales. Esta realidad, que se percibe de forma extensa y cotidiana en los “países en desarrollo”, está cada vez más presente en los países desarrollados. En ambos casos, no hay razones que expliquen de qué forma distinta al conflicto social (y la violencia) van a encausar los “perdedores” y los precarizados de las sociedades opulentas su frustración y desigualdad. La extensión y “cronificación” de las dificultades económicas tendrán resultados similares en cualquier tipo de sociedad, más pronto o más tarde.

Por su parte, el economista español Juan Torres (1999), diferencia conceptualmente, por un lado, la desigualdad tradicional del capitalismo basada en el conflicto de la distribución de la riqueza y de las rentas, que en términos históricos se moderó gracias al sistema político democrático y, por otro, las nuevas formas de desigualdad social aparecidas con el neoliberalismo, “(...) mucho más dañinas y difíciles de erradicar” (Torres, 1999: 149). Sus hipótesis de partida son:

- a) La desigualdad tiende a crecer en todas sus dimensiones posibles: individual, regional, estatal y global; en términos absolutos o relativos. Ni el desarrollo histórico, ni el crecimiento económico, han reducido la desigualdad, tal y como se pensaba en las décadas opulentas del estado de bienestar (cincuenta y sesenta del siglo XX en los países más avanzados). Esta desigualdad en aumento se produce con independencia de las fases de expansión o de recesión económicas.
- b) La desigualdad tradicional del capitalismo se expresaba por las diferencias entre grandes grupos, ahora la desigualdad se dispersa por toda la estructura social, y de forma divergente en intensidad. En el

seno de los distintos grupos se manifiesta la desigualdad, y ya no son las clases ni los estratos sociales quienes delimitan las divisiones. Por eso, no es fácil distinguir los intereses, las percepciones y las demandas colectivas.

- c) La desigualdad actual "(...) se caracteriza porque es el resultado del devenir individual, más que del pasado grupal" (Torres, 1999: 151). La trayectoria vital de los individuos es la que va a determinar el resultado, que por tanto ya no depende de su origen social.
- d) La desigualdad actual está cargada de incertidumbre y no es fácilmente predecible. Se produce por contingencias que afectan severamente a los individuos, por lo que se hacen difíciles aplicar medidas eficientes que lleguen a los individuos, entre otras cosas, porque identificar las contingencias posibles ya es complejo.
- e) La nueva desigualdad está causada por situaciones que están por venir, incluso por el azar, y que se relacionan más con el individuo que con el grupo social de procedencia. La educación, por ejemplo, se pensaba que podía explicar la desigualdad existente. Sin embargo, se puede comprobar hoy día un alto nivel de desigualdad entre personas con el mismo nivel educativo<sup>31</sup>. Por tanto, nuevas causas, y muchas de ellas difusas, vienen a explicar las fuertes diferencias intragrupalas.
- f) Estas causas no del todo precisas y conocidas, que establecen desigualdad intragrupal, tienen el efecto perverso de la exclusión social. ¿Por qué? Porque se pierde el sentido de la pertenencia al

---

<sup>31</sup> Para ilustrar la veracidad de este argumento, traemos a colación un ejemplo simple de lo que se está tratando. Con la Encuesta de Estructura Salarial 2010 del Instituto Nacional de Estadística, calculamos la desigualdad retributiva de los trabajadores españoles con titulación universitaria: el 20% de los trabajadores titulados de menor retribución cobraba por debajo de 10,3 euros brutos la hora, mientras que el 20% de los trabajadores titulados de mayor retribución cobraba más de 23,9 euros brutos la hora.

grupo, con lo que el grupo no responde ni con ayuda material, ni con apoyo identitario (y/o emocional): llegamos así a la desigualdad excluyente. De tal guisa que, a la desigualdad estructural que divide a los individuos, familias y grupos en clases o estratos sociales, habrá que añadir la amenaza de la discriminación intragrupo.

En el caso de España, según Torres (1999), se ha producido un debilitamiento de las instituciones y principios del estado de bienestar, que aunque no tuvieran de por sí suficiente capacidad de igualación de rentas, sí que ayudaron a orientar y tomar decisiones conducentes a la igualación de derechos de acceso a muchos servicios y prestaciones públicas. Pero este debilitamiento o recorte de cobertura ha hecho aflorar las situaciones extremas y las vulnerabilidades de los grupos sociales más expuestos a las malas condiciones de vida. Especialmente, la “crisis del trabajo”, utilizando sus propios términos, agudiza la desigualdad intragrupal, porque el vínculo salarial es el más importante referente grupal: el desempleo y la precarización laboral, extendidos en el interior de todos los grupos sociales, lleva a la marginación de los individuos frente al grupo, a la pérdida de la identidad en tanto que miembro del grupo social, a la desmembración, es decir, a la fragmentación social. También participa en este proceso la “crisis antropológica”, que diluye los valores sociales anteriores (tradicionales), y empuja al sujeto al reino del individualismo. Como sujetos individuales, nos hacemos más débiles, más vulnerables a la incertidumbre y la inseguridad, más frustrados y aislados, y más dispuestos a la desviación social, a la ruptura de las normas.

Por último, Torres (1999) advierte de la escasa visibilidad que acompaña al proceso de desigualdad contemporáneo, y a la falta de herramientas

científicas para objetivar este grave problema social, y para darle luz. Mientras se mantenga en la oscuridad, la desigualdad excluyente no llegará a los despachos de la política:

(...) se trata de un problema especialmente complejo y arduo por varias razones, y no sólo por su novedad: por su difícil percepción empírica, que requieren nuevos estudios estadísticos, nuevos instrumentos de análisis y nuevas definiciones; por su viscosidad social, toda vez que no aparece vinculado a grupos sociales especialmente señalados y con conciencia de riesgo: porque no puede ser abordado desde las políticas igualitaristas convencionales y porque dada su naturaleza polisémica no puede entenderse ni resolverse sin el concurso de diversas especialidades del conocimiento. Tan inútiles serán las aproximaciones economicistas como los intentos de abordarlo y resolverlo sin modificar los procesos económicos que, en todo caso, lo están provocando (Torres, 1999: 159).

Otros autores también se fijan en la “crisis del trabajo” y en el “empleo débil” para explicar la desigualdad y fragmentación sociales. Martínez y Bernardi (2011) achacan a la flexibilidad laboral la extensión de los riesgos sociales, de tal manera que ya nadie está libre de ellos, y al extenderse la desigualdad, la tendencia es a acumularse más gente en el segmento bajo: “Según este argumento, los niveles educativos, las clases sociales o el género, estarían perdiendo relevancia para explicar las desigualdades en las sociedades actuales” (Martínez y Bernardi, 2011: 383).

En el terreno más material, los economistas Piketty y Saez (2006), analizando la evolución de las rentas altas desde una perspectiva internacional e histórica, llegan a la conclusión de que la concentración de la renta y el crecimiento económico en los países, no están sistemáticamente relacionados. En muchos países, tales como Francia, EE. UU. o Japón, el crecimiento económico fue más rápido en las décadas de posguerra (1950-1970), cuando la concentración de la riqueza era más baja. Por el contrario, en las décadas recientes de finales del siglo XX y principios del XXI, en determinados países como EE. UU. y Reino Unido, el rápido crecimiento económico y los

aumentos de la desigualdad han estado positivamente correlacionados. La hipótesis explicativa que defienden estos economistas es que a partir de los años setenta del siglo XX, las rentas altas se han incrementado enormemente en EE. UU. y Reino Unido, debido principalmente al aumento de los salarios altos, es decir, debido a las altas retribuciones de los directores y ejecutivos de las compañías. Tal es así, que los propietarios de capital (rentistas) y los empresarios son reemplazados en los puestos superiores de la jerarquía de la riqueza por los altos ejecutivos. La cuestión clave es por qué se produce este fenómeno en los mencionados países de habla inglesa, y no en los países de la Europa continental ni en Japón. En este sentido, apuntan las siguientes respuestas:

- a) Desde el punto de vista de la libertad de mercado se afirma que el progreso tecnológico ha hecho de las competencias gerenciales un recurso más general y, por tanto, menos especializado para las empresas, creciendo así la competitividad entre los mejores ejecutivos que salieron de un mercado de muchas empresas segregadas, y han acabado en un único y extenso mercado económico. Sin embargo, otros países con similares cambios tecnológicos como Japón y Francia no tuvieron esta tendencia tan clara respecto a sus ejecutivos.
- b) Una segunda perspectiva argumenta que en EE. UU. se eliminaron los impedimentos para la libertad de mercado, tales como las regulaciones laborales, los sindicatos o las normas sociales respecto a la igualdad salarial, lo que permitió que las retribuciones a los ejecutivos se liberalizaran al alza.
- c) Un tercer punto de vista plantea que la alta remuneración en los EE. UU. se debió a la capacidad de sus ejecutivos para fijar sus salarios, y

para extraer rentas a costa de los accionistas, quizá por las mismas razones de la segunda perspectiva.

Como consecuencia de la crisis financiera cuasi-global de 2008, el debate sobre la desigualdad social se ha intensificado, porque lo que hasta entonces se explicaba como un hecho residual por parte de muchos científicos sociales, y en correspondencia, por los gobernantes; desde entonces se contempla como un fenómeno con trayectoria temporal de cuatro décadas, y con causas vinculadas a los cambios estructurales del capitalismo desarrollado. La transformación del capitalismo industrial en capitalismo informacional ha traído consigo una fuerte desigualdad socio-económica, tanto porque los más ricos disponen de mayor influencia político-gubernamental, como porque la globalización económica y las nuevas tecnologías juegan en contra de los salarios de los trabajadores de los países desarrollados. Tal y como hemos recogido en varias ocasiones en esta Tesis doctoral, la pérdida de poder negociador de los sindicatos, y el aumento del poder empresarial sostenido por la ideología dominante del neoliberalismo, han facilitado la omnímoda influencia política del capital. Por su parte, en última instancia, la globalización hace competir a los trabajadores de distintos países, repercutiendo a la baja de los salarios de los países que los tienen más altos. Y por último, la innovación tecnológica constante tiende a discriminar fuertemente a las personas en el empleo y en el salario, en función de criterios como el nivel educativo, las competencias profesionales, las destrezas técnicas, y las habilidades socio-emocionales. En consecuencia, la fragmentación del mercado laboral, y la extensión de la "infra-clase" y la exclusión social, serán procesos más o menos normalizados, en el futuro inmediato.



Sin embargo, las intervenciones institucionales y regulatorias, en el ámbito político-gubernamental, pueden reequilibrar el proceso de desigualdad social que venimos describiendo. El interés para frenar este proceso proviene incluso del propio mercado de bienes y servicios. Las propias instituciones económicas internacionales vienen advirtiendo que la desigualdad social perjudica al crecimiento económico, haciéndolo más débil y más imprevisible en su comportamiento. De ahí que lo esperable sea una mayor implicación político-institucional en el proceso de fragmentación social que se atisba.

En este sentido, la Comisión Europea viene defendiendo desde hace décadas la cohesión social en los países miembros, y la reciente Estrategia “Europa 2020” incluye objetivos específicos como reducir la pobreza, aumentar la tasa de empleo, y reducir la proporción de abandono escolar temprano (EC, 2010). Las prioridades generales de esta Estrategia son:

- Crecimiento inteligente: desarrollando una economía basada en el conocimiento y la innovación.
- Crecimiento sostenible: promocionando una economía más competitiva, más eficiente y más ecológica.
- Crecimiento inclusivo: fomentando una economía con altos niveles de empleo que facilite cohesión social y territorial.

Tal y como hemos visto en los capítulos anteriores, la principal vía de desigualdad procede de los ingresos por el empleo. Las desigualdades de las rentas salariales se han incrementado, desde mediados de los años setenta, en la mayoría de los países miembros de la Unión Europea, y del mundo, incluidos Estados Unidos, China e India. En el fondo, el aumento de las desigualdades de ingresos está en el desequilibrio entre los aumentos de los

salarios y los de la productividad, que ha tenido como resultado una caída de la proporción del trabajo en el valor añadido general (IMF 2007 citado en EC, 2010). Los trabajadores peor retribuidos, especialmente, son los que no se han beneficiado de los incrementos de la productividad en las décadas recientes. Y ello por las diferencias de oportunidades procedentes de las nuevas formas de innovación, y por la menor estabilidad en el empleo: ambas afectan en mayor medida a los trabajadores peor retribuidos. El problema del aumento de la desigualdad de las rentas salariales nos lleva a un axioma cada vez más inquietante y real: el empleo en las nuevas condiciones de la sociedad informacional no elude necesariamente la pobreza. En 2007, el trabajo pobre en Europa se registró en uno de cada tres adultos en edad de trabajar en riesgo de pobreza (EC, 2010).

Otra vía de desigualdad procede de las nuevas tecnologías, que pueden estar influyendo en el aumento de las desigualdades a todos los niveles: entre la Unión Europea y el resto del mundo, entre las diferentes regiones de la Unión Europea, y entre las diferentes categorías de trabajadores. Según la Comisión Europea, las desigualdades socioeconómicas interregionales de cada país constituyen el 80% de toda la desigualdad, y tienden a incrementarse, mientras que las diferencias de renta entre los estados miembros han disminuido (EC, 2010). En España, investigadores como Méndez y Prada-Trigo (2014) analizan las causas de la desigualdad territorial, y de la mejor y peor superación local de los problemas derivados de los cambios estructurales. El tipo de especialización económica, el nivel de endeudamiento, el perfil socio-demográfico, y la capacidad pro-activa de innovación son recursos que explican el efecto de los cambios y las crisis sobre las distintas estructuras económicas regionales.

### 3. La desigualdad social en España

Se puede entender como una paradoja que el balance de la desigualdad en España, en las últimas tres décadas, haya sido de signo positivo, pero el punto de partida, la España de los años sesenta, acusaba un retraso rayano en lo decimonónico. Según el Consejo Económico y Social de España: “En las últimas décadas, el crecimiento económico, la expansión del Estado del Bienestar, el aumento de la renta disponible de los hogares y, especialmente en la última fase de crecimiento económico, el acceso al crédito, posibilitaron un mayor bienestar material de la población, pero que se ha visto afectado fuertemente con la última crisis económica y financiera” (CES-E, 2013: 13). Por lo que respecta al periodo que estudiamos en esta Tesis, la remuneración de los asalariados sobre el PIB a coste de los factores pasó, en España, de 57% en 1991 a 52% en 2011, por tanto, en cifras brutas, la diferencia ha sido ganancia para el capital. Más en concreto, en el largo ciclo económico expansivo que va de 1995 a 2007, “(...) el patrón de creación de empleo contribuyó a reforzar la tendencia a la polarización característica del mercado de trabajo español y de la estructura de cualificaciones de la población activa. Así, junto a la intensa creación de empleos de alta cualificación se produjo un enorme aumento del empleo en sectores intensivos en mano de obra poco cualificada, como la construcción y los servicios, con porcentajes de empleo temporal muy superiores al promedio europeo y salarios relativamente bajos” (CES-E, 2013: 18). De tal guisa que la crisis financiera y cuasi-global de 2008 está afectando insidiosamente en la estructura social de España<sup>32</sup>, provocando una fuerte desigualdad, muy superior a la de los países

---

<sup>32</sup> Estudios como el de FOESSA (2013) plantean una “década perdida” ya que en términos de renta disponible el promedio per cápita de 2012 es inferior (en capacidad adquisitiva) a la renta per cápita de 2001. La destrucción de empleo y la reducción salarial explican la caída de la renta de los hogares españoles.

mediterráneos de equivalente “cultura económica” como Italia, Portugal o Grecia. Los factores clave que explican este desencadenamiento de la desigualdad social en España, según CES-E (2013) son:

- a) El incremento del desempleo, ya de por sí alto incluso en el ciclo expansivo.
- b) La dispersión de las rentas del trabajo, que aumenta en el ciclo recesivo por la concentración del desempleo en los jóvenes.
- c) El alto porcentaje (30%) de trabajadores en riesgo de pobreza (“working poor” en aumento). En otras palabras: alto peso de las ocupaciones de salarios bajos.
- d) La baja intensidad laboral de los hogares<sup>33</sup>, motivada por la alta proporción del trabajo temporal, del trabajo a tiempo parcial de menos de 20 horas a la semana, la rotación laboral, y la baja tasa de actividad de las mujeres, que en conjunto hacen disminuir la cuantía y la seguridad de los ingresos del hogar.

En síntesis, la crisis de 2008 ha afectado especialmente a los hogares y a los individuos de rentas más bajas, y no a toda la estructura social de manera uniforme. “Desde la crisis, el Índice de Gini ha aumentado casi un 10%, mientras que la diferencia entre la renta del percentil 80 y el percentil 20 ha crecido casi un 30%. Esta ampliación de las diferencias entre los extremos de la distribución de la renta confirma la mejora relativa de los hogares más ricos y el drástico empeoramiento de los hogares más pobres. Desde que se

---

<sup>33</sup> Las estadísticas de la Unión Europea definen la intensidad en el empleo de un hogar como el ratio entre el número de meses que los miembros del hogar en condiciones de trabajar lo han hecho efectivamente durante el año, y el número total de meses en los que podrían haber trabajado (trabajo potencial) (Fernández, 2014).

dispone de información anual sobre las rentas de los hogares no se había registrado un crecimiento tan alto de la desigualdad” (FOESSA, 2013: 9).

Materializada la regresión social que supone este avance de la desigualdad, el problema ahora es tratar de que no se enquiste, porque si alcanzar este desequilibrio es traumático, más lo será implementar los ajustes necesarios para la integración de los desfavorecidos, en un contexto dinámico y complejo para este fin. El informe FOESSA (2013) establece los factores amenazantes de este marco desigual, vinculándolos al comportamiento del mercado de trabajo:

- a) El agravamiento del desempleo juvenil.
- b) El aumento de la duración del desempleo.
- c) El aumento de la tasa de paro de la persona principal del hogar.
- d) El aumento del porcentaje de hogares en los que todos los activos están sin trabajo.

Además, el proceso de precariedad laboral que acompaña a la reestructuración del capitalismo global, informacional y financiero de las últimas décadas tiene su reflejo social en un sistema español de protección estatal y pública incapaz de garantizar prestaciones de manera extensa e indefinida. Piénsese que la masa salarial, determinada a su vez por el número de empleos y por su calidad, viene a ser la base no sólo de los ingresos por cotizaciones sociales, sino del conjunto del sistema tributario, debido a la reducción de la fiscalidad de las rentas de capital, por la extensión del principio de la libre circulación de capitales. Por consiguiente, la destrucción de empleo y la precariedad que caracteriza a la sustitución de muchos puestos de trabajo deterioran el estado de bienestar español. Tanto

los grandes segmentos sociales vulnerables, así como los expulsados del mercado de trabajo español, y cerrando la amplia base de la pirámide, los trabajadores precarios en condiciones de pobreza, suman un conjunto poblacional al que el endeble sistema de protección social no puede ni siquiera llegar, cuanto menos cubrir. Las cifras oficiales de Eurostat referidas al año 2012 sitúan a España a la cabeza de los países con mayor riesgo de pobreza: Grecia (23,1%), Rumanía (22,6%), España (22,2%), Bulgaria (21,2%) y Croacia (20,5%)<sup>34</sup>. Por su parte, las características del sistema de protección social español lo convierten en uno más cercano a la beneficencia del siglo XIX, que a los derechos sociales y ciudadanos del XX. La oferta pública de servicios sociales es reducida, y por debajo de la media europea; la familia es una institución vertebral porque en ella recaen las funciones de atención y cuidados a las personas necesitadas; el sector privado de atención desempeñado por organizaciones sin ánimo de lucro no se inserta en un sistema coordinado y concertado entre los sectores público y privado (Morata y Díaz, 2013). Estas autoras citan a Adelantado, Moreno y Recio (2007) para resaltar las siguientes características configuradoras del modelo mediterráneo intermedio de protección social:

1. Sistema dualista de mantenimiento de rentas donde las prestaciones más elevadas se destinan a los grupos con fuerte vínculo al mercado de trabajo formal. El resto de prestaciones son escasas.
2. Inexistencia de un ingreso básico para las personas necesitadas.
3. Insuficiente oferta de recursos residenciales, muy por debajo de la media europea. Las mujeres y las familias cuidan de las personas dependientes.

---

<sup>34</sup> Eurostat (2014), *Income Distribution Statistics*. Disponible en :  
“[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php?title=Income\\_distribution\\_statistics&oldid=192154](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=Income_distribution_statistics&oldid=192154)”

4. Las prestaciones asistenciales para los mayores, dependientes, familias y desempleados son muy bajas en el ámbito público.
5. Más que derechos subjetivos de servicios sociales, las prestaciones posibles están condicionadas por los recursos disponibles, es decir, por la coyuntura de los ciclos económicos.

Aún así, autores como Martínez (2013) relativizan el resultado macroeconómico, al comparar la situación actual con la economía de “subsistencia” de la España anterior a los años setenta del siglo XX. La desigualdad en los años noventa se paró, aunque tras la crisis de 2008, se ha retrocedido a niveles de 1980 (Martínez, 2013: 65). Además, añade el autor: “La evolución de la desigualdad y de la pobreza relativa es poco sensible a la variación en la tasa de paro, la cual oscila considerablemente sin que apenas varíen dichos indicadores. Ello se debe a la redistribución de renta entre los miembros de la familia que residen en el mismo hogar y el efecto estabilizador de la prestación por desempleo (Carabaña y Salido, 2010)”.

No obstante, buena parte de los investigadores sociales piensan que el aumento de la desigualdad en España es innegable, donde las familias han visto perder su poder adquisitivo, y donde el gasto en los servicios públicos es el principal afectado por los recortes de las políticas de austeridad económica. Así lo piensa Torres (2011), mostrando el peso de los salarios cada vez más menguante a favor de los excedentes empresariales, cada vez más amplios. La reducción salarial y, en general, el trabajo precario, son la expresión de la distribución de la renta cada vez más desfavorable para los trabajadores, causados a su vez por la despolitización y la “desindicalización” o la pérdida de poder negociador de los sindicatos. El aumento de los beneficios empresariales no se ha traducido en incremento

del empleo, antes al contrario, los fuertes excedentes empresariales españoles, que superaron con creces al promedio de Europa durante el periodo 1999-2006, se lograron con un incremento de los costes laborales cinco veces inferior al europeo (Torres, 2011: 87).

Cierta explicación puede deducirse del planteamiento de Miguel Laparra y Manuel Aguilar, que defienden la coexistencia en España de un nivel alto de precariedad social y una exclusión relativamente limitada. En palabras de los propios autores:

*La solidaridad familiar* es uno de los factores básicos que explica cómo la sociedad española ha sido capaz de reducir el impacto del desempleo y la precariedad laboral. Esta solidaridad tiene un amplio contenido. No se trata simplemente de que las personas en situación de necesidad puedan solicitar ayuda de sus parientes, lo que supone ya en sí mismo un recurso importante. Las familias españolas han ido elaborando estrategias de respuesta a las dificultades reduciendo la tasa de natalidad y posponiendo la independencia de los jóvenes, los más afectados por el desempleo, hasta edades cercanas a los treinta años. Esto significa que en muchas familias españolas pueden integrar en un mismo hogar un ingreso estable (en la mayor parte de los casos aportado por el cabeza de familia varón), con ingresos más bajos y mucho más inestables de empleos a tiempo parcial o de corta duración; o también con las prestaciones por desempleo derivadas de dichos trabajos (en la mayoría de los casos aportados por la esposa y los hijos e hijas); e incluso con la pensión de jubilación de los abuelos. Esto significa que, aun si las pensiones, las prestaciones por desempleo o los salarios son bajos, pueden alcanzar un nivel aceptable, en conjunto para toda la unidad familiar (Laparra y Aguilar, 1999: 193).

Un aspecto relevante del análisis de la desigualdad en España es el retraso histórico tanto en la industrialización económica como en la institucionalización de la protección social, ambas respecto a los principales países europeos. Como resultado, el gasto social en España siempre ha sido mucho menor que el promedio europeo, incluso en el ciclo expansivo de su evolución económica (Fernández, 2014). Como ya anotáramos anteriormente (CES-E, 2013), la expansión no se materializó en una mejor redistribución de la renta, sino más bien en la reducción de la imposición fiscal a las rentas más



altas, y en general, al capital. De esta forma, el crecimiento macroeconómico no redujo la desigualdad social española, lo que nos aleja de la convergencia social europea.

Finalmente, otro aspecto relevante es identificar los colectivos más afectados y vulnerables a la desigualdad. En España, en las últimas décadas han sido:

- Los menores de 16 años.
- Los mayores de 65 años.
- Los trabajadores pobres, que si bien subsisten, no tienen facilidades para la integración social.
- Los desempleados, especialmente los de larga duración.

Con cierta insistencia, en esta Tesis doctoral hemos querido resaltar la amenaza que se cierne sobre los más jóvenes de la estructura demográfica. Al fin y al cabo, estas cohortes representan el recambio económico, ocupacional y sociocultural de los próximos tiempos. En este sentido, todo indica que las oportunidades ocupacionales de los jóvenes con respecto a la cohorte a la que pertenecen sus padres han empeorado, y que la emancipación no será tan fácil como antaño (Bernardi, 2007).

## **Conclusión**

La desigualdad social dentro de las sociedades desarrolladas avanza entre la precariedad del empleo, y la debilidad (institucional y material) del estado de bienestar y la familia. Los empleos seguros y bien pagados de décadas recientes, se sustituyen por empleos atípicos (temporales, estacionales, intermitentes, a tiempo parcial o de salarios bajos); los servicios públicos se

recortan, adelgazando los recursos de protección social, tales como las prestaciones, los programas y las instalaciones de finalidad social. La familia tiende a debilitarse en un entorno urbano, donde la mujer participa como nunca en la fuerza de trabajo, y donde las rupturas de convivencia se multiplican. Este es el contexto genérico de una mayor desigualdad social, que aún no ha sido suficientemente evaluada como una amenaza para el desarrollo presente y futuro.

La desigualdad afecta en primer lugar a los estratos más bajos, porque son los que en mayor proporción sufren el desempleo, los salarios bajos, y otros problemas educativos, familiares y de salud. Pero las señas de identidad de la desigualdad derivada del capitalismo informacional y financiero apuntan a la transversalidad. En mayor o menor medida, todas las capas sociales (excepción hecha de la clase alta) pueden verse afectadas, porque las causas proceden de una precariedad generalizada del empleo, y de una reducción de los servicios públicos. Si añadimos a esto que la desigualdad del siglo XXI se concreta en las biografías individuales, y no tanto en los grupos o las clases, el fenómeno se irriga por el cuerpo social. La desigualdad de oportunidades también estará determinada por componentes claramente individuales como las competencias emocionales, educativas y profesionales, la dotación genética, o las motivaciones y expectativas. Así, cobra fuerza el concepto de “clase social ocupacional”, donde componentes individuales se han incorporado a la clase social a secas. Pero también se ha avanzado en el estudio de los mecanismos psicosociales (y cognitivos) que nos hacen interpretar el mundo con herramientas profundas de percepción de la desigualdad: las clases altas se asocian a valores positivos (capacidad, responsabilidad, honestidad), mientras las clases bajas se valoran negativamente (incompetencia, poca previsibilidad, maldad).

En un esfuerzo teórico-conceptual, autores como Tilly (2000) plantean que la “desigualdad categorial” viene a estar determinada por las organizaciones, el sistema de creencias y los propios hechos sociales: se imponen categorías distintas para el acceso a los recursos valiosos y/o escasos, y muchas veces inconscientemente. Sin duda, categorías como “mujer”, “joven” o “trabajador/a temporal” son desiguales respecto a sus opuestas, en la España de hoy. Incluso puede pensarse que los procesos soterrados que determinan esta desigualdad categorial son más o menos inconscientes (resuelven problemas organizacionales siguiendo pautas preestablecidas en el contexto social). Sin embargo, lo que es impensable es dejar al libre albedrío de las tendencias del mercado la injusticia socio-laboral que se extiende hacia las mujeres, los jóvenes y los trabajadores atípicos. Por el contrario, las intervenciones institucionales y regulatorias, en el ámbito político-gubernamental, pueden reequilibrar el proceso de desigualdad social.

Hasta aquí hemos visto los principales axiomas económicos, sociológicos y psicológicos de la desigualdad, pero la resultante de este problema social es la pobreza. Y esta es una nueva condición de vida que tiene profundas y graves amenazas sobre el sistema de convivencia. Los pobres pierden con mayor facilidad los vínculos sociales y familiares, la confianza, la cooperación y la solidaridad; con lo que en conjunto sufren más directamente la crisis institucional y de valores de la cultura dominante. En consecuencia, en el entorno de la pobreza se debilitan las normas sociales, por lo que se busca la seguridad adentro de determinados grupos, lo que puede derivar en mayor división entre grupos, exclusión social y violencia. Llegamos así a la desigualdad excluyente, intragrupal, que puede tener el efecto perverso de revertir en un estado de des-identidad, anomia y desequilibrio socio-emocional.

Por último, el comportamiento de la desigualdad en España ha estado regido tanto por el arrastre de los condicionantes históricos (desempleo, baja productividad, temporalidad, bajo nivel educativo), como por las oportunidades surgidas en el último ciclo expansivo de la economía (1995-2007). Pasado este ciclo, la recesión ha menoscabado el equilibrio de la estructura social, perjudicando a los hogares e individuos de rentas más bajas. Principalmente, a través de la precariedad laboral y el desempleo, pero también por un sistema de protección social débil e inmaduro.

## **II. ANÁLISIS EMPÍRICO**



## Capítulo 5. El contexto socioeconómico de Canarias (1991-2011)

### Introducción

En este capítulo de la Tesis hacemos la primera inmersión en una realidad socioeconómica y territorial específica. El objetivo es explorar los procesos configuradores de la evolución del empleo y la desigualdad a través de un caso sociológico concreto, el de Canarias, que no es cualquier caso, ya que dispone de todos los elementos sobresalientes de la transformación del capitalismo que venimos investigando. Su estructura económica dio un vuelco a partir de los años sesenta del siglo XX, saltando de la subsistencia del sector primario, a la expansión de los excedentes con el sector servicios. Las actividades comerciales y turísticas introdujeron al archipiélago en el circuito selecto de la globalización, a la vez que una corriente voluminosa y multicultural de inmigrantes se asentaba en el territorio insular, ayudando así a consolidar esa misma globalización. La inserción de Canarias en la economía mundial, a través de los servicios, produjo una metamorfosis, en el sentido de Morin (2010): cambio pero conservando la herencia cultural. No podía ser de otra manera, la fuerza de trabajo, y los empresarios hechos a sí mismos, se reconvirtieron hacia actividades económicas disímiles, si no opuestas, de las que venían siendo tradicionales; y arrastraron consigo el sobrepeso de una cultura centrípeta aislada.

El cambio social ha sido inmenso y profundo, pero la herencia cultural queda. Ni el conocimiento en general, ni la clase ocupacional de los directivos, profesionales y técnicos, en particular, han tomado las riendas de la sociedad canaria de principios del siglo XXI. La innovación tecnológica

basada en la información y las comunicaciones, y la asimilación de los activos por ella generados, no tienen una suficiente ni adecuada implantación sobre el tejido productivo empresarial. Los recursos humanos no han podido desarrollarse más allá de las pautas contingentes marcadas por las fuerzas arbitrarias y coyunturales del mercado laboral. Una alta proporción de trabajadores descualificados caracteriza la estructura ocupacional, desde el inicio de la metamorfosis, allá por los años sesenta del siglo XX. Como consecuencia de todo ello, y como indicamos en el capítulo 2 de esta Tesis, nos encontramos así con una estructura económica regional desequilibrada, vulnerable, con un mercado laboral dualizado y precarizado, más aún, fragmentado; una estructura económica generadora de fuertes desigualdades sociales.

En este capítulo de contextualización iniciamos la discusión con el sustancial problema de los recursos humanos en Canarias. Y ello porque, en el fondo, esta Tesis doctoral pretende comprender la situación del elemento humano en la convivencia socioeconómica, sus actitudes, expectativas y frustraciones. Por eso, la perspectiva dominante que adoptamos es siempre la relación con el empleo, y sus consecuencias más evidentes: positivas como la cohesión y el equilibrio, o negativas como la desigualdad y la exclusión sociales. En un segundo apartado de este capítulo, estudiamos la visión histórica más reciente, sin salirnos de la segunda mitad del siglo XX. Debido a que esta Tesis es eminentemente sociológica, centramos el interés en los procesos más cercanos a nuestro tiempo. Se da la circunstancia de que el origen de los cambios más significativos de las estructuras social y económica de Canarias, se produce en la década de los sesenta del siglo XX.



En un tercer apartado nos fijamos, someramente, en los principales rasgos de la economía canaria, subrayando el entorno empresarial, la productividad del trabajo y el desempleo masivo, características negativas que degradan la situación socioeconómica. En cuarto lugar, focalizamos el análisis contextual en el crecimiento de la población, observando los enormes cambios acontecidos entre 1991 y 2011. Aquí lo más sobresaliente es la incorporación de los inmigrantes al proceso de crecimiento y modernización económica que protagoniza este periodo, y los cambios socio-demográficos internos impulsados por el cambio de estatus de la mujer. El empleo y las competencias educativas para las mujeres estarán entre las causas de la intensa caída de la natalidad en Canarias. En el quinto apartado nos detenemos, precisamente, y como no podía ser menos en esta Tesis doctoral, en el comportamiento del empleo.

Con una visión retrospectiva pretendemos introducir las claves que enmarcan los elementos sustanciales del mercado de trabajo y de los salarios, que son objeto del análisis empírico que hacemos en los capítulos 6 y 7 siguientes de esta Tesis doctoral. Por último en este capítulo de contextualización, en su apartado sexto, estudiamos la “cuestión social” canaria, es decir, las condiciones sociales desfavorecidas (pobreza) en un periodo mayoritariamente expansivo de la economía regional.

Dado que a partir de este capítulo nos introducimos en el análisis empírico de la investigación, conviene advertir que los datos siempre los comparamos entre las entidades político-territoriales de España y Canarias, reconociendo que la primera también incluye a la segunda. Este posible *sesgo ontológico*, sin embargo, no representa mayor distorsión en la interpretación de los fenómenos socio-económicos aquí tratados, ya que el peso de la región sobre

el conjunto nacional es ínfimo (en 2011, los residentes en Canarias representaban el 4,4% de la población de España).

### **1. La situación de los recursos humanos**

En esta Tesis doctoral hemos subrayado el enfoque institucionalista del mercado de trabajo, entendiendo por tal, la visión de que cada mercado de trabajo funciona con sus reglas, que a su vez devienen de la experiencia socioeconómica histórica. Así, el “modelo de empleo español” estaría configurado por las instituciones sociales que producen y reproducen el trabajo, la familia y la educación, la formación profesional y los sistemas de seguridad social. Por tanto, siguiendo a Bosch, Rubery y Lehndorff (2007), el modelo de empleo hace referencia a las diversas instituciones que influyen en la oferta, el uso y la demanda de la fuerza de trabajo. En el caso de Canarias, las reglas vienen marcadas por la política laboral nacional, pero también es cierto que la singularidad de la estructura económica regional acaba por determinar la realidad de su mercado de trabajo.

Como veremos en este y siguientes capítulos, el “segmento secundario” del mercado de trabajo (Piore y Sabel, 1990), conformado por los trabajadores menos favorecidos, los peor pagados, inestables y de elevada rotación, tendrán una presencia muy alta en la evolución socioeconómica de Canarias. Esta característica tendrá su reflejo en la estructura social, dándole gran peso a las clases bajas, y alimentando el amplio segmento de la pobreza. Este “segmento secundario” es la expresión de la precariedad laboral, y en nuestros análisis empíricos de los próximos capítulos 6 y 7, lo vamos a

identificar como el que recoge a las siguientes categorías<sup>35</sup> de trabajadores (no excluyentes entre sí), ordenados de mayor a menor volumen:

- a) Trabajadores atípicos.
- b) Trabajadores de salarios bajos.
- c) Trabajadores de "servicios personales".
- d) Trabajadores de ocupaciones elementales.

Como señala Díaz (2009: 1512): "Se necesita, pues, conocer en profundidad todo lo relacionado con los factores que obstaculizan la creación de empleo suficiente, de mayor calidad y que sea estable para diseñar un modelo cuya eficiencia económica y social sirva para eludir estas disfunciones".

La última década del siglo XX, y la primera del XXI, vinieron a consolidar la hasta entonces débil inserción de la economía canaria en el capitalismo desarrollado y global. En términos de empleo este periodo fue expansivo, aunque sus fases inicial (1991-1992) y final (2008-2011) fueron de contracción. El número total de ocupados aumentó en un 62%, pero mayor significación tiene aún que el número de mujeres ocupadas creciera en un 108%<sup>36</sup>. El empleo femenino, tal como hemos reflejado en el capítulo 1 de esta Tesis doctoral, es una de las características más idiosincráticas de la evolución del capitalismo occidental, a partir de la segunda mitad del siglo XX.

---

<sup>35</sup> Las definiciones de estas categorías figuran en el esquema 6 del apartado 6 de este capítulo.

<sup>36</sup> Variación porcentual calculada entre los ocupados del IV trimestre de 1991 y los del IV trimestre de 2011, según la Encuesta de Población Activa correspondiente, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

La incorporación femenina al empleo ha modificado la estructura demográfica y el sistema de familia, los valores sociales, la cultura y los estilos de vida, ha impulsado la liberación sexual, y por supuesto, ha tenido consecuencias profundas en el consumo, la empresa y los intercambios económicos. Así y todo, las deficiencias propias de un subdesarrollo histórico, y de una cultura endógena y de autoprotección económica y empresarial, no han sido superadas en Canarias. Muchos de los límites y obstáculos para un desarrollo social pleno devienen de esa historia y cultura domésticas, y en gran medida tienen que ver con el capital humano, ya sea en su vertiente de empresario, asalariado o decisor político, por mencionar las más vinculadas al entorno socioeconómico.

El economista canario José Ángel Rodríguez, con la buena intención de superar las barreras, se hace preguntas inquietantes: “¿Por qué nuestras tasas de paro son tan altas? (...) ¿Por qué en los indicadores de desigualdad y exclusión, pobreza y poder adquisitivo figuramos en esos puestos peores? (...) ¿Por qué nuestra estructura salarial, de productividades, tasas de actividad femenina... siendo tan baja y conocida por los agentes, no suscita planes consistentes de entidad estructural y no coyuntural? (...) ¿Por qué es tan difícil planificar y coordinar en Canarias las distintas administraciones y los sectores privados y sociales? (...) ¿Por qué el debate del modelo productivo en Canarias embarra en un lodazal de generalidades y tópicos, no superando la etapa de un abecedario elemental de intereses y recetas caseras?” (Rodríguez, 2009: 92-93).

El rol del capital humano es crucial para el desarrollo socioeconómico, especialmente en esta era de capitalismo informacional y global. Si el crecimiento demográfico y el de la productividad, ambos intensos en

Canarias durante el periodo que estudiamos, han posibilitado el crecimiento económico; el conocimiento y la experiencia de los recursos humanos (población activa) deberían haber posibilitado un desarrollo social equilibrado, cohesionado. Sin embargo, los datos y los hechos no parecen corroborar esta hipótesis. La alta proporción (45%) de trabajadores rutinarios (servicios) y de ocupaciones elementales en el conjunto de los ocupados, es un indicador. De forma añadida, las altas tasas de salarios bajos, de temporalidad y de desempleo, justifican el desequilibrio social que nos acompaña. Cerca del final del periodo de estudio, y todavía sin haber entrado técnicamente en recesión económica, el economista canario José Luis Rivero (2009: 132) escribió: “El proceso de precarización de las relaciones laborales en Canarias es evidente”.

Por tanto, aun reconociendo el aumento de la ocupación en el periodo 1991-2011, sin embargo resalta la mala calidad del empleo, y el lastre de la precariedad laboral. Por eso, el capital humano, junto a otras fuerzas y tendencias productivas como la innovación tecnológica o la orientación hacia la exportación, deben ser focos de atención principal en la planificación estratégica socio-económica de Canarias. La expansión de estos focos pasa por actividades económicas de conectividad (logística, telecomunicaciones...), de conocimiento (trabajo cualificado y empresas flexibles), de artesanía local, pero con herramientas modernas, de investigación y desarrollo a través de recursos naturales propios, y de cooperación internacional (Rodríguez, 2009). En todas estas actividades, la función de las universidades es nuclear, y la propia enseñanza universitaria debería reconvertirse en objeto de actividad económica para el capital humano local, nacional y mundial. Tal y como lo expresan De la Fe, Hernández y van Oostrom (2012: 115-116): “(...) el papel de las

universidades es primordial en el proceso de innovación, ya que, además de tener funciones de enseñanza e investigación, deben ser universidades emprendedoras que asuman la creación de empresas o nidos empresariales, con un personal científico-empresario que dé salida económica y social a los conocimientos producidos en la universidad”.

Sin embargo, centrándonos en el diagnóstico, la cuestión es si los recursos humanos de Canarias están en la senda descrita. El economista canario José Luis Rivero (2009) no lo cree, porque el esfuerzo de inversión pública y privada en educación no ha dado el resultado de la adecuación a los requerimientos de la economía del conocimiento, ni por el lado de los asalariados, ni por el de la empresa (pequeñas, no industriales, y limitadas en formación ocupacional). Concluye Rivero (2009: 126): “Ni por el lado de la oferta ni por el lado de la demanda de trabajo hemos conseguido llegar a un momento de cambio”. Nuestra conclusión es que, la concentración productiva en los sectores de comercio y turismo<sup>37</sup>, no ha incentivado la generación de las nuevas actividades creadoras de mayor valor añadido, tales como las industriales, las de tecnologías de la información y comunicaciones, y en general, la innovación tecnológica y las actividades intensivas en conocimiento.

Téngase en cuenta que las dos grandes actividades propulsoras de la economía canaria carecen de la calidad exigible a sus recursos humanos. Por un lado, presentan un déficit de contratación de directivos, técnicos y profesionales (solo 11%, cuando el conjunto de la economía ocupa a un 24% con estas categorías, en 2011); por otro, el capital humano es demasiado bajo

---

<sup>37</sup> En el IV trimestre de 2011, el 48% del tiempo efectivo de trabajo de los asalariados del sector privado de Canarias se concentró en las únicas actividades de comercio y hostelería, según exponemos en la tabla 4 (capítulo 6).

en estos sectores, ya que el 53% de sus ocupados no alcanza el nivel de bachillerato o equivalente. Sin quitarle importancia a la formación profesional de los trabajadores (y a sus motivaciones y actitudes<sup>38</sup>), creemos que los desajustes y las dificultades se encuentran principalmente en el lado de la oferta, es decir, en la organización y en la estrategia empresarial, insuficientemente dotada de capital humano. El conocimiento, las tecnologías de la información, y la innovación, no están entre las prioridades de la empresa canaria. Junto a la regulación de la política económica, se requiere un empresariado capaz de reestructurar el tejido productivo, que facilite una mayor diversificación, y apueste por actividades de mayor productividad. En un segundo plano se encuentran los asalariados y desempleados, mucho más permeables para adaptarse a los cambios, aunque también muy necesitados de un proceso de recualificación.

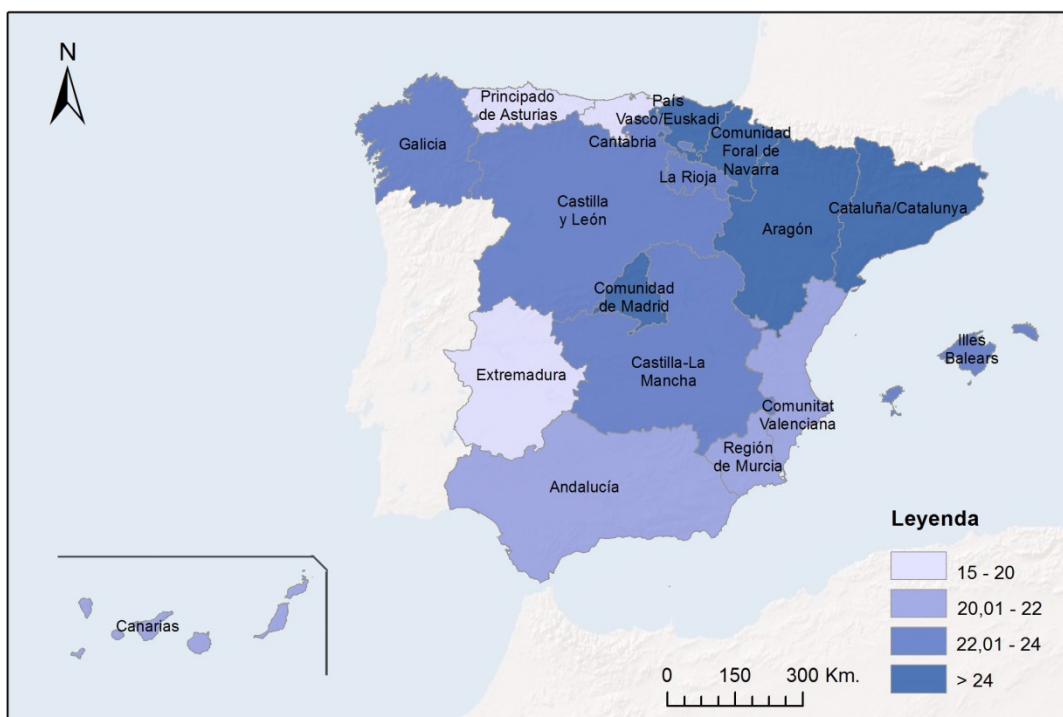
Así, autores como Díaz (2009), otorgan a la empleabilidad y a la movilidad profesional y geográfica la condición para una mayor inserción laboral. “Entre los factores que entran en juego en la configuración de este concepto se encuentra en primer lugar la formación, la experiencia, las cualidades y las actitudes personales. En ese marco general se entiende que, en adelante, los trabajadores deberán adecuar su cultura laboral en concordancia con las nuevas demandas del mercado de trabajo y adaptarse a los cambios en un proceso de reciclaje permanente que le impidan quedarse obsoletos en sus conocimientos, capacidades y habilidades” (Díaz, 2009: 1509). Respecto a la movilidad geográfica, la cuestión no es menor teniendo en cuenta que la

---

<sup>38</sup> Las actitudes de los trabajadores resultan de igual importancia. Asimilar valores de responsabilidad, participación y compromiso con los objetivos de la empresa es crucial para ganar productividad. Habría que investigar en profundidad las relaciones entre la baja productividad de los asalariados canarios, sus actitudes personales (autonomía, autoestima...), y las condiciones laborales de precariedad.

globalización económica exige un alto grado de interacciones, desplazamientos e intercambios. El marco europeo, en el que está inscrito Canarias, facilita la libre circulación de trabajadores, sin embargo, los flujos de movilidad laboral entre ambos territorios no resultan de suma cero, ni mucho menos. Los ciudadanos europeos se benefician en mayor medida de la cantidad y la calidad del empleo al que acceden en Canarias (Díaz, 2009).

**Mapa 1. Tasa de empleo de los menores de 25 años por CC.AA. IV trimestre 2011**



Fuente: Encuesta de la Población Activa (INE). Elaboración propia

En resumen, la tendencia hacia la desigualdad social derivada del peso de los empleos precarios de la economía de servicios canaria, más el peso de los desempleados, debe obligar a una intensa política de redistribución desde el ámbito público. Entre sus objetivos incluimos la mejora de las condiciones sociales de vida, y también mejorar el capital humano (educación general y formación profesional y ocupacional), apuntando hacia la economía del conocimiento. El tejido productivo empresarial tiene que encaminarse hacia



la búsqueda de calidad en los servicios ya desarrollados, como el comercio y el turismo, y hacia el despegue de las actividades basadas en las nuevas tecnologías, y en la incorporación de estas a las actividades tradicionales. Y ello porque la vulnerabilidad ante la gran crisis de 2008 se ha manifestado a través de la trayectoria previa de la economía local, y las regiones "terciarizadas" no se escapan: "(...) la *onda de choque* provocada por la recesión y más tarde por las políticas neoliberales de austeridad fiscal -que alcanzan su mejor expresión en los países de la Eurozona- ha alcanzado más tarde al comercio, los servicios al consumo o el sector público, afectados también por drásticas reducciones de empleo, lo que difunde sus negativos efectos a un creciente volumen de núcleos urbanos" (Méndez y Prada-Trigo, 2014).

## **2. Antecedentes históricos recientes**

En los años sesenta del siglo XX, las sociedades capitalistas más desarrolladas iniciaban la reconversión hacia una economía postindustrial e informacional, donde determinadas vulnerabilidades sociales se fueron acentuando, en parte como consecuencia de la extensión paulatina del "precarious work" (Kalleberg, 2009) y, en general, de una mayor desigualdad precursora de peores condiciones de vida. Sin embargo, en la misma década de los sesenta, Canarias intensifica su crecimiento económico sirviéndose del impulso a las actividades de los servicios, la pesca y el comercio, acompañado de una mayor integración al mercado nacional (Bergasa y González, 1995). A partir de aquí, Canarias se transforma en una sociedad cada vez menos subdesarrollada, hasta lograr insertarse, con mayor o menor grado y especialización, en el circuito de la economía capitalista global. Uno de los recursos principales para esta inserción fue la capacidad de autogobierno político-institucional iniciada en los primeros años ochenta,

que amplificó los servicios públicos básicos e impulsó el camino hacia el desarrollo. No obstante, este avance socioeconómico no estará exento de condicionantes y lastres que impiden, aún hasta nuestros días, un desarrollo pleno de las fuerzas productivas, y en general, una sociedad cohesionada.

Desde la perspectiva teórica del desarrollo desigual<sup>39</sup>, el economista Rodríguez (1981) hace una síntesis explicativa de los condicionantes estructurales de la economía canaria, relacionándolos con el agotamiento de su modelo singular de acumulación capitalista, y la necesidad de superar la crisis “energética” de 1973. Rodríguez (1981) incide en que el carácter desarticulado de la estructura económica canaria es su debilidad primera. Le viene de sus naturalezas periférica y exógena, y del padecimiento de una política económica centralista, propiciadora del desarrollo desigual. Los condicionantes estructurales de la economía canaria que distingue Rodríguez (1981) son cuatro:

- a) El tamaño económico de Canarias, tanto en su vertiente de espacio geográfico, como en la de su extensión o potencialidad de mercado. En la vertiente geográfica destacan la distancia, la movilidad y la “temporalidad de uso” de los recursos. Como ejemplo de esta última, presenta las formas variadas de trabajo parcial. En cuanto a la vertiente del tamaño como mercado, hay que fijarse en cómo influyen la población y el ingreso sobre el volumen de la demanda.

---

<sup>39</sup> Corriente teórica neo-marxista sobre el subdesarrollo y la dependencia, que tuvo como principales representantes a los economistas Paul Baran (1910-1964), Paul Sweezy (1910-2004) y Gunder Frank (1929-2005). La corriente considera que el subdesarrollo es una condición estructural propia del capitalismo, donde las metrópolis expropián y monopolizan los excedentes económicos de los territorios satélites bajo su dominio.

- b) Los recursos naturales como medios de producción. Los grandes valores económicos de Canarias se concentran en torno a la situación geográfica, el clima, el agua, y el espacio y los usos del suelo. Se trata de recursos naturales que facilitan la inserción de Canarias en el circuito internacional. Pero obsérvese que son recursos físicos ligados a la geografía, que por inercia lleva a desatender otros recursos muy necesarios para lograr una economía sólida, tales como la energía, el capital humano, y las tecnologías. La economía basada en el territorio y el uso del suelo tiende a una praxis especulativa.
- c) La inserción de Canarias en la economía internacional. El interés del sistema capitalista mundial incorporó a la economía canaria en su círculo exclusivo. Por un lado, debido al peso del “complejo exportador agrario-turístico” (Rodríguez, 1981: 43) y, por otro, debido a su marcado carácter estratégico, comercial y geopolítico.
- d) Los condicionantes de naturaleza social. Es decir, los hábitos y comportamientos de los agentes económicos. Les caracteriza la búsqueda del interés inmediato, la maximización de beneficios, el poder institucional para moldear la política económica, el “rentismo” del capital, que busca el corto plazo y huye de inversiones sólidas, productivas y creadoras de empleo.

Rodríguez (1981) propone, en el marco de un supuesto desarrollo desigual de la economía canaria, la afectación de tres grandes desigualdades: la distribución del ingreso, la absorción de fuerza de trabajo en las actividades, y la concentración económica en pocas áreas del espacio. En cuanto al factor trabajo, que es el objeto de análisis principal de esta Tesis doctoral, el autor aporta algunas ideas útiles. Señala una correlación entre la localización de la inversión, el crecimiento de las islas centrales y sus capitales, la actividad de

los servicios, y un fuerte proceso de “asalarización” de la mano de obra. Este último deviene del auge turístico y de la construcción durante la década de los sesenta y setenta, que atrae tanto a mano de obra rural (no asalariada), como a pequeños empresarios y autónomos, que acaban como asalariados: “(...) la proletarización se corresponde con la concentración creciente del capital por firmas pertenecientes al modo más desarrollado” (Rodríguez, 1981: 49). En todo caso, subraya la estructura empresarial de Canarias como factor envolvente del mercado de trabajo: por un lado, empresas de “ramas muy oligopolizadas”, en palabras del autor; y por otro, múltiples pequeñas empresas y autónomos, que dan cuenta de una estructura empresarial atomizada. Finalmente, desde un punto de vista histórico-económico de las relaciones de trabajo en Canarias, tiene interés esta matización:

(...) Por su lado, en los empleos terciarios, tan extendidos en la economía canaria, encontramos algunas notas orientadoras; en el binomio urbano-servicios, hay una fuerte movilidad dependiente de la coyuntura, lo que provoca la aparición de huecos laborales por traslado de puestos de unas ocupaciones o niveles a otros. En esa provisionalidad destaca el elevado empleo de aprendices y familiares, principalmente en las pequeñas empresas. Todo este tipo de fenómenos, crea un mercado segmentado, donde las expectativas de espera ante las oportunidades u ocupaciones esporádicas, e incluso, pequeñas empresas se organizan planeando contrataciones estacionalmente. Este *mercado part-time* está también extendido en dos de las actividades fuertes canarias; la construcción, con el uso de eventuales hasta final de obra, y los empaquetados de plátano y tomate, con figuras como la del peón fijo-discontinuo para tiempo de zafra y tareas parciales (Rodríguez, 1981: 51).

Sin duda, estas características históricas de precariedad laboral apuntan hacia su cronificación, reflejada en la estructura ocupacional actual.

La teoría del desarrollo desigual viene a ahondar en la dependencia económica de los territorios subdesarrollados, y así se veía a Canarias antes de su integración en la Unión Europea. Álvarez (1981) plantea la extroversión y la dependencia como mecanismos económicos protagonistas no solo del siglo XX, sino de fuertes reminiscencias históricas. Salida de los

excedentes hacia el exterior, vulnerabilidad del mercado interior, costes bajos de la fuerza de trabajo, " (...) condiciones difíciles de vida para los obreros asalariados y campesinado de una parte y acumulación de excedentes para la alta burguesía agraria y comercial de otra;" (Álvarez, 1981: 8). Para este autor, se trata de un contexto donde el colonialismo del estado español sigue actuando favoreciendo la inmigración de población peninsular, mientras el desempleo anida en la sociedad canaria. Con este modelo económico extrovertido, se conforma una sociedad desarticulada, caracterizada por la ausencia de un proceso holístico de racionalización de la economía, la protección de la industria, la racionalización de los dos tipos de agriculturas (exterior e interior), la explotación de los trabajadores en virtud de una alta acumulación de plusvalías, grandes beneficios comerciales, y la especulación del suelo y el agua, recursos escasos, pero generadores de rentas para una minoría tendente al vínculo con el poder político (Álvarez, 1981).

Sin embargo, ya desde mediados de los años ochenta la economía canaria avanzaba hacia la convergencia con la economía de la Unión Europea, en términos de PIB *per cápita*, llegando al 79% de la media comunitaria en 1995 (CES, 1996). Pero si las cifras macroeconómicas se mostraban en progresión, no puede decirse lo mismo de la realidad social: "(...) puede afirmarse que el principal problema al que se enfrenta la economía y la sociedad canarias en los años noventa es, sin duda alguna, el de su escasa capacidad para generar un volumen de empleo suficiente como para situar la tasa de paro en un nivel europeo." (CES, 1996: 21). Como vemos, ya desde los años ochenta del siglo XX se evidencia en Canarias que el crecimiento (macro) económico no implica la superación de los desajustes estructurales ni, en cierta medida, el mejoramiento de las condiciones sociales de vida, teniendo en cuenta el parámetro del desempleo, y lo que deriva de él.

Puede pensarse que la integración europea fue la clave para la convergencia de rentas *per cápita* (Europa-Canarias), pero con mayor profundidad hemos de reconocer que la evolución del PIB por habitante venía mostrándose favorable desde los años sesenta del siglo XX, gracias a la cual "(...) Canarias pasa desde el 45% del nivel medio comunitario en el año 1960 hasta el 69% en el año 1973" (CES, 1996: 30). Lo que nos lleva a pensar que el archipiélago ya venía insertándose en el proceso de globalización que hemos descrito en el capítulo 2 de esta Tesis doctoral, tanto en virtud de la evolución (lenta) de su mercado interno, como de su naturaleza y vocación internacionales, y de acuerdo a su experiencia histórica. No obstante, la integración europea ha facilitado e intensificado el desarrollo de recursos económicos, en buena medida por la financiación proveniente de sus fondos públicos. Los cambios económicos institucionales asociados a la integración europea contribuyeron considerablemente a mejorar las infraestructuras, la formación de los trabajadores, y la comercialización agraria, así como la defensa del medioambiente (CES, 1996). Sin embargo, y en línea con las pautas de muchos países desarrollados, especialmente los de la franja sur europea, Canarias sigue mostrando una fuerte debilidad de su estructura del empleo.

Siendo esto evidente, incluso hay que preguntarse si la tradicional sobreexposición externa de la economía canaria, vista por la teoría neo-marxista del desarrollo desigual como una debilidad, no ha terminado por engarzar al archipiélago con el proceso de globalización, algo que se evalúa, a resultas, positivo. Sea por experiencia histórica, sea por condicionante geográfico, sea por intención político-institucional, lo cierto es que Canarias está inserta en el exclusivo circuito económico de la globalización. No obstante, autores como Rodríguez (2009) insisten en que la fuerte dependencia del exterior hace padecer más intensamente las crisis

coyunturales de los ciclos, porque " (...) sus circuitos están apreciablemente alimentados por inputs procedentes de fuera y por compradores no residentes (especialmente en lo turístico y el comercio portuario)" (Rodríguez, 2009: 81).

Por otro lado, resulta significativo el análisis retrospectivo del economista Rodríguez subrayando el "rentismo" como una práctica protagonista en la economía canaria. Un "rentismo" que perjudica a las inversiones, y que opta por las rentas fáciles, más que por las ganancias de productividad típicamente empresariales. Un "rentismo" donde el poder político juega un rol especial, facilitando las subidas de precios por medio de instrumentos como las recalificaciones urbanísticas, concesiones, permisividades, etc. Un "rentismo", en fin, que sostiene e impulsa las ventajas económicas sobre las actividades de servicios, pero perjudica la producción agraria e industrial. La especulación inmobiliaria y financiera que caracterizó la economía canaria (y española) durante buena parte del periodo de estudio de esta Tesis doctoral, es el resultado de ese "rentismo"; un resultado ciertamente contraproducente para lograr, ahora, productividad en un mercado global donde compiten cada vez más actores con nuevas herramientas: innovación tecnológica, excelencia empresarial, calidad de los recursos humanos, organización productiva, etcétera.

### **3. Los principales rasgos de la economía canaria**

Hasta ahora hemos visto el marco histórico más reciente de la estructura económica canaria. Conviene descender al ámbito empresarial, que es donde se dirimen, en las sociedades capitalistas, los principales desajustes económicos relativos a la riqueza y al empleo. Según el Consejo Económico y

Social de Canarias (CES, 1996), el entorno empresarial canario debe analizarse teniendo en cuenta los siguientes factores:

- El reducido tamaño del mercado, y su fragmentación en islas.
- La lejanía de los mercados continentales, que genera costes de insularidad.
- La condición de archipiélago, que limita el transporte y las comunicaciones.
- Las altas rentas de situación derivadas del clima, el paisaje y de su ubicación geoestratégica.
- La estructura sectorial dominada por los servicios y su reducida industria.
- El marco institucional diferenciado del resto de España.
- El nivel de desarrollo medio en el conjunto de las comunidades autónomas.

Un aspecto destacable, por su debilidad, de la estructura empresarial española y canaria, tal y como hemos visto en el capítulo 3 de esta Tesis doctoral, es el tamaño de la empresa en cifras de asalariados. El 90% de estas empresas tiene menos de 6 asalariados, lo que perjudica la formación de economías de escala en la producción, y en última instancia, limita la productividad y la competitividad de las empresas, especialmente en la industria, y en la capacidad de penetración en los mercados exteriores. Autores como De la Fe, Hernández y van Oostrom (2012) subrayan la importancia del tamaño de la empresa como factor relevante en su capacidad de innovación, y mencionan otros factores nuevos como los recursos intangibles, y en especial para las pequeñas y medianas empresas la



financiación, los recursos humanos y la absorción de conocimientos externos.

No obstante, el Consejo Económico y Social de Canarias matiza:

Así pues, cabe decir que el tejido empresarial canario está dominado por la pequeña y mediana empresa (PYME), orientada esencialmente al mercado interior. Este reducido tamaño limita la puesta en marcha de estrategias de diferenciación basadas en la proliferación de actividades intensivas en la investigación y el desarrollo (I+D), al menos a título individual. Sin embargo, la diferenciación en calidad, la búsqueda de huecos en el mercado local, la cercanía y conocimiento de proveedores y clientes, así como las estrategias cooperativas entre empresas constituyen factores de éxito empresarial en los que el tamaño no es un factor tan determinante. (CES, 1996: 108)

Un elemento que sí identifica y subraya el CES es un bajo nivel formativo del empresariado. Esto no facilita la adaptación de la empresa canaria a los cambios exigidos por el mercado global. Muchas veces, estos cambios tienen que ver con la organización de la producción, la innovación tecnológica y los canales de formación profesional adentro de las empresas. Tanto el tamaño de la empresa como el nivel educativo de los empresarios son factores explicativos de la inadaptación y la inercia que se observan en estos agentes económicos. El cambio organizativo de las empresas está asociado a la capacidad de generar y de asumir la innovación tecnológica. En este sentido, las empresas canarias tienen dificultades. El peso de la tradición, volcada hacia el mercado local, conduce a estrategias proteccionistas más que a la innovación, el riesgo y la competencia. Otros autores justifican, por razones objetivas, el desajuste de Canarias respecto a los requerimientos de la socioeconomía del conocimiento: “Desde la perspectiva de la demanda de trabajo, debemos tener bien presente que la dimensión de la empresa en Canarias y la relativa escasez de grandes empresas del sector industrial, limitan la inversión empresarial en formación ocupacional” (Rivero, 2009: 125).

Por si fuera poco, y después de un periodo largo de economía alcista (1995-2007), la crisis financiera de 2008 ha traslucido lo difícil que es reestructurar

la economía de un territorio, y adaptar su tejido productivo y empresarial. Así lo piensa Rodríguez cuando escribe: "(...) condicionantes o limitantes como el no poseer verdaderos Grupos Estratégicos (GE) empresariales, estrechan el ámbito de actuación que puedan tener actores con poder de intervención no inercial." (Rodríguez, 2009: 86).

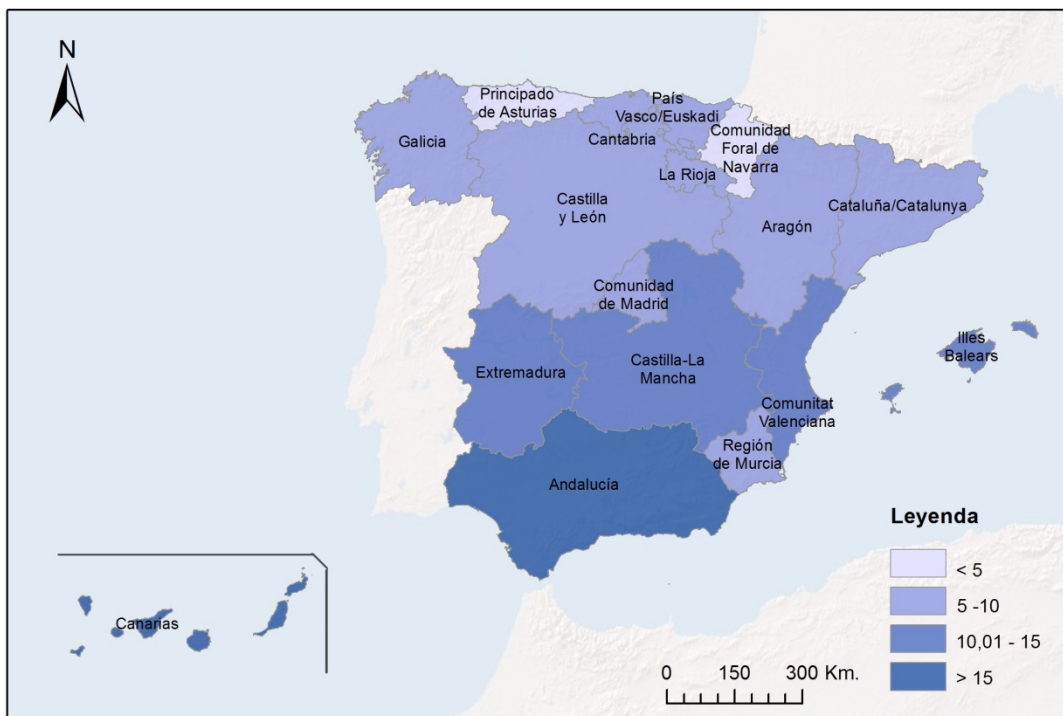
Un rasgo a resaltar del mercado de trabajo en el periodo de estudio de esta Tesis doctoral, es el comportamiento de la productividad aparente del factor trabajo. Esta productividad se define como el PIB dividido por la población ocupada, que indica la media de valor de bienes y servicios producidos por cada ocupado. Cuando crece el empleo, la productividad aparente se estabiliza o decae. En Canarias se trata de un proceso de creación de empleos de baja productividad en los servicios (bajos requerimientos de formación y experiencia, y bajos salarios), y, en general, tiene la característica de ser intensivo (CEPIC, 2003) durante el largo periodo de 1991 a 2011.

Otro rasgo característico de la economía canaria es el desempleo masivo, un fenómeno que no ha podido eliminarse desde que despuntó en la década de los setenta del siglo XX, y que hunde sus raíces en las situaciones de crisis de la historia económica agro-exportadora de Canarias. Las razones de este fenómeno podrán ser de carácter demográfico, cultural-educativo o de ajuste y calidad de los mercados de bienes y servicios, y laboral, pero no serán achacables a los ciclos del ritmo económico: al igual que crece rápidamente el empleo en fases de expansión, decae fuertemente en fases de contracción.

Como hemos resaltado en los apartados anteriores, la debilidad empresarial (de tamaño, de cualificación directiva, de potencialidad productiva) deviene en una menor capacidad de adaptación a los retos económicos. La alta

flexibilidad del mercado de trabajo canario (especialmente la determinada por la temporalidad contractual) hace concluir a Rivero (2009: 131): “La rapidez con la que se destruye empleo desde el segundo trimestre del 2007, es la mayor prueba de la flexibilidad alcanzada por el mercado de trabajo en Canarias”. Flexibilidad que facilita la segmentación, donde determinados grupos profesionales están fuertemente protegidos, mientras que un amplio colectivo, en torno a un tercio de la población activa, se mueve en la temporalidad, pasando de un empleo a otro en los mejores momentos (fase expansiva del ciclo económico), o estancado en el desempleo (fase depresiva del ciclo).

**Mapa 2. Porcentaje de parados que llevan 2 o más años buscando empleo por CC.AA. IV trimestre 2011**



Fuente: Encuesta de la Población Activa (INE). Elaboración propia

Para romper esta inercia negativa del mercado de trabajo, dominada por la precariedad, la flexibilidad, y la segmentación, Rivero plantea “(...) impulsar

escenarios que, aunque hoy son minoritarios desde el lado de la oferta y la demanda de trabajo, pueden tener capacidad para crecer, tales como los trabajadores autónomos, el trabajo relacionado con las actividades “sostenibles”, la movilidad geográfica ligada a la deslocalización de la oferta de trabajo” (Rivero, 2009: 135).

#### **4. El crecimiento demográfico**

El periodo 1991-2011 fue de considerable aumento demográfico de la población residente en España, con un saldo neto en el periodo de cerca de ocho millones de personas<sup>40</sup>, lo que representó una variación de 20,4%. Canarias fue una de las comunidades con mayor dinamismo demográfico, incorporando 588.871 nuevos residentes, lo que representó una variación poblacional de 39,4% en ese periodo. Junto con las Islas Baleares, ambos archipiélagos lideraron el crecimiento relativo de la población española, con un modelo de desarrollo económico similar basado en la actividad turística. Este modelo económico y su estilo de vida atrajeron a Canarias a más de doscientos mil extranjeros, aportando estos un 35% del crecimiento neto de la población total. En este periodo sobresalen los inmigrantes procedentes del continente americano, que aumentan en 126.511 individuos, aportando el 21,5% del crecimiento neto de la población residente. Junto a los europeos, los inmigrantes latinoamericanos representan la gran mayoría de la población extranjera de Canarias. Resaltamos este aspecto, ya que el flujo migratorio dinámico es un factor nuclear de la reorganización capitalista informacional y global, tal y como hemos venido señalando a lo largo de esta Tesis doctoral.

---

<sup>40</sup> Mientras no se indique lo contrario, los datos del periodo 1991-2011 proceden del Censo de la Población Española de 1991 y 2011, Instituto Nacional de Estadística (INE).

Algunos autores, como Florida (2010), vinculan el crecimiento económico postindustrial a la creatividad, y analizan este recurso a través de indicadores como la tolerancia. Una fuerte concentración de extranjeros en una región, y una alta integración racial, medida en términos de convivencia espacial por calles, manzanas o barrios, expresan la tolerancia, o como prefiere llamarla el autor: “barreras bajas a la entrada de población”. Por estos motivos, conviene distinguir y caracterizar la fuerza laboral canaria procedente del extranjero, en las distintas fuentes de datos, siempre que podamos hacerlo.

Efectivamente, una señal evidente de avance e innovación socio-económicas es la capacidad de los territorios para atraer población. Esta capacidad asegura dinamismo económico y creatividad para conectar con los territorios (países, regiones o ciudades) insertos en la globalización y el desarrollo tecnológico. Las regiones españolas que vienen perdiendo población durante las últimas décadas expresan serias dificultades para engarzar con la economía global, mientras que Canarias, gracias al turismo y al desarrollo marítimo-comercial, mantiene una especialidad que le permite no quedar fuera de los circuitos internacionales. El aumento demográfico por cuenta de la inmigración será una constante, incluso en las fases depresivas de la economía. Lo cual puede generar cierta inquietud, si se piensa que la población nativa tiene mayor predisposición al desempleo, y, en su caso, a la precariedad laboral, que la población extranjera.

Hay que pensar que en Canarias siguen entrando inmigrantes porque las condiciones de vida y trabajo son favorables para ellos, teniendo en cuenta lo que van buscando en relación a su lugar de procedencia. La actividad

turística y la calidad de vida gracias al clima, las infraestructuras, los servicios públicos y la oferta de ocio y cultural, son factores de atracción. El Comité de Expertos sobre Población e Inmigración en Canarias señala a los " (...) trabajadores invisibles europeos del sector turístico (*migrant tourist-workers*), de los que se desconoce su número, procedencia y características, pero que están muy presentes en los espacios dominados por este sector (...)" (CEPIC, 2003). En cualquier caso, la movilidad (o en términos de Florida, la falta de obstáculos a la movilidad) es un indicador de dinamismo económico y de inserción en la globalización.

Las investigaciones aportan la función de los inmigrantes como consumidores: "Los inmigrantes determinan un crecimiento de la demanda de bienes y servicios. De esta forma, contribuyen al crecimiento del PIB" (CEPIC, 2003: 148). En este sentido se expresaban también Domínguez, Díaz y Parreño (2001: II-9), cuando afirmaban que "la inmigración para el conjunto de la economía es un recurso que aporta más beneficios que costes". Otros autores, refiriéndose al reciente proceso inmigratorio en España, han planteado que debido a la mayor juventud de la población extranjera, aumenta la capacidad creativa y productiva: "Es decir, el rejuvenecimiento que la inmigración ha aportado a nuestro país posiblemente haya mejorado nuestra productividad, aunque esta mejora está limitada por el tipo de empleos de baja cualificación que han pasado a ocupar" (Martínez, 2013: 49). En todo caso, los aspectos negativos que puede provocar la inmigración en los lugares de destino tienen que ver con las oportunidades de empleo y los salarios de los trabajadores locales, que obviamente, tienden a bajar.

Tabla 1. Características básicas de la población española y canaria, 1991-2011

	1991	2011	Var. Absoluta	Var. %
<b>Población España</b>	38.872.268	46.815.916	7.943.648	20,4
<b>Población Canarias</b>	1.493.784	2.078.280	584.496	39,1
Nacidos en España	1.430.898	1.754.190	323.292	22,6
Nacidos en Europa	21.800	121.460	99.660	457,2
Nacidos en África	7.670	32.360	24.690	321,9
Nacidos en América	28.916	155.285	126.369	437
Nacidos en Asia y Oceanía	4.500	14.985	10.485	233
<b>Grupos de edad</b>				
0-14	333.225	311.567	-21.658	-6,5
15- 29	427.877	373.097	-54.780	-12,8
30- 39	214.131	375.842	161.711	75,5
40-49	170.142	366.875	196.733	115,6
50-59	145.164	263.605	118.441	81,6
60-69	109.313	193.861	84.548	77,3
70-79	64.361	130.035	65.674	102
80 y +	29.571	67.775	38.204	129,2
<b>Nivel de estudios</b>				
Analfabetos y sin estudios	347.607	186.070	-161.537	-46,5
Primer Grado	707.738	274.410	-433.328	-61,2
Segundo Grado	146.542	994.920	848.378	578,9
Tercer Grado	82.216	291.495	209.279	254,5
No aplicable	202.256	331.385		

Fuente: Censos de Población y Viviendas, 1991 y 2011 (INE). Cálculos propios.

Este aumento de la población canaria está vinculado a la maduración del desarrollo que se inició en los años sesenta del siglo XX, influenciado por la nueva industria turística, por el retorno de los emigrantes salidos en las críticas décadas anteriores, y por la intensidad del crecimiento vegetativo, diferenciado al alza de los ritmos de la fecundidad española. Tal es así que los investigadores observan una correspondencia entre el aumento de la población y la economía: "Finalmente, desde 1996, en el marco del postfordismo, de la globalización económica y de la desregulación de los mercados, la reactivación se refleja en una evolución espectacular del PIB del Archipiélago. (...) El Valor Añadido Bruto de Canarias y la población

residente dibujan curvas ascendentes y paralelas en esta última etapa (...)" (CEPIC, 2003: 39).

Como consecuencia de ese aumento demográfico continuado, las dos décadas que abarcan el periodo de estudio de esta Tesis (1991-2011), concentran las cohortes más abultadas en las edades activas, que a su vez se agrandan por el aporte de la inmigración. En este sentido, el estudio del contexto socio-económico se hace aún más pertinente, si cabe, debido a la fuerte proporción de población en edad potencialmente activa. Por su parte, el crecimiento migratorio en Canarias, como hemos visto, ha expresado un fuerte ritmo, muy superior al de los países de la Europa de los quince (CEPIC, 2003), por lo que puede explicarse, al menos parcialmente, y teniendo en cuenta la mayor fuerza del crecimiento vegetativo, el comportamiento de la tasa de desempleo, siempre por encima de la tasa de desempleo nacional, ya alta en sí misma.

Observemos en la tabla 1 la mejora del capital humano, ya que las categorías educativas más bajas disminuyen ampliamente. Sin embargo, no debe desdeñarse el volumen de población con menos de segundo grado, cerca de medio millón de personas en 2011. Como ya hemos dicho en este capítulo hablando del capital humano, el nivel educativo de la población es una variable sensible al desarrollo, y en este sentido el avance ha sido muy plausible. Pero resulta más determinante en la economía del conocimiento los contenidos y la calidad del saber, así como los valores y las habilidades sociales que se profesen. Por ejemplo, la enseñanza del idioma inglés, hasta ahora no ha sido sustantiva en el sistema de enseñanza público de España, cuando este idioma es la llave de la globalización económica, de las tecnologías de la información, y de la innovación.



En términos de valores sobre el empleo, se ha profesado más la función pública, por ejemplo, que el desempeño del trabajo en el sector privado de la economía. Respecto a las habilidades sociales, el sistema educativo de España no refuerza actitudes propias de la economía del conocimiento como las siguientes: trabajo en equipo, adaptación al cambio, iniciativa, proactividad. Queremos decir con ello, que lograr mayores niveles educativos para mayor número de personas y grupos sociales no es suficiente. El nuevo marco establecido por la economía global, tecnológica y del conocimiento, obliga además, a mejorar la calidad de los contenidos curriculares, y a impulsar habilidades y valores sociales, que no están presentes en el sistema educativo, incluyendo aquí a la institución familiar. La potencial "especialidad técnica" que deviene de la instrucción masiva lograda, cuando acontece de forma rápida sobre una base educativa baja, necesita complementarse con recursos y herramientas generalistas y culturales.

Desde el punto de vista de la relación con la actividad económica, la tendencia de la población canaria ha sido unánime: el aumento de la proporción de ocupados y el de los desempleados. Vayamos por partes, la *ocupabilidad*<sup>41</sup> ha sido uno de los impulsos más sobresalientes del mercado laboral canario, durante las dos décadas incluidas en el periodo. Si la *ocupabilidad* creció significativamente en los españoles de nacimiento, y en los nacidos en otros países europeos, todavía mayor es la tendencia en los inmigrantes procedentes de América, Asia y África, aunque estos últimos expresan una disminución, aún disponiendo de una relativa tasa de

---

<sup>41</sup> Para Garrido (1998: 45), la ocupabilidad es "la capacidad para lograr una ocupación en un sentido genérico que incluye tanto el trabajo por cuenta ajena como el realizado por cuenta propia".

ocupación (40,3% en 2011). Por su parte, el desempleo es el reverso de la evolución de la población canaria en estos años.

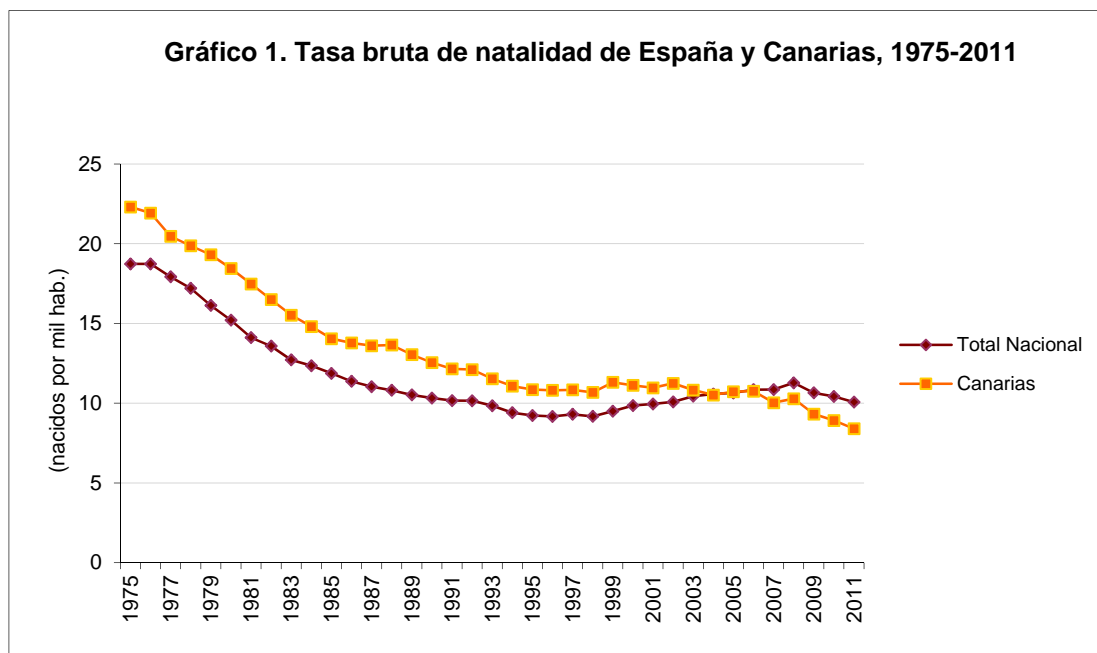
**Tabla 2. Distribución (%) de la población en relación con la actividad económica y la ocupación, según lugar de nacimiento. Canarias, 1991-2011**

	ESPAÑA		EUROPA		AFRICA		AMÉRICA		ASIA	
	1991	2011	1991	2011	1991	2011	1991	2011	1991	2011
<b>Relación con la actividad económica</b>										
<b>TOTAL</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Ocupados	28,4	35,5	28,4	35,6	45,2	40,3	28,7	43,6	44	52,7
Parados buscando el primer empleo	3,2	2,4	2,3	1,7	5	7,5	6,2	4,6	1,6	0,8
Parados que han trabajado antes	7,6	16,2	5,4	15,1	9,6	20,1	7	23	2,8	9,2
Estudiante, escolar o preescolar	27,7	20,6	16	7,4	16,7	10,1	29,9	14,9	14,5	11,9
Otra situación inactividad	33,1	25,3	47,9	40,1	23,5	22	28,1	14	37,1	25,3
<b>Ocupación</b>										
<b>TOTAL</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Directivos, profesionales y técnicos	15,6	29,3	25,7	31	18,3	14,1	23	22,6	13,6	15,2
Administrativos, comercio, hostelería	44,3	39,6	58,2	47,8	59	52,6	50,3	43,1	78,5	59,7
Trabajadores agrícolas industrias y construcción	26,8	18,5	13,6	12,2	17,3	16,8	19,1	15,6	7	6,5
Peones y no cualificados	13,2	12,6	2,5	9,1	5,4	16,5	7,6	18,7	0,9	18,6

Fuente: Censos de Población y Viviendas, 1991 y 2011 (INE). Cálculos propios.

Por último, veamos la evolución de la natalidad. A la misma vez que se incorporaban inmigrantes a la comunidad residente en Canarias, los nacimientos se comportaban a la baja, una caída que se viene produciendo desde 1975, al igual que en el conjunto de España. En el archipiélago, la tasa bruta de natalidad se reduce anualmente durante 25 años hasta 1998, que toca el suelo de 10,7%. A partir de aquí hay un atisbo de remonte en los primeros años del nuevo milenio, pero el aumento de los nacimientos que sí se produce en España hasta el año 2008, gracias al mayor ímpetu reproductivo de los inmigrantes, no se replica en Canarias. Por el contrario, la reducción de los nacimientos se intensifica en las islas, superando al ya preocupante comportamiento antinatalista español. Entre las causas de este

fenómeno demográfico se encuentra la débil fecundidad (cada vez menor número de hijos por mujer); y el retraso en la edad media a la maternidad. Ambos factores, inextricablemente unidos al modelo de empleo. La fuerte reducción de la natalidad en Canarias tiene importancia porque es una de las comunidades autónomas españolas de mayor caída.



Fuente: INE. Elaboración propia

Tal y como hemos visto, los flujos demográficos más importantes han sido la inmigración multicultural (procedencia de todos los continentes) y la caída de la natalidad. Las razones que se apuntan de la reducción de los nacimientos tienen que ver con el aumento del nivel educativo de las mujeres y con su incorporación al mercado de trabajo. Obsérvese que ambos procesos (concatenados), se proponen recurrentemente como medidas efectivas por las organizaciones internacionales para cooperar en la reducción demográfica y de la pobreza de los países no desarrollados. En Canarias, y como consecuencia de la pérdida de nacimientos, el peso de los jóvenes menores de 30 años se ha reducido, mientras que las personas de 65 y más años

aumentan considerablemente. Por tanto, las previsiones para la próxima década apuntan a que la población canaria se mantendrá demográficamente estancada, pero no así su estructura por edad, que se verá afectada por cambios significativos, de forma que los mayores de 64 años, que representaban un 12% y un 14,2% en 2001 y 2011, respectivamente, subirán al 18,9% de la población total, es decir, 6,9 puntos más en sólo dos décadas (Díaz y Domínguez, 2014).

Estas tendencias demográficas nos plantean dos reflexiones, por un lado, advertir que el envejecimiento de la población general tiene como efecto sobre la estructura ocupacional, si no se remedia, el reemplazamiento de los puestos con condiciones laborales más desfavorables. Es decir, la tendencia a la precariedad del empleo puede verse aumentada por la vía demográfica del reemplazo generacional. Por otro lado, pero en el mismo sentido, debe valorarse que la fuerte caída de la natalidad en Canarias está asociada a la precariedad de su mercado de trabajo. Tal y como indicamos en el capítulo 3 de esta Tesis, los retrasos en la consolidación laboral de los jóvenes y adultos afectan a la reproducción laboral y familiar, incluso en tiempos de bonanza (Garrido, 2012).

Fuera de estos parámetros demográficos, uno de los aspectos más relevantes de la población residente en Canarias ha sido la evolución del capital humano, que se refleja claramente en la tabla 1. Mientras que las personas con baja formación han disminuido, los niveles de segundo y tercer grado se multiplicaron exponencialmente. Sin embargo, tal y como vimos en el apartado 1 de este capítulo, la ganancia de capital humano no ha tenido un reflejo suficiente en la actividad productiva, y en la cohesión e inclusión

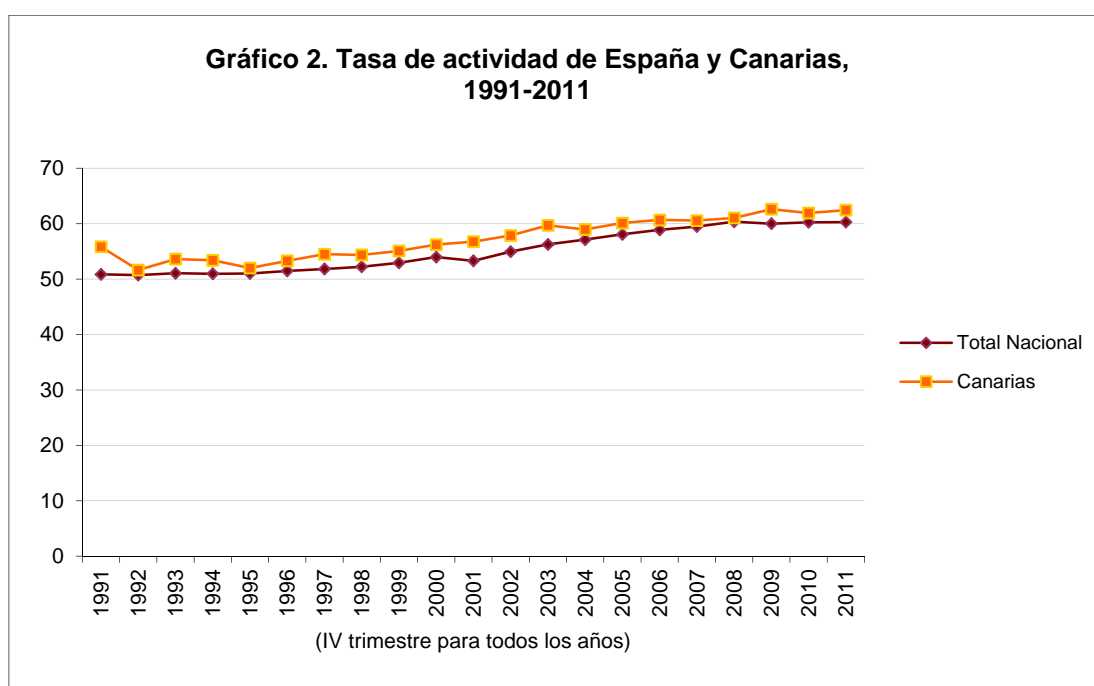
sociales. Avancemos un paso más observando la evolución y estructura del empleo.

## **5. El comportamiento del empleo**

La participación de la población en la actividad económico-laboral ha ido creciendo significativamente en el periodo que estudiamos. Es lógico, teniendo en cuenta que en su mayor parte representa una etapa de expansión económica y de crecimiento del PIB, tanto en España como en Canarias. No solo hay que contar la incorporación de la población nativa al mercado de trabajo, jóvenes y mujeres principalmente, sino también el flujo incesante, durante estos años, de inmigrantes. Como dice el Comité de Expertos sobre Población e Inmigración en Canarias (CEPIC): “(...) la población en edad de trabajar es sensible al crecimiento económico, esto es, que evoluciona con las fases de expansión y menor crecimiento o recesión, ya que la población ocupada sigue el ciclo de crecimiento y condiciona la población activa. La población activa es la oferta de trabajo, que evoluciona siguiendo los impulsos de la población ocupada” (CEPIC, 2003).

Canarias ha mantenido tasas de actividad superiores a España, especialmente durante los años expansivos. Ya desde los años setenta del siglo XX el ritmo de crecimiento de la población activa canaria ha sido superior al ritmo nacional, y se trata de un impulso que no solo debe explicarse por el “efecto demográfico”, sino que también tiene su explicación por la capacidad de la oferta de trabajo. En términos de empleo, la economía española ha tenido peor comportamiento que la economía canaria. Tanto en el primer ciclo de destrucción de empleo, que sucedió a la crisis del petróleo hasta 1985, como en la crisis más corta de 1992-1994, el comportamiento de la

economía canaria fue más positivo en términos de creación de trabajo, y en general, las cuatro últimas décadas muestran una fuerte creación de empleo del mercado canario (CES, 2001). A pesar de ese mayor dinamismo, la capacidad de absorción de los activos no ha sido, ni mucho menos, completa, de ahí que la tasa de paro se haya mostrado muy por encima de la tasa nacional, a partir de 2004<sup>42</sup>.

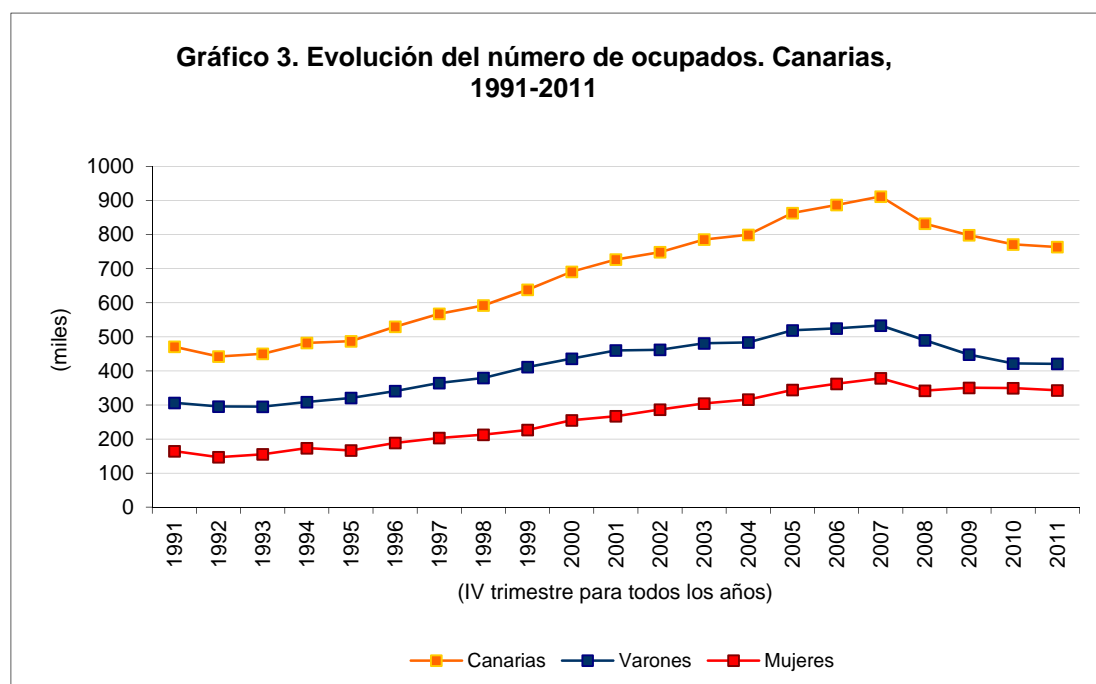


Fuente: INE. Elaboración propia

Este panorama paradójico lleva a algunos autores a señalar: “(...) espaciosas lagunas como son la alta tasa de paro forzoso, el elevado desempleo juvenil, la poca cualificación entre amplios segmentos de la población activa, un sistema educativo que presenta aún unas tasas altas de fracaso y abandono escolar, la todavía débil participación de la mujer en el mercado laboral en

<sup>42</sup> No obstante, debemos interpretar con cautela el indicador del paro porque los cambios metodológicos de las fuentes estadísticas oficiales han sido notables e influyentes en las magnitudes. Hubo cambios en la EPA en 1987 y en 2005-06, y cambios en la definición del paro, impulsada por la OIT a partir del año 2001 (Garrido, 2012).

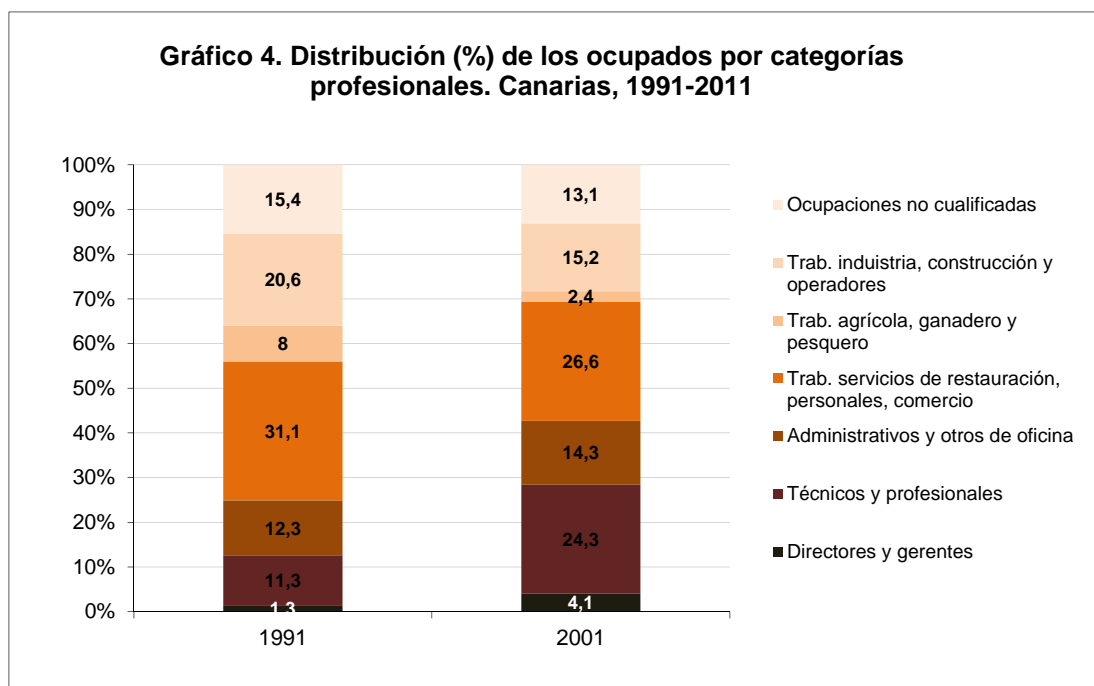
igualdad de condiciones, los bajos salarios, el acrecentado porcentaje de contrataciones temporales, la desigual distribución de la riqueza” (Barroso 1997, citado en Díaz 2009: 1510-1511).



Fuente: Encuesta de la Población Activa (INE). Elaboración propia

El gráfico 3 muestra el fuerte ritmo de creación de empleo de la economía canaria, doblando sus efectivos en solo dieciséis años. Especialmente debe destacarse la ocupación femenina. No debe desdeñarse que el empleo femenino es más barato en términos salariales, y en general, muestra peores condiciones contractuales.

En el gráfico 4 presentamos una comparación en cifras porcentuales, de los ocupados por categorías profesionales, utilizando ahora las fuentes censales de 1991 y 2011.



Fuente: Censo de Población y Viviendas 1991 y 2011 (INE). Cálculos propios.

Antes de emitir un juicio comparativo precipitado de la estructura ocupacional de ambas fechas, conviene advertir que los datos censales se recogieron no solo con metodologías distintas, sino también con clasificaciones disímiles. Dicho lo cual, sí podemos atrevernos a comparar ambas estructuras. La primera diferencia valorativa hay que verla en los grupos más cualificados (directores y gerentes; técnicos y profesionales), porque nos indica el progreso del capital humano en este largo periodo.

La segunda valoración debe hacerse sobre la reducción, leve, de todas las categorías de trabajadores, especialmente del sector primario, aunque también de los sectores productivos secundario y terciario. Por tanto, dos tendencias opuestas entre sí: disminución de las categorías profesionales de trabajos manuales y rutinarios; aumento de las categorías profesionales de tareas cognitivas (directores, técnicos y administrativos).

Los datos del último año de nuestro periodo de estudio (2011), referidos a la ocupación en Canarias en función de la rama de actividad económica de las



empresas donde se desempeña el trabajo, son muy indicativos. Obsérvese el gráfico 5: uno de cada tres ocupados trabaja en las dos ramas predominantes del sector servicios: comercio (16,1%) y hostelería (16%). Un dato más revelador es que, en el IV trimestre de 2011, el 48% del tiempo efectivo de trabajo de los asalariados del sector privado de Canarias se concentró en las actividades de comercio y hostelería. Estos servicios del mercado privado canario son los que propulsan el valor añadido, y lo hacen en proporción más alta que los países desarrollados del entorno: por ejemplo, Alemania en 2011 ocupa al 19% de las personas en estas ramas de actividad<sup>43</sup>.

De forma complementaria, debe considerarse que actividades como el suministro de energía y el transporte están muy vinculadas a las anteriores, por lo que el peso de los servicios es aún más alto en el tejido productivo. Las actividades del sector público (administración, defensa, educación, salud y servicios sociales) acogen a otra proporción considerable de ocupados (26%) en Canarias, similar al 24,4% de Alemania. El desequilibrio principal lo encontramos en la actividad industrial, y en la de información y comunicación. Ambas ramas representan la base para impulsar una estructura económica dinámica y sólida, asociada a la innovación tecnológica. No debe soslayarse que, en general, la productividad es más baja en los servicios que en los sectores industriales y de información y comunicación. Por su parte, la concentración productiva sobre los servicios comerciales y turísticos no ayuda al desarrollo estratégico de los sectores más tecnificados. En Alemania, cerca del 30% de la ocupación laboral se desempeña en la industria, y en la información y comunicaciones; en Canarias un 8%.

---

<sup>43</sup> EUROSTAT, Censu 2011.



Fuente: Censo de Población y Viviendas 2011 (INE). Elaboración propia

Más aún, la concentración productiva y del capital en los servicios plantea la cuestión de la calidad, y, necesariamente, la baja remuneración de sus trabajadores. Recordemos que, tal y como se indicó en el capítulo 3 de esta Tesis doctoral, los subsectores de actividad que tradicionalmente han tenido fuerte proporción de remuneración baja en EE.UU. son el comercio al por menor, y la hostelería. En este sentido, debe pensarse que el trabajo no cualificado, o si se quiere, de tareas rutinarias, despliega una doble amenaza: a) la competencia de inmigrantes procedentes de países de peor salario; y b) los efectos de la incorporación de tecnologías ahorradoras de fuerza de trabajo.

Estas consecuencias pueden haber pesado en la evolución del mercado laboral canario, agravando la precariedad, y ampliando el segmento de los

trabajadores no cualificados o de tareas rutinarias. En esta Tesis doctoral, planteamos que los trabajadores de los servicios personales (restauración, cuidados personales, protección y vendedores de comercio), más los trabajadores de ocupaciones elementales, configuran el nuevo proletariado del siglo XXI, que en Canarias representan el 45% de los ocupados en 2011. Además, en el archipiélago se multiplica la competencia de los inmigrantes con los *migrant tourist-workers* (CEPIC, 2003), que en la mayoría de los casos proceden de países desarrollados.

La búsqueda de mayor calidad en los servicios de comercio y hostelería, y la diversificación productiva hacia actividades de mayor valor añadido como las industriales y las de información y comunicaciones, son vías hacia una economía más equilibrada, inclusiva y de mayor crecimiento.

## **6. Las condiciones sociales de vida**

En el estudio del contexto socioeconómico de Canarias hemos visto sus rasgos sobresalientes, haciendo especial hincapié en los aspectos relacionados con los recursos humanos y el empleo. En este apartado pretendemos engarzar las condiciones de vida desfavorecidas de una amplia proporción de la población canaria con las condiciones de precariedad laboral. Esta característica del empleo tiene su reflejo en la estructura social, dándole gran peso a las clases bajas, y alimentando el amplio segmento de la pobreza. En palabras de la socióloga María Eugenia Cardenal: "El deterioro de la sociedad salarial tiene como consecuencia la precarización de las condiciones de trabajo –sobre todo las del empleo más descualificado– y el consiguiente deterioro de las condiciones de vida y de las expectativas de mejora para sectores importantes de la población. (...)La precarización y el

riesgo de exclusión se convierten así en dos de las representaciones básicas de la nueva realidad social" (Cardenal, 2006:57).

Efectivamente, como hemos venido argumentando en la discusión del marco teórico de esta Tesis, el cambio más significativo de la reestructuración socioeconómica iniciada en los años setenta del siglo XX es la precarización del empleo (Alonso, 2000; Cal, 2005; Kalleberg, 2009). A la misma vez, y paradójicamente, el estatus laboral adquiere cada vez más peso, porque tanto la protección social del estado como la de la familia se debilitan, con lo que la pobreza tiene mayor asociación con el lugar que ocupa el individuo en el mercado de trabajo. El riesgo de pobreza no sólo se adquiere en función de la entrada y salida del mercado laboral, sino peor, se puede estar trabajando con salarios precarios que no superan el ingreso promedio del hogar en riesgo de pobreza. En consecuencia, surge el fenómeno de "in-work poverty" (EC, 2010), o más claramente, los trabajadores pobres.

Ya el Plan de Integración Social contra la Pobreza y la Exclusión en Canarias, elaborado por el Gobierno de Canarias en 1999, con la participación de múltiples organizaciones cívicas, señalaba:

En su gran mayoría, los problemas sociales existentes en la sociedad canaria están vinculados a la pronunciada desigualdad en la distribución personal de la renta y los elevados niveles de pobreza. En este sentido, en la lucha contra la pobreza, uno de los elementos claves es el intento de asegurar un nivel económico mínimo a aquellas personas y familias que se encuentran en una situación de desamparo. Los años ochenta y noventa han sido testigos de un fuerte crecimiento económico de la economía canaria, crecimiento que ha permitido que Canarias se acercara cada vez más, e incluso llegara a superar la media del producto interior bruto per cápita a nivel estatal. Sin embargo, este fuerte crecimiento no ha conllevado repercusiones positivas para los niveles de pobreza relativa (GC, 1999: 77-78).

Efectivamente, las condiciones sociales de vida de la población canaria señalan un fuerte desequilibrio, donde el riesgo de pobreza alcanza

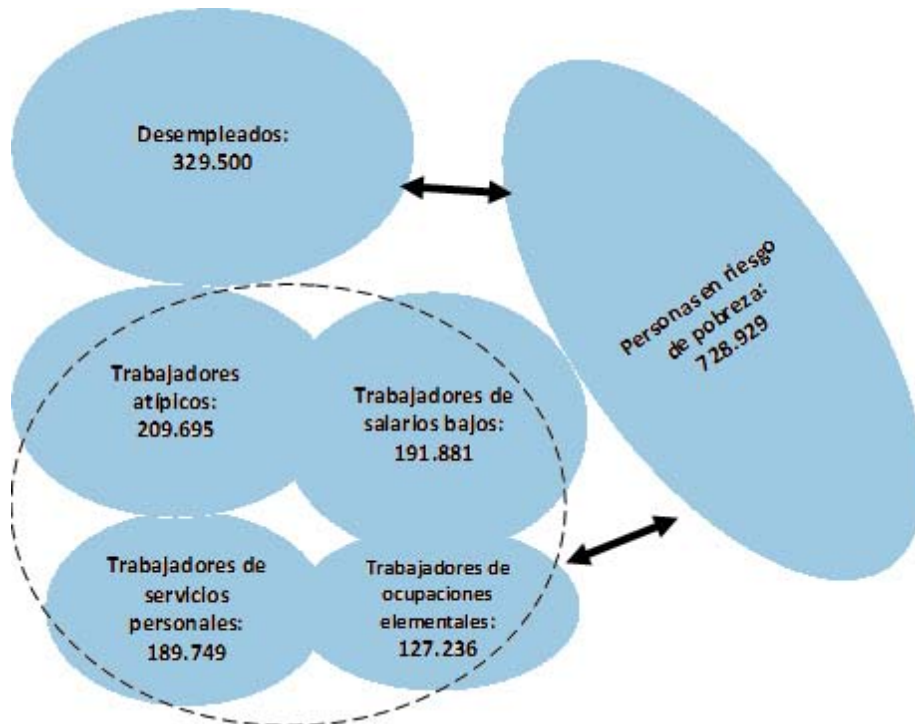
proporciones muy altas. Si utilizamos el ámbito nacional para comparar las condiciones de vida de nuestra región, con el resto, observamos que en 2011 la tasa de riesgo de pobreza alcanzaba el 35% de la población canaria<sup>44</sup>. El esquema 6 trata de dibujar un mapa conceptual simple de la precariedad laboral y de la pobreza en Canarias, según datos de 2011. Téngase en cuenta que la población total del archipiélago era de 2.064.876 residentes en ese año. En el mapa plasmamos las categorías sociales más afectadas por la desigualdad, y sus elementos vienen a representar un espejo (incompleto) de la fragmentación social. Se trata de categorías socio-laborales que dividen y perjudican a sus miembros individuales, y a los grupos que de ellas se deriven. Para captar la rotura del cuerpo social habría que añadir las expresiones de los cambios y rupturas familiares, las formas del fracaso educativo, la debilidad de los vínculos y organizaciones comunitarios y cívicos, la insuficiencia de capital social<sup>45</sup> en los fragmentos más desfavorecidos de la sociedad canaria.

---

<sup>44</sup> Encuesta de Condiciones de Vida 2011 (INE).

<sup>45</sup> El capital social es el recurso formado por las redes sociales tanto individuales como grupales existentes en una determinada sociedad. Gracias a estas redes (familia, amigos, compañeros de trabajo, clubs deportivos, asociaciones, grupo de viaje, etc.) los individuos logran no sólo disfrutar de las relaciones humanas en sí mismas, sino obtener ventajas materiales y, en su caso, recibir ayuda en momentos críticos o de necesidad (Putnam, 2003).

Esquema 6. Dimensiones de la precariedad social y laboral en Canarias, 2011



DIMENSIÓN	DEFINICIÓN	FUENTE
PERSONAS EN RIESGO DE POBREZA	Personas que viven en hogares con ingresos por debajo del umbral del riesgo de pobreza, fijado en el 60% de la mediana de los ingresos	Encuesta de Condiciones de Vida 2011 (INE)
DESEMPLEADOS	Personas de 16 y más años que estén sin trabajo, y que hayan tomado medidas concretas para conseguirlo o para establecerse por su cuenta, y que estén disponibles para trabajar en las próximas dos semanas	Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2011 (INE)
TRABAJADORES ATÍPICOS	Asalariados con contrato fijo pero discontinuo en el tiempo, con contrato temporal o con contrato a tiempo parcial	Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2011 (INE)
TRABAJADORES DE SALARIOS BAJOS	Asalariados cuyo salario está por debajo del umbral situado en dos tercios de la mediana del salario bruto por hora nacional	Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial 2010 (INE)
TRABAJADORES DE SERVICIOS PERSONALES	Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores de comercio (Códigos CNO-2011)	Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2011 (INE)
TRABAJADORES DE OCUPACIONES ELEMENTALES	Ocupaciones en el desempeño de cuyas tareas requiere los conocimientos y la experiencia necesarios para realizar tareas generalmente sencillas y rutinarias, realizadas con la ayuda de herramientas manuales, y para las cuales se precisa a veces de un esfuerzo físico considerable y, salvo raras excepciones, escasa iniciativa	Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2011 (INE)

Elaboración propia

En primer lugar, sobresale el número de personas que viven en hogares con ingresos inferiores al umbral del riesgo de pobreza (728.929). Este es el amplio colectivo donde la desigualdad social se expresa más nítidamente, y en síntesis, distingue a las personas que disponen de muy pocos ingresos mensuales<sup>46</sup>. En segundo término figuran los desempleados, cifrados en 329.500, según datos del cuarto trimestre de la EPA. Es obvio que ambas categorías son directamente proporcionales, ya que cuantos más ocupados haya en los hogares, menor será el número de hogares con ingresos por debajo del umbral, y menor el número de personas pobres. (Excepción hecha de la tendencia al “in-work poverty”, EC 2010).

La tercera categoría son los trabajadores atípicos (discontinuos, temporales o a tiempo parcial), que suman 209.695 asalariados. Los trabajadores atípicos o no estándares suelen estar concentrados en las ramas de producción y en las ocupaciones peor pagadas, y por eso en muchos países europeos se asocian al riesgo de pobreza (EC, 2010: 31-32). En cuarto lugar tenemos a los trabajadores de salarios bajos (191.881<sup>47</sup>). Los salarios bajos se miden por la tasa de baja remuneración, construida como la proporción de trabajadores cuyas remuneraciones por hora son menos de dos tercios de la mediana salarial en todos los empleos (Bosch, 2009; Lee, S. y Sobeck, K., 2012; OIT, 2010).

Cuanto mayor sea la tasa de baja remuneración, mayor es el número de personas y hogares en riesgo de pobreza, aunque la baja remuneración no

---

<sup>46</sup> A modo de referencia tómesese el valor nominal 2011 del umbral de 365,64 euros al mes por persona en un hogar de dos adultos y dos niños. Encuesta de Condiciones de Vida 2011 (INE).

<sup>47</sup> Se presentan en el esquema los datos de 2010, los más próximos al horizonte de estudio, de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). En el capítulo VII de esta Tesis hacemos un análisis empírico utilizando la fuente estadística de los salarios nominales.

implica directamente pobreza, porque esta situación depende de las rentas del conjunto del hogar. En quinto lugar en el esquema 6, tenemos a los trabajadores de servicios personales (189.749), categoría que agrupa a los que ejercen su actividad en la restauración, los cuidados personales, la protección y los vendedores de comercio. Esta específica masa laboral representa el proletariado del siglo XXI, tal y como explicaremos en el capítulo siguiente de la Tesis (sirva como adelanto que más del 40% de estos trabajadores tienen salarios bajos).

Por último, en el esquema 6 incorporamos los trabajadores de ocupaciones elementales (127.236), que son los trabajadores descualificados que realizan tareas manuales rutinarias, y que en la economía del conocimiento se les augura el más bajo de los estatus ocupacionales. Obsérvese que de las categorías de trabajadores que exponemos en el esquema, solo dos son excluyentes entre sí (los trabajadores de servicios personales y los trabajadores de ocupaciones elementales). Por tanto, las distintas categorías de la precariedad socio-laboral se superponen y entremezclan, por ejemplo: un sujeto puede ser trabajador atípico, de salario bajo, de servicios personales, que convive en un hogar en riesgo de pobreza.



**Mapa 3. Porcentaje de personas en el primer decil de la renta por CC.AA. en 2011**

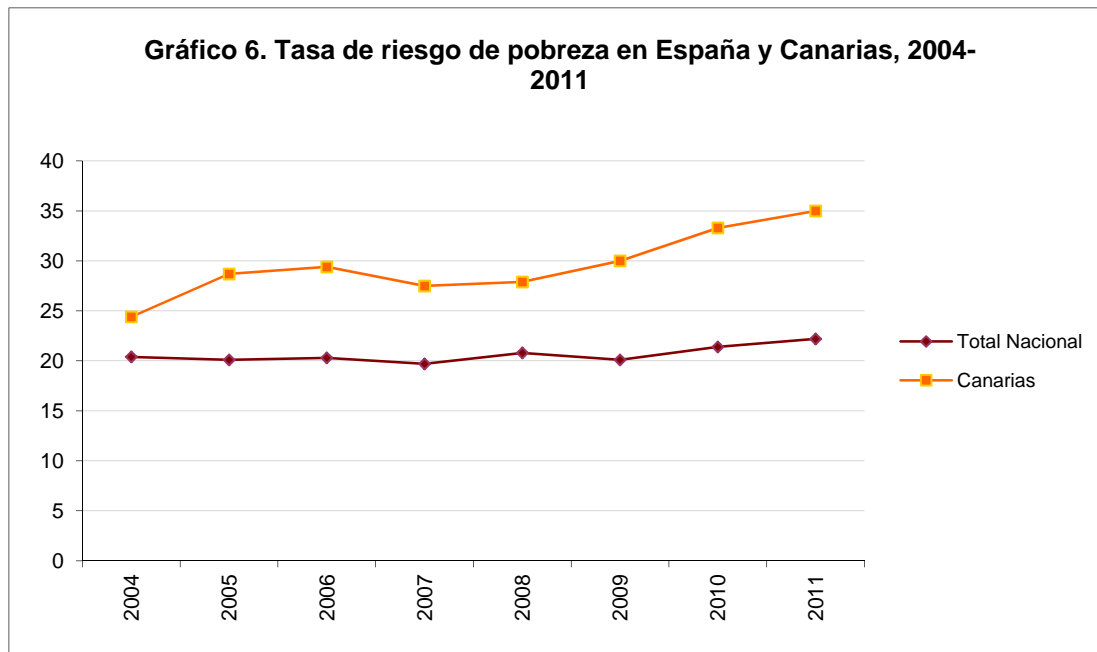


Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida, 2011 (INE). Elaboración propia.

Autores como Laparra y Aguilar (1999) clasifican “la pobreza del Sur” (Extremadura, Andalucía, Canarias, Ceuta y Melilla), donde se supera la tasa media española de hogares y personas en pobreza, y donde más de un tercio de los pobres del Estado viven en estas Comunidades. Aunque los datos se refieren a los ochenta y los noventa, la actualidad no ha hecho más que confirmar la categoría clasificatoria de “la pobreza del Sur”. La pobreza en Canarias viene de lejos, para el año 1980 se situaba en 24,1% de los hogares, y para 1991 en 24,6% de los hogares de Canarias (EDIS, 1996). En 2013, el Instituto Canario de Estadística cifra en 21,4% la tasa de pobreza de los hogares. En 2011, el Instituto Nacional de Estadística (INE) cifra en 30,1% la tasa de riesgo de pobreza de la población en Canarias<sup>48</sup>. Como vemos, el

<sup>48</sup> La tasa de riesgo de pobreza es el porcentaje de personas que está por debajo de este umbral, expresado como ingreso total del hogar, y fijado en el 60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo de las personas. Téngase en cuenta que es un indicador

ciclo expansivo de la economía (1993-2007) no logró superar las condiciones de vida desfavorables para una alta proporción de los residentes canarios. De hecho, el caso de Canarias puede ser el paradigma por excelencia de cómo el crecimiento del PIB no repercute en la disminución de la pobreza.



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida (INE). Elaboración propia

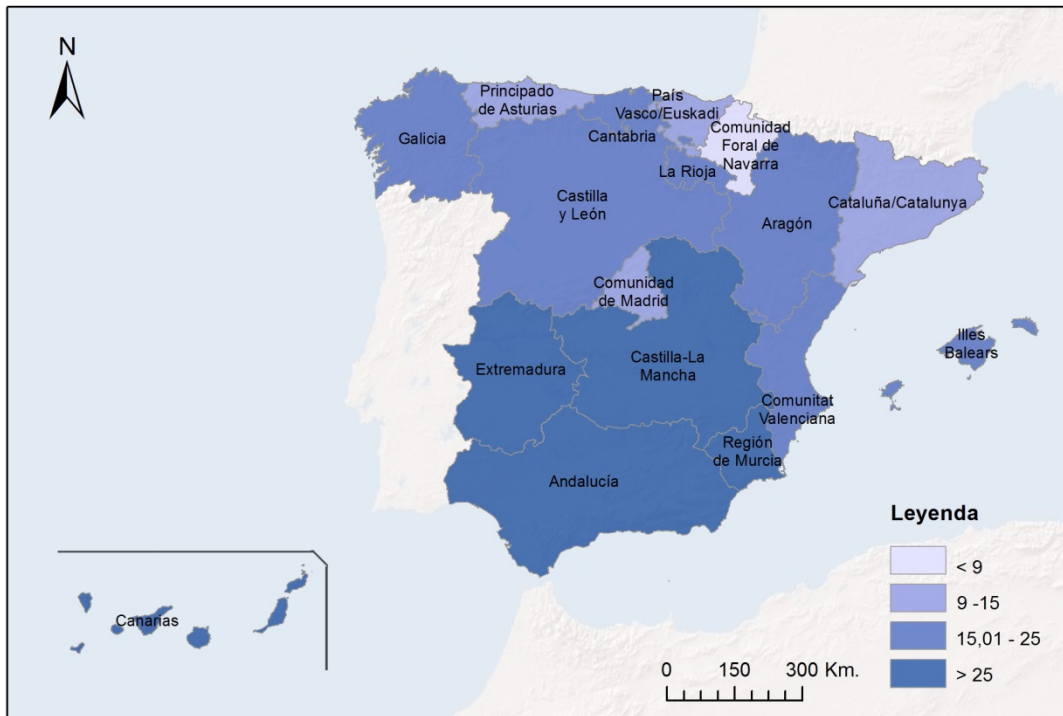
Resulta también sintomático que Canarias destaque siempre como la comunidad de mayor pobreza de España: “(...) indicar que se puede establecer, sin discusión, que la pobreza económica en Canarias tiene una alta incidencia, destacadamente mayor que la media nacional” (EDIS, 1996: 35). Como es obvio, no todos los periodos son iguales, y la posición relativa de las regiones varía en el tiempo. Por ejemplo, en 2008, Canarias ocupaba la cuarta posición de las comunidades autónomas españolas en porcentaje de población pobre (28,3%), la tercera en tasa de paro, la primera en porcentaje de pensiones no contributivas, y la segunda en menor salario (Hernández,

---

relativo, es decir, que su valor depende del comportamiento del conjunto de referencia. De ahí la disparidad de la tasa del ISTAC (circunscrita al ámbito de Canarias), con la del INE (circunscrita al ámbito de España).

2010). De lo que deducimos que la posición relativa de determinados indicadores puede variar, pero el sentido global de la marcha es inamovible.

**Mapa 4. Tasa de riesgo de pobreza por CC.AA. 2011**



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida, 2011 (INE). Elaboración propia.

Los datos secundarios nos permiten hacer un perfil de la evolución de la pobreza en Canarias. Presentamos en la tabla 3 los datos comparativos de los hogares pobres en 2001 y 2013<sup>49</sup>. El tamaño medio de los hogares pobres era de 4,1 miembros en 1995; 2,9 en 2001; y 2,7 en 2013. El tamaño medio dentro de los hogares se reduce, pero el número de hogares pobres aumenta, sin solución de continuidad, durante un periodo de expansión económica que va apagándose hasta llegar a la recesión (2001-2013).

<sup>49</sup> Tomamos el año 2013 por dos razones: los datos corresponden a la fecha más cercana a nuestro límite superior temporal (2011); y además pueden compararse adecuadamente, porque pertenecen a la misma fuente y metodología. Una tercera razón es que 2013 representa un ejercicio económico culmen de la crisis financiera iniciada en 2008, por lo que nos sirve a modo de epílogo (provisional).

Observemos la tabla 3, la reducción del tamaño medio de los hogares pobres se produce, especialmente, por los hogares unipersonales, que aumentan más que el promedio.

**Tabla 3. Perfil de la pobreza de los hogares canarios, 2001-2013**

	2001		2013		Var. (%) 2001- 2013
	Absolutos	(%)	Abslutos	(%)	
<b>Total hogares pobres</b>	110.794	100	171.504	100	54,8
<b>Edad persona principal del hogar</b>					
De 16 a 29 años	2.900	2,6	15.328	8,9	428,6
De 30 a 44 años	24.452	22,1	49.366	28,8	101,9
De 45 a 64 años	34.557	31,2	75.671	44,1	119,0
De 65 y más años	48.885	44,1	31.139	18,2	-36,3
<b>Nivel de estudios. Persona principal del hogar</b>					
Analfabetos / Estudios primarios	82.158	74,2	48.686	28,4	-40,7
Enseñanza secundaria	25.397	22,9	98.197	57,3	286,6
Enseñanza superior	3.240	2,9	24.621	14,4	659,9
<b>Relación con la actividad económica.</b>					
<b>Persona principal del hogar</b>					
Ocupados/as	26.901	24,3	38.216	22,3	42,1
Parados/as	14.352	13	66.363	38,7	362,4
Percibiendo una pensión	61.846	55,8	25.812	15,1	-58,3
Labores del hogar	5.409	4,9	26.021	15,2	381,1
Otra situación	2.286	2,1	15.092	8,8	560,2
<b>Tamaño del hogar</b>					
De 1 persona	24.058	21,7	40.072	23,4	66,6
De 2 personas	30.464	27,5	42.443	24,7	39,3
De 3 personas	18.322	16,5	33.352	19,4	82,0
De 4 y más personas	37.949	34,3	55.637	32,4	46,6
<b>Clase de familia</b>					
Hogares de una sola persona	24.058	21,7	40.072	23,4	66,6
Pareja sin hijos	22.476	20,3	25.732	15	14,5
Pareja con hijos	40.800	36,8	59.535	34,7	45,9

Madre sola con hijos	14.388	13	27.287	15,9	89,7
Otros	9.072	8,2	18.878	11	108,1
<b>Número de ocupados</b>					
Ningún ocupado en el hogar	73.903	66,7	120.382	70,2	62,9
Un ocupado	32.983	29,8	39.642	23,1	20,2
Dos o más ocupados	3.909	3,5	11.480	6,7	193,7
<b>Número de parados</b>					
Ningún parado en el hogar	74.932	67,6	72.457	42,2	-3,3
Un parado	27.093	24,5	53.189	31	96,3
Dos o más parados	8.770	7,5	45.858	26,7	422,9
<b>Número de pensionistas</b>					
Ningún jubilado/pensionista en el hogar	43.548	39,3	134.816	78,6	209,6
Un jubilado/pensionista	57.635	52	33.100	19,3	-42,6
Dos o más jubilados/pensionistas	9.610	8,7	3.588	2,1	-62,7
<b>Número de mayores de 64 años</b>					
Ningún mayor de 64 años	58.722	53	130.688	76,2	122,6
Un mayor de 64 años	31.723	28,6	26.902	15,7	-15,2
Dos o más mayores de 64 años	20.349	18,3	13.913	8,1	-31,6
<b>Número de menores de 6 años</b>					
Ningún menor de 6 años	94.306	85,1	140.350	81,8	48,8
Uno o más menores de 6 años	16.487	2,8	31.154	18,2	89,0

Fuente: Estadística de Condiciones Sociales 2001 y Encuesta de Ingresos y Condiciones de Vida de los Hogares Canarios 2013 (ISTAC).

Digámoslo claro: entre 2001 y 2013 ha habido una transformación del perfil de los hogares pobres en Canarias, motivada por los efectos de la degradación del empleo, discutidos ampliamente en el marco teórico de esta Tesis. Las personas responsables de los hogares pobres resultan ahora más jóvenes, porque la falta de empleo es el factor principal que los desplaza hacia los márgenes de la exclusión. Ni siquiera el nivel de estudio, tal y como hemos venido argumentando, salva a los sostenedores de las familias de la amenaza de la pobreza. Dos de cada tres personas principales de los hogares pobres alcanzan el nivel de enseñanza secundaria o superior. Por otro lado, la pobreza femenina sigue multiplicándose, observable no solo en que las mujeres son más que los hombres en la condición de persona principal de los

hogares pobres, sino también en que el número de madres solas con hijos aumenta en un 90% entre 2001 y 2013. Por su parte, mientras el desempleo tiene una fuerte influencia sobre la pobreza, el trabajo no es garantía de seguridad para alejarse de ella: los hogares pobres con dos o más ocupados han aumentado exponencialmente, lo que da cuenta del fenómeno del “in-work poverty” (EC, 2010).

Pero donde se detecta el nuevo influjo de la “asalarización de la pobreza” es en los datos referidos al número de pensionistas y de mayores de 64 años. Aumentan fuertemente los hogares pobres sin jubilados/pensionistas, y sin personas mayores de 64 años, mientras que disminuyen los que tienen uno o más miembros con estas características. Por esta misma tendencia, los hogares con pobreza infantil se han incrementado. En síntesis, la pobreza aumenta, y lo hace a través del desempleo y el trabajo precario, afectando a personas en edad de trabajar, y en gran proporción y tendencia, a los que aún no han llegado a la mitad de su trayectoria laboral.

La pobreza económica a la que nos hemos referido no es el único de los males. Si la precariedad laboral conduce a la pobreza, hay otras vías o factores de vulnerabilidad, más o menos relacionadas con ella, que nos llevan a la exclusión social. Cardenal (2006) define este concepto claramente: "Con el concepto *exclusión social* se pretende identificar la posición social ocupada por quienes son empujados hacia los márgenes del empleo, fuera del *status* de integración laboral, conectando los conflictos experimentados a causa de esta situación con la importancia de la red social de los sujetos y con su estabilidad psicológica y vital". En este sentido, no se trata solo de “(...) resolver únicamente la problemática asociada a la falta de recursos económicos (muchas veces de manera temporal), considerando que el único

problema con el que nos enfrentamos es la falta de renta, es sólo una respuesta parcial e incompleta al proceso o situación de vulnerabilidad o exclusión social, puesto que quedan al margen otra serie de factores que inciden e incluso pueden ser los causantes de la pobreza económica” (Villaverde, 2010: 11). Además de la precariedad laboral, suficientemente tratada en esta Tesis doctoral, hay que considerar de forma sustancial la baja formación, las condiciones de la vivienda (si se dispone), la salud, las relaciones personales y de convivencia, las redes y el escaso capital social. Estos y otros factores componen la médula de la desigualdad y la exclusión sociales.

Por último, vinculadas a la pobreza están las personas en riesgo de exclusión social. Una forma de acercar el concepto de exclusión social a la realidad de las personas que la sufren es a través del indicador de la Prestación Canaria de Inserción (PCI). El estudio hecho por González, García y García (2010) para la población excluida protegida por la PCI<sup>50</sup>, señala como perfil de solicitantes personas (más mujeres que hombres), de 43 años de edad media, con nivel de educación primaria, desempleadas o trabajadores de baja cualificación. Para acercarnos a las condiciones de vida de este segmento (mejor, fragmento) más desfavorecido, presentamos sus debilidades más significativas:

- Dos tercios de las unidades familiares tienen algún tipo de problema respecto a la tenencia de la vivienda, y el 90% están afectadas por un mal estado de la vivienda.

---

<sup>50</sup> Los datos utilizados en el estudio fueron extraídos de 4.019 expedientes de la Prestación Canaria de Inserción (PCI), cumplimentados por los trabajadores sociales de los ayuntamientos de Canarias entre 2008 y 2009.

- Los desajustes de convivencia más frecuentes están asociados a la separación-divorcio (e incumplimiento de las obligaciones parentales). Una de cada cuatro unidades familiares carece de apoyo de la familia extensa, y el 20% tiene una débil red social de apoyo.
- La falta de habilidades sociales afecta a muchos sujetos, y en muchos casos está asociada a las adicciones.

## **Conclusión**

Durante el largo periodo que hemos seleccionado (1991-2011) para estudiar el contexto socioeconómico de Canarias, advertimos la misma paradoja que, de manera menos intensa y más pautada, se produce en las sociedades desarrolladas sujetas a la reestructuración del capitalismo global, informacional y financiero. Han crecido el PIB, la productividad, los beneficios, el número de empresas y el empleo, pero también han crecido el desempleo, el trabajo precario, la desigualdad y la exclusión sociales. Siendo esta contradicción el núcleo de la paradoja, nos hemos propuesto valorar la situación de los recursos humanos en Canarias.

La primera evidencia es que el modelo de empleo, entendido en sentido amplio, no ha funcionado adecuadamente como institución que regula el trabajo, la familia y la educación, la formación profesional y los sistemas de seguridad (y protección) social. El conjunto de los trabajadores precarios conforman un amplio segmento multidimensional: los trabajadores atípicos, los de salarios bajos, los de servicios personales y los de ocupaciones elementales, que padecen malas condiciones laborales. Este conjunto de la fuerza de trabajo de Canarias, más el amplio segmento de los desempleados, suman la expresión de la amenaza de fragmentación social. Lo contrario a un



mercado de trabajo cohesionado y equilibrado, conducente a una sociedad sólida y estable.

Para conseguir esa cohesión, el recurso del capital humano es crucial en una nueva estructura económica, cimentada y dominada por el conocimiento, las tecnologías de la información y las comunicaciones, la innovación, la calidad y la diversidad productiva. Cuando hablamos de capital humano también nos referimos a los empresarios que, al fin y a la postre, son los máximos responsables de la organización y estrategia de la producción en la empresa. Las dificultades relativas al pequeño tamaño de las empresas, y al nivel educativo de los empresarios, son un lastre para avanzar hacia una economía más competitiva, adaptada a las innovaciones, y con suficiente peso de las actividades intensivas en conocimiento.

El resultado de la evolución económica expansiva no ha sido ventajoso para una alta proporción de la población residente en Canarias. Los trabajadores precarios y los desempleados se suman al riesgo de la pobreza, conformando un tercio de la sociedad canaria, y poniendo en evidencia el proceso que hemos llamado de fragmentación social. Estas consecuencias expresan la ineficiencia del modelo socioeconómico y del empleo de España, del que se nutre Canarias. La concentración productiva sobre el comercio y la hostelería, no es capaz de frenar la fuerte precariedad socio-laboral, ni garantizar la seguridad económica de las pequeñas y medianas empresas. Y sin esto, tampoco se podrá mejorar la estabilidad laboral y la seguridad social de los trabajadores.



## **Capítulo 6. Análisis empírico del mercado de trabajo de Canarias (2007-2011). La precariedad socio-laboral**

### **1. Metodología y fuentes**

En este capítulo de la Tesis realizamos un análisis de las principales peculiaridades del mercado de trabajo de Canarias entre 2007 y 2011. Sería pretencioso por nuestra parte, y en cierto sentido repetitivo, hacer un análisis general y completo del mercado laboral canario. Para adecuarnos a los objetivos de la Tesis debemos limitarnos a los rasgos peculiares que caracterizan el proceso de precariedad socio-laboral, y que de alguna forma permanecen latentes en el “modelo de empleo” de Canarias. Estas peculiaridades las enfrentamos a los conceptos de empleo precario y desigualdad social, que constituyen el objetivo principal de la Tesis doctoral. Para el análisis escogemos los microdatos de la Encuesta de Población Activa (EPA) del Instituto Nacional de Estadística (INE), en dos hitos temporales: el cuarto trimestre de los años 2007 y 2011. Convenientemente partimos del año 2007, ya que para España representa un ejercicio económico todavía expansivo, mientras que 2011, año final de exploración de esta Tesis, supone ya la constatación empírica de la fuerte recesión de la economía española. Al utilizar los datos del cuarto trimestre en ambos años, neutralizamos los efectos estacionales que pudieran derivarse de la comparación.

Hay un pequeño matiz respecto de la selección del periodo de análisis (2007-2011): entendemos que este intervalo temporal tiene una fuerte significación respecto al ciclo largo de dos décadas que estudiamos en el capítulo anterior de la Tesis. No solo porque contiene el auge y la caída de la actividad

económica general, sino porque es capaz de expresar la condensación de los profundos desajustes socioeconómicos, de carácter estructural, que arrastra la economía canaria. En la medida que las actividades intensivas en conocimiento, la innovación tecnológica y la globalización se han multiplicado en el mundo, estos desajustes estructurales de Canarias se visualizan, ahora, claramente. Al menos, ese es uno de los objetivos latentes que queremos demostrar en este análisis.

En relación a la fuente del análisis, decir que los ficheros microdatos de la EPA permiten crear nuevas variables a partir de las recogidas en la fuente estadística oficial, y mejor aún, permiten establecer relaciones causales entre ellas, de forma que se puede determinar la fuerza explicativa de los modelos que se utilizan. En síntesis, con ello tratamos de comprobar si determinadas variables independientes son buenas predictoras o explicadoras del fenómeno que estudiamos. En la mayoría de los apartados de este capítulo calculamos nuevas variables derivadas de las originales del fichero microdato correspondiente, y analizamos relaciones causales entre las variables a través de ecuaciones de regresión logística binaria. Estas ecuaciones se utilizan cuando estamos interesados en pronosticar la probabilidad de que ocurra o no un suceso determinado, es decir, podemos estudiar el impacto que tiene cada una de las variables explicativas en la probabilidad de que ocurra el suceso en estudio. Para ello aplicamos la herramienta informática IBM SPSS Statistics Versión 22. Las variables calculadas han sido cuantitativas de tipo escalar, como "horas efectivas de trabajo a la semana" u "horas extras no reconocidas"; categóricas de tipo nominal, como "trabajadores atípicos"; o binarias, como "nivel de estudio hasta 1ª etapa de secundaria"

El trabajo con ficheros microdato conlleva la dificultad de operar con procedimientos laboriosos de cálculo, pero otorga la ventaja de conocer y comprender la realidad con nuevas visiones y argumentos. En este sentido, los análisis empíricos que realizamos en este y siguiente capítulo de la Tesis, suponen cierta novedad epistemológica.

La regresión logística binaria permite comprobar las relaciones asociativas entre variables dependientes (en formato binario o dicotómico) y variables independientes o predictoras. Más aún, el análisis de regresión nos permite comprender cuáles variables independientes están relacionadas con la variable dependiente, y explorar las formas y la intensidad de estas relaciones. Los “odd ratio” (expresados en  $\text{Exp}(B)^{51}$ ) indican la probabilidad de las variables independientes de que ocurra el suceso que estudiamos, frente a la probabilidad de que no ocurra. En síntesis, los datos estadísticos obtenidos a través de la regresión logística binaria señalarán si las variables independientes son buenas predictoras o explicadoras del fenómeno que estudiamos.

Por su parte, la perspectiva que más utilizamos en los análisis empíricos de esta Tesis, es la del acercamiento a la clase social ocupacional, a través de las variables que mejor definan esta condición. Con ello, pretendemos comprender la evolución del empleo y la desigualdad social en Canarias, de acuerdo con la propuesta de Albertini (2013) de integrar las visiones económicas (rentas y salarios individuales) con las visiones sociológicas (condiciones ocupacionales). Así, en el capítulo 7 siguiente, focalizamos el

---

<sup>51</sup> Exponencial de Beta. Es el valor en que cambia la probabilidad del evento, cuando la *i*-ésima variable independiente se incrementa en una unidad. Por tanto, es un coeficiente que mide la fortaleza de la relación entre la variable independiente y la variable dependiente; cuanto más alejado de 1 esté el coeficiente, más fuerte es la relación.

análisis en la cuestión de los salarios, con el objetivo de explicar los procesos de precariedad laboral y desigualdad social, atendiendo a las rentas salariales. En este capítulo, sin embargo, nos limitamos a las condiciones de trabajo, introduciendo el concepto de precariedad socio-laboral como objeto principal del análisis empírico, desarrollado a través de dimensiones, indicadores y variables.

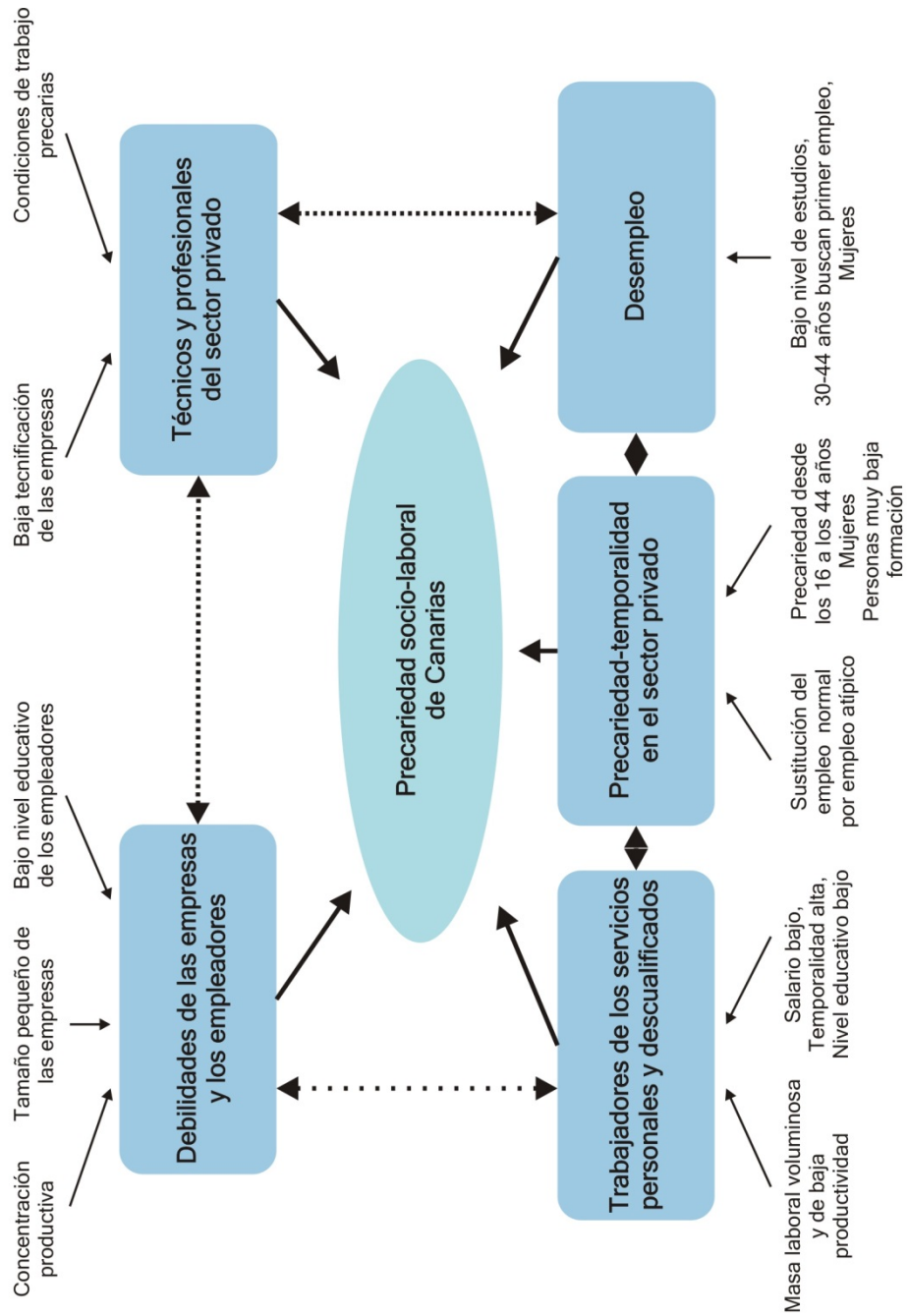
Partimos de un modelo teórico-conceptual que trata de explicar la consolidación de la precariedad socio-laboral en la estructura económica y en el mercado de trabajo de Canarias. El modelo se compone de una definición teórica, y de dimensiones, indicadores y variables. Las dimensiones identifican y representan el concepto; los indicadores permiten “operacionalizar” la información proveniente de distintas fuentes; por último, las variables miden y dan cuenta de los aspectos latentes que vinculan y representan al concepto. ¿Qué es un concepto?: "Un concepto es una idea que une distintos fenómenos (i.e. actitudes, comportamientos, rasgos) bajo una misma etiqueta. (...) ¿Podemos acaso hablar de la existencia de conceptos? Los conceptos tienen la misma realidad o falta de realidad que otras ideas. Los crea la gente que cree que determinados fenómenos comparten algo en común. El concepto identifica aquellos rasgos compartidos por dichos fenómenos" (Bollen, 1989 citado en Díez, 1992).

Nuestro concepto de precariedad socio-laboral tiene la siguiente definición: es un proceso arraigado en la reestructuración del capitalismo global, informacional y financiero de finales del siglo XX, que se basa en la pérdida de valor del trabajo, en la carencia de oportunidades de empleo, y de mantenimiento de las habilidades laborales propias, para una proporción cada vez mayor de la población activa. Como consecuencia de esta

reestructuración, se multiplican las formas de desigualdad, y se tiende a la polarización social. Aunque tiene un origen tecnológico, la precariedad del empleo está impulsada vía ideológica por el neoliberalismo, y se extiende por todos los sectores económicos, y las categorías ocupacionales, llegando hasta los directivos, profesionales y técnicos de las empresas. No obstante, los segmentos más débiles de la estructura ocupacional sufren en mayor medida la pérdida, inestabilidad y baja retribución de los empleos. En Canarias, la precariedad socio-laboral se intensifica por las debilidades de la oferta económica y del entorno empresarial, a partir de las cuales se han vuelto crónicos la inestabilidad y los salarios bajos en los empleados, y el desempleo masivo para la población en edad de trabajar.

El modelo conceptual de precariedad socio-laboral, que aplicamos en el análisis empírico, se puede reconocer en el siguiente esquema:

**Esquema 7. Modelo conceptual de la precariedad socio-laboral de Canarias**



Elaboración propia



Éste esquema se desarrolla con las siguientes dimensiones, indicadores y variables:

DIMENSIONES	INDICADORES	VARIABLES
Las empresas y los empleadores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concentración productiva</li> <li>• Tamaño empresas</li> <li>• Nivel educativo empleadores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rama de actividad</li> <li>• Edad</li> <li>• Hasta 1ª etapa secundaria</li> </ul>
Los técnicos y profesionales del sector privado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ratio sobre el total de empleados</li> <li>• Tiempo efectivo semanal trabajado</li> <li>• Condiciones laborales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo en la empresa 1 año o menos</li> <li>• Contrato temporal</li> <li>• Contrato a tiempo parcial</li> <li>• Trabajador atípico</li> </ul>
Los trabajadores de los servicios personales y los no cualificados del sector privado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Volumen y perfiles</li> <li>• Nivel educativo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ratio trabajadores/turistas</li> <li>• Rama de actividad</li> <li>• Sexo</li> <li>• Grupo de edad</li> </ul>
La precariedad del empleo en el sector privado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajador atípico</li> <li>• Categoría ocupacional</li> <li>• Temporalidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo en la empresa 1 año o menos</li> <li>• Contrato temporal</li> <li>• Contrato temporal de 3 o menos meses</li> <li>• Contrato a tiempo parcial</li> <li>• Promedio de los contratos temporales (en días de trabajo)</li> </ul>
El desempleo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de búsqueda de empleo mayor a un año y medio</li> <li>• Desempleados que buscan su primer empleo</li> <li>• Desempleados que han trabajado antes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Género femenino</li> <li>• Edad</li> <li>• Lugar de nacimiento</li> <li>• Nivel de estudio</li> <li>• Ocupación anterior</li> </ul>

Somos conscientes de que las dimensiones, indicadores y variables que incluimos en la explicación de nuestro concepto no tienen una validez de contenido plena. Más bien, estas herramientas son aproximaciones al concepto que hemos definido, aunque lo hacen con una alta fiabilidad, debido a la fuente estadística de procedencia. No es menos significativo reconocer que estas herramientas para la medición del concepto, están

limitadas por las variables disponibles que figuran en el fichero microdatos de la EPA. Por tanto, este investigador ha tenido que adaptarse a los datos disponibles.

La explicación de nuestro modelo teórico se basa en las siguientes dimensiones del mercado de trabajo:

- Las empresas y los empleadores: el referente de la oferta productiva.
- Los técnicos y profesionales: la categoría ocupacional emergente que expresa el grado y la calidad del progreso económico.
- Los trabajadores de los servicios personales y los no cualificados: el nuevo proletariado del siglo XXI.
- La precariedad del empleo en el sector privado: el rasgo de las condiciones de trabajo en Canarias.
- El desempleo: el resultado de un modelo socioeconómico ineficiente.

Entendemos que estas dimensiones son las principales para dar cuenta de la “cronificación” de la precariedad laboral en Canarias, aunque es cierto que puede haber otras, tanto o más significativas que estas. En pro de la coherencia y la simplificación del análisis empírico, hemos seleccionado esas dimensiones. Podría decirse que si se modificaran los rasgos y las condiciones de estos componentes del mercado de trabajo, el modelo de empleo de Canarias evolucionaría hacia una mayor seguridad y calidad, superando así el malestar social que acompaña al crecimiento y modernización económicos en la región.

En el análisis empírico que presentamos en este capítulo, hay dos matizaciones metodológicas de interés. En primer lugar, la medida del

tiempo efectivo de trabajo. En un modelo de empleo donde abunda la precariedad y temporalidad laborales, no es del todo pertinente, ni suficiente, medir el volumen de ocupación en cifras de puestos de trabajo. Lo correcto es medir el tiempo efectivo (semanal) de trabajo, ya que los contratos temporales, a tiempo parcial, estacionales o intermitentes son muy frecuentes, y su balance en cifras de contratos encubre el dato del tiempo real de trabajo, que no es otro que el tiempo efectivo semanal de empleo. El cálculo de este parámetro procede de la suma, en la semana de referencia, del número de horas efectivas de trabajo (sin tener en cuenta el tiempo para comer), más el número de horas extraordinarias realizadas, pagadas y no pagadas.

En segundo lugar, las mediciones de este análisis empírico se aplican a los asalariados del sector privado de la economía. Si queremos medir el supuesto declive de la “sociedad salarial” (Castel, 1997), parece obvio que focalicemos el análisis en los asalariados, dejando de lado otros vínculos con la actividad laboral (profesionales por cuenta propia, miembros de cooperativas, etc.). Más aún, por un lado, el marco ideológico dominante de austeridad en el gasto público se ha materializado en la congelación del empleo en el sector público; por otro, es probable que los asalariados del sector público representen una realidad distinta a la del sector privado, porque sus condiciones de trabajo pueden no ser tan precarias. Estas razones justifican que en este análisis empírico del mercado laboral canario pongamos especial énfasis en los asalariados del sector privado. Al fin y a la postre, en puridad y origen, la naturaleza económica del sistema capitalista se basa en el mercado privado. Y sin soslayar el carácter estratégico del sector público de la economía, hemos de reconocer que la creación de rentas y la

búsqueda de la eficiencia y la competitividad le corresponden, aunque no en exclusividad, al sector privado.

Así pues, el análisis empírico que presentamos en este capítulo se circunscribe a los aspectos más relevantes del mercado laboral canario, de acuerdo con la problemática estudiada a lo largo de la Tesis. Por tanto, el objetivo principal de este análisis no es otro que profundizar en la dimensión cualitativa del empleo, explorando en sus elementos de precariedad. Nos interesa especialmente el estudio de los ocupados (los que trabajan), y no tanto el de los desempleados. Dado que nuestro modelo teórico-conceptual trata de explicar la consolidación de la precariedad socio-laboral en la estructura económica y en el mercado de trabajo de Canarias, hemos seleccionado las dimensiones más vinculadas a la calidad del empleo, aunque como última dimensión estudiamos sucintamente las características del desempleo, ya que este forma parte de la definición amplia del “precarious work” (Kalleberg, 2009). Abordar todas las categorías del mercado laboral excedería los límites que nos hemos impuesto en cuanto a coherencia y claridad del modelo explicativo.

En el segundo apartado de este capítulo, y a modo de aproximación, hacemos una reflexión sobre la involución del empleo en este periodo de crisis, observando el comportamiento de las distintas categorías ocupacionales. En el tercer apartado estudiamos las características y dimensiones más significativas de las empresas y los empleadores. Entendemos que el protagonismo de la actividad económica, con la reestructuración del capitalismo global e informacional, ha sido apropiado por los dueños del capital, desplazando a los trabajadores hacia un segundo plano cada vez de menor valor y significación. No es menos cierto, que la

búsqueda de la seguridad económica para los empresarios es una garantía para lograr una mayor seguridad para los trabajadores (Kalleberg, 2012). De ahí que sea necesario analizar las cualidades de nuestras empresas y empresarios.

En el cuarto apartado tratamos otro efecto expansivo del empleo: el aumento de los técnicos y profesionales. Sin duda, esta categoría ocupacional representa la medida de modernización (tecnificación-profesionalización) de la economía, la sociedad y el trabajo. Dicho de una forma simple: los países con mayor ratio de técnicos y profesionales en su estructura ocupacional, son los más desarrollados y con mayores niveles de bienestar social; en Europa: Dinamarca y Alemania, con tasas superiores al 40% en 2014<sup>52</sup>.

En el quinto apartado nos centramos en los trabajadores de los servicios personales (en su sentido amplio), porque representan una verdadera clase social ocupacional, de ubicación baja en la escala socioeconómica, y expresión del nuevo proletariado de la sociedad global e informacional. Si los obreros de las fábricas configuraban el proletariado en el capitalismo industrial del siglo XIX, los trabajadores de los servicios personales se vislumbran como el proletariado del capitalismo informacional del siglo XXI. En el sexto apartado ampliamos el foco del segmento bajo, y nos detenemos en los trabajadores no cualificados o de ocupaciones elementales. En el séptimo apartado tratamos, a modo de síntesis, la precariedad contractual en el sector privado de la economía canaria. Por último, en el octavo apartado analizamos el desempleo.

---

<sup>52</sup> Labour Force Survey (EUROSTAT).

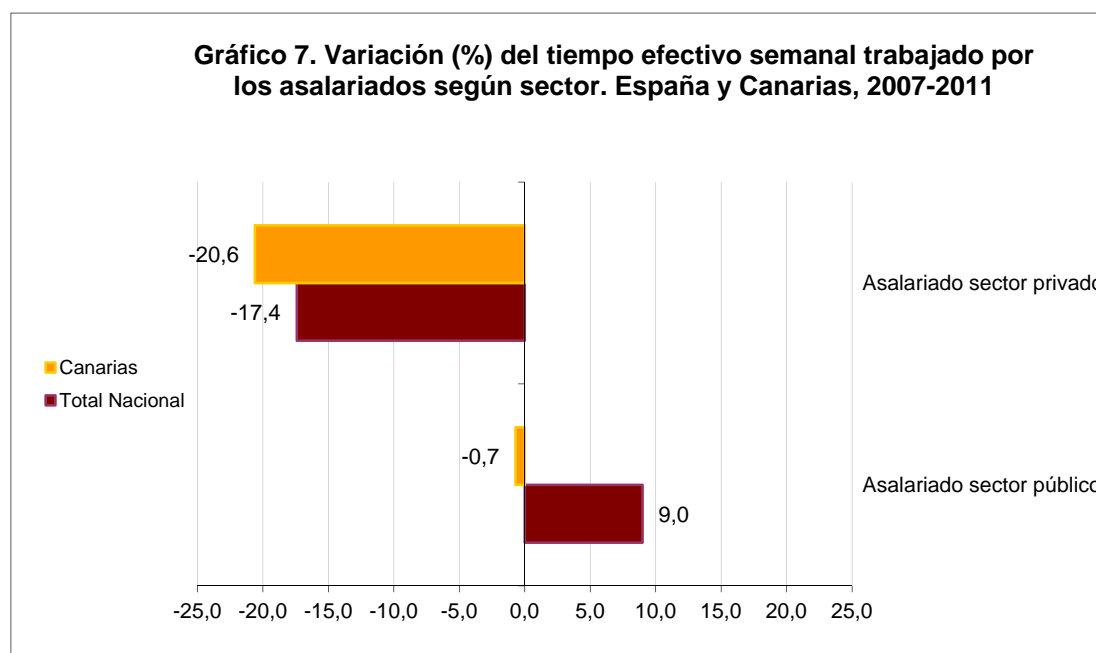
Tal y como anotamos en el capítulo anterior, conviene advertir que los datos siempre los comparamos entre las entidades político-territoriales de España y Canarias, reconociendo que la primera también incluye a la segunda. Este posible *sesgo ontológico*, sin embargo, no representa mayor distorsión en la interpretación de los fenómenos socio-económicos aquí tratados, ya que el peso de la región sobre el conjunto nacional es ínfimo (en 2011, los residentes en Canarias representaban el 4,4% de la población de España).

## **2. El empleo y la estructura ocupacional**

La caída de empleo en España y en Canarias fue demoledora a partir de que se hiciera sentir la crisis financiera internacional iniciada en EE.UU. en 2007. Tal es así que resulta inverosímil pensar que las tasas de empleo expresadas en los años previos, puedan volver a sostenerse en el tipo de tejido productivo-empresarial, y en el sistema institucional político-económico urdido hasta estos años. En el capítulo anterior de esta Tesis, hemos repasado el contexto socioeconómico de Canarias, en ese largo periodo que va de 1991 a 2011; ahora resulta adecuado focalizar el análisis en las características y el comportamiento del empleo en la fase más reciente de ese periodo.

En estos cuatro años, la reducción de empleo en España fue de -12,3%, y en Canarias de -14,9%, medido en variación absoluta de ocupados. Antes de proseguir, conviene hacer aquí una matización: si utilizamos el tiempo efectivo de trabajo, la reducción ha sido bastante mayor. La ventaja de medir el tiempo efectivo de trabajo es que soslayamos el sesgo asociado a los tipos de contrato (a tiempo parcial, estacionales, etc.). Si comparamos el tiempo efectivo de trabajo en los asalariados del sector privado de España y de Canarias, la reducción del empleo entre 2007 y 2011 fue de -17,4% en España,

y -20,6% en Canarias. Como vemos, la destrucción de empleo (medido en tiempo de trabajo), alcanzó a uno de cada cinco asalariados del sector privado de Canarias.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

Hay dos tendencias a resaltar en el gráfico 7, por un lado, la intensa pérdida del empleo asalariado en el sector privado, especialmente en Canarias. Por otro lado, el aumento del empleo asalariado en el sector público en España; y la singularidad canaria de reducción del empleo público. Por tanto, doble efecto negativo en el mercado de trabajo canario, que no solo afecta a la disponibilidad de empleo, de ingresos y de condiciones dignas de vida, sino que por extensión, la reducción del empleo en el sector público se traduce en pérdida de calidad de los servicios públicos, cuando no la propia desaparición de algunos de ellos. Debe considerarse que la población residente en Canarias aumentó, en estos mismos años de 2007 a 2011, en

118.805 personas<sup>53</sup>. La conclusión aquí es evidente: si se redujo el número de empleados públicos, pero aumentó el número de residentes, las condiciones de los servicios públicos prestados debieron empeorar.

En el conjunto de los ocupados de España<sup>54</sup>, la destrucción de empleo se concentra en los polos de la estructura ocupacional: en la cúspide, los directores y gerentes se reducen en un -42%; en la base, los trabajadores de las industrias (-37%), los operadores de instalaciones y maquinarias (-27%), y los peones descualificados (-22%). Sin duda, el cierre de las empresas es la causa de este resultado por la cual se reducen ambos polos de la estructura ocupacional, el alto y el bajo.

Otro grupo profesional afectado por la pérdida de empleo fue el de los técnicos de apoyo (-24%), especialmente las mujeres (-36%). En el lado positivo figuran los trabajadores de los servicios (restauración, personales, comercio) que aumentan en un 25%, y también los técnicos y profesionales superiores, que ganan empleo en un 14%. A modo de síntesis podemos decir que la "adaptación" de la fuerza de trabajo española, en la primera fase de la crisis financiera, de globalización e informacional<sup>55</sup> de 2008, se ha

---

<sup>53</sup> INE, Cifras de Población,

<http://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=1813&capsel=1815>.

<sup>54</sup> Hemos obviado del análisis la categoría de ocupaciones militares, ya que su representación es insignificante a los efectos de esta Tesis doctoral.

<sup>55</sup> La crisis internacional de 2007-2008 puede entenderse como la caricaturización de un proceso reorganizador del capitalismo, proceso que viene gestándose desde el último cuarto del siglo XX, tal y como venimos apuntando en esta tesis doctoral. El capitalismo en las sociedades desarrolladas se reorganiza de forma multidimensional: apertura de los mercados globales, extensión y acentuación de los flujos financieros, deslocalización de las empresas, precarización de las condiciones laborales, transformación social y productiva por las tecnologías de la información. Esta reorganización del capitalismo tiene fuerzas materiales que la impulsan, como las grandes corporaciones globales, los fondos financieros o los gobiernos nacionales, y fuerzas ideológicas como el neoliberalismo.

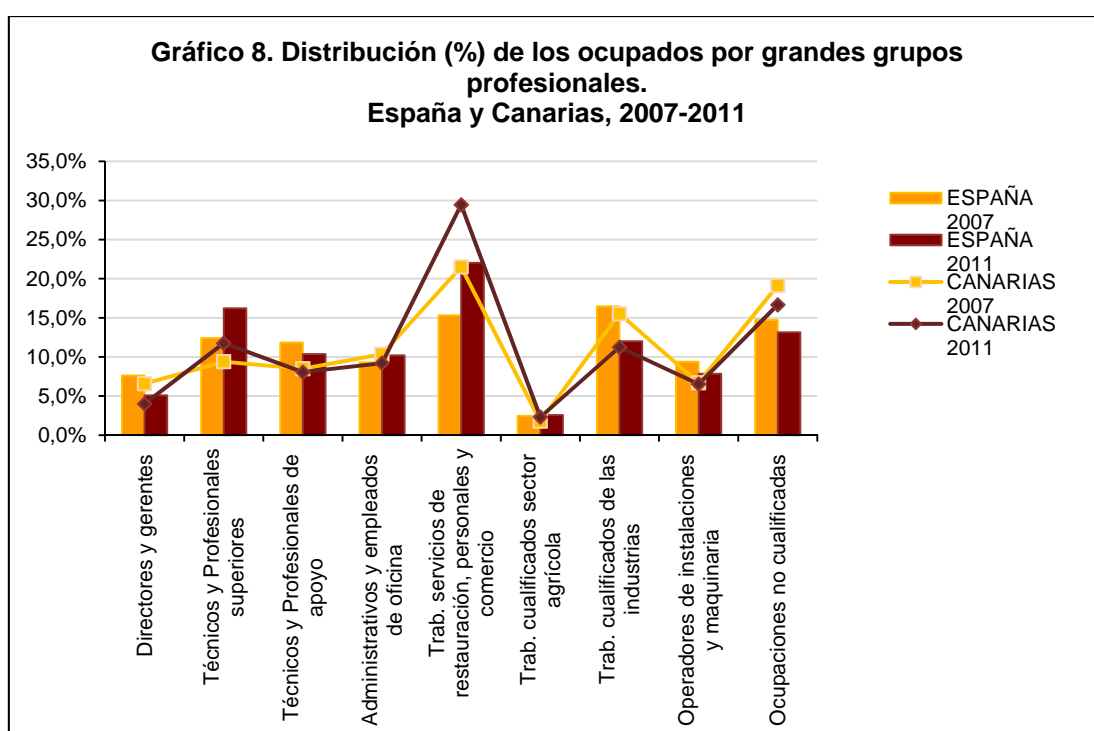


distinguido por la eliminación de buena parte de los puestos de directivos y gerentes (en correspondencia con la destrucción de cientos de miles de empresas), y la eliminación de buena parte de los empleos descualificados, semicualificados, y técnicos de nivel medio. En contrapartida, la primera fase de la crisis ha aumentado los empleos (manuales-rutinarios) en los servicios, una especie de refugio donde se concentra la precariedad laboral, refugio mayor para los varones, principales perdedores de la destrucción de empleo descualificado. No obstante, aunque haya aumentado el empleo de los trabajadores de servicios personales, sin embargo, ha disminuido su tiempo efectivo de trabajo semanal, por lo que deducimos que el aumento del empleo está encubriendo formas de contratación a tiempo parcial y/o estacional. Por último, y en menor medida, aumentan los empleos cualificados para técnicos y profesionales superiores.

En Canarias es similar el proceso de "adaptación" de la fuerza de trabajo a la crisis financiera (en su primera fase), aunque con fuertes matices propios, de signo negativo. Al resultado que acabamos de resumir en el párrafo anterior, en Canarias hay que añadir la fuerte destrucción de empleo de tipo administrativo (-25%); el aumento relativo de los trabajadores de los servicios (14%); y el leve incremento del empleo cualificado de técnicos y profesionales superiores (5%). Conviene resaltar que si bien los puestos de técnicos en general tienden a un ligero aumento, no es así para las mujeres, que son las principales perjudicadas de la eliminación de estos empleos cualificados. En resumen, podemos afirmar que la desfiguración de la estructura ocupacional ha sido más extensa e intensa en la economía canaria, durante esta primera fase de la crisis.

Hasta ahora hemos visto cómo ha evolucionado el empleo en cuanto a los grupos profesionales principales en España y Canarias, entre 2007 y 2011.

El gráfico 8 supone una imagen estática de sendas estructuras ocupacionales, y en él se muestran dos características diferenciadoras de Canarias: el enorme peso de los trabajadores de servicio, que en 2011 llega a casi el 30%, y el menor peso de los técnicos y profesionales superiores y los de apoyo, que en ese mismo año representa el 20% de los ocupados totales.

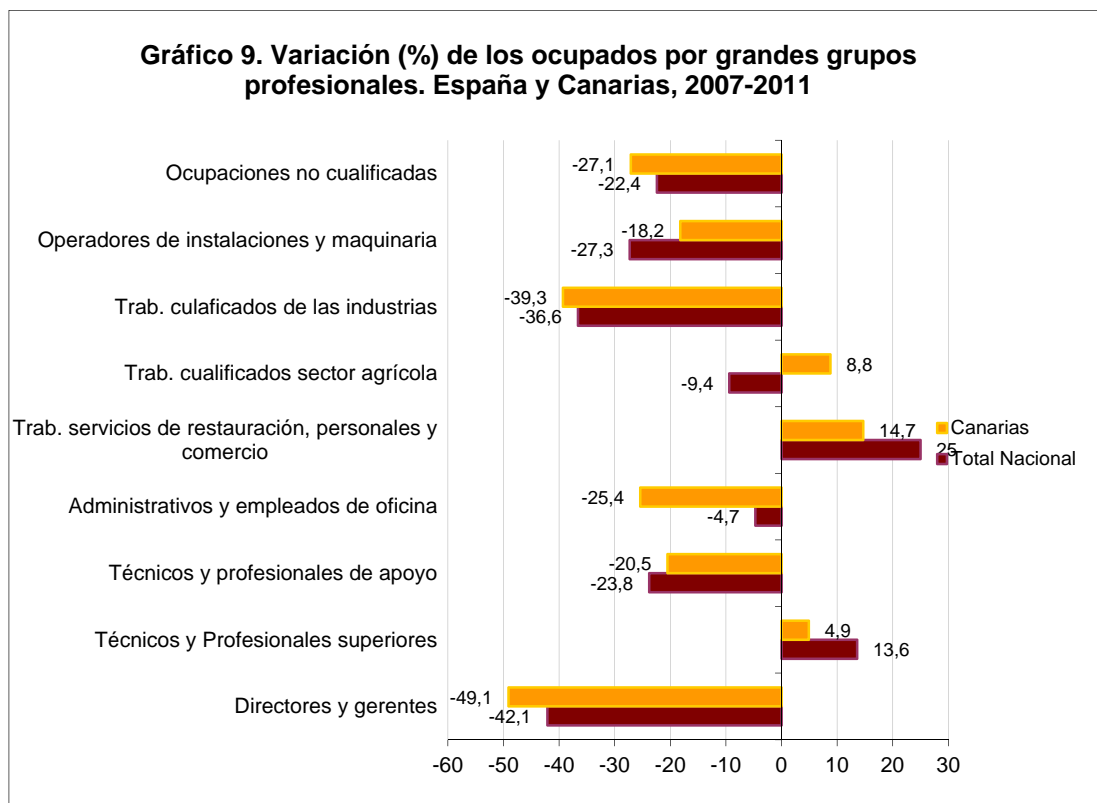


Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

En términos dinámicos o de flujos, la lectura principal en Canarias es la destrucción de empleo en las categorías intermedias de técnicos de apoyo (-21%), y de administrativos y empleados de oficinas (-25%), y la creación de empleo en el segmento de los trabajadores de servicio de restauración, personales y comercio (15%). Este proceso debe interpretarse como un indicador añadido de la precarización laboral que manifiesta la evolución de la estructura socioeconómica de Canarias. De hecho, en las estructuras

económicas “terciarizadas”, como la canaria, el empleo tiende a polarizarse entre los directivos, técnicos y profesionales con salarios altos, y los trabajadores manuales rutinarios de los servicios, con salarios bajos (EC, 2010).

Aun así, comprobaremos seguidamente que si bien la ocupación aumentó en los trabajadores de servicios de restauración, personales y comercio (15%), el tiempo efectivo semanal de trabajo de estos asalariados disminuyó (-6,3%). Es decir, también en este gran grupo ocupacional se destruyó empleo, si lo medimos en horas trabajadas, soslayando el efecto de los tipos contractuales, que encubren el volumen real de trabajo realizado.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

En general, el empleo de los más jóvenes es el que en mayor medida se ha perdido. En concreto en España, un -52% para los de 16 a 24 años, un -25%

para los de 25 a 34 años, y un -6% para los de 35 a 44 años. En Canarias la destrucción de empleo juvenil se amplía a todos los grupos profesionales, incluidos los puestos administrativos y los trabajadores de los servicios.

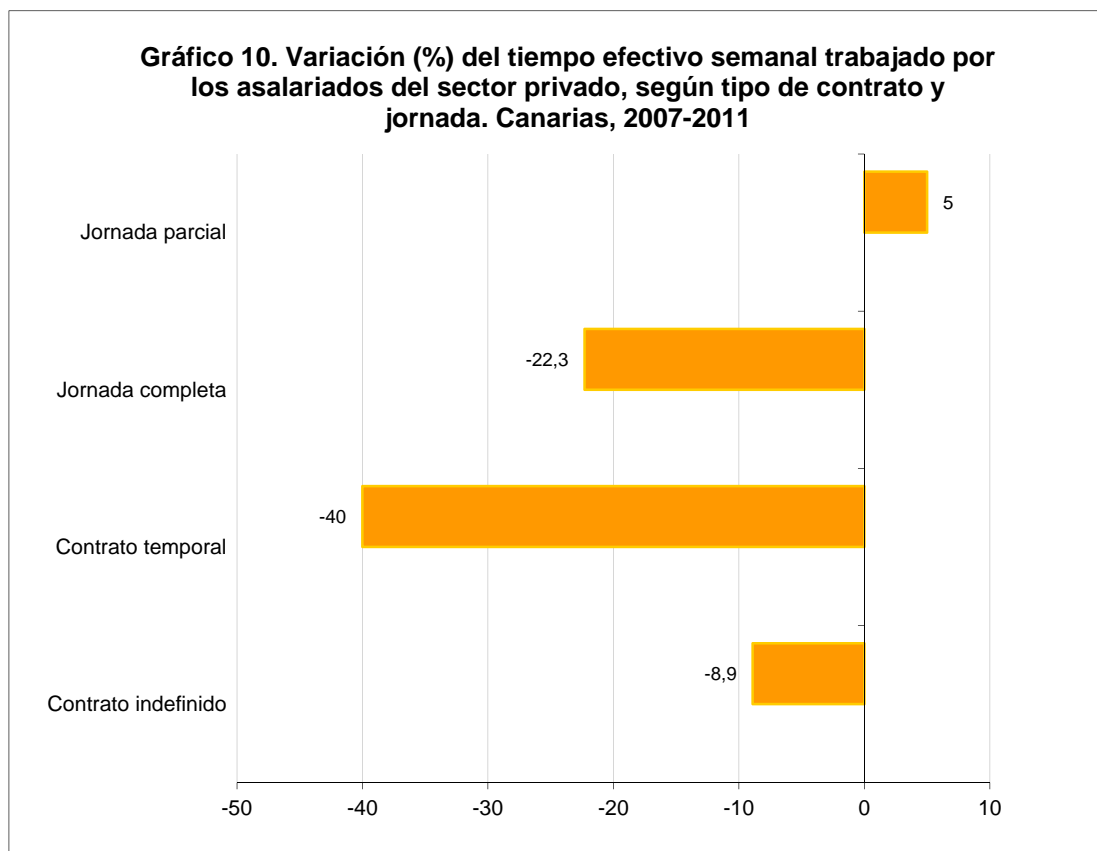
Por su parte, los ocupados nacidos en el extranjero siguen mostrando ciertas características propias en cuanto a los puestos de trabajo que desempeñan. La más relevante es su mayor dedicación como trabajadores de servicios de restauración, personales y comercio, y a las ocupaciones no cualificadas. En concreto, en Canarias, estas dos categorías concentran al 63% de la fuerza de trabajo extranjera en 2011, lo cual refuerza el axioma que venimos defendiendo en esta Tesis referido a que los trabajadores de los servicios personales constituyen el nuevo proletariado del siglo XXI.

Pero, como ya hemos avanzado, una forma más precisa de evaluar la evolución del empleo es calculando el tiempo efectivo de trabajo realizado. Esta perspectiva tiene la virtud de soslayar el tipo de empleo, contrato o jornada, para determinar lo sustancial, que es el tiempo efectivo de trabajo. Además, con esta perspectiva centramos el análisis en los objetivos de esta Tesis doctoral, caracterizando el trabajo de los asalariados del sector privado. El cálculo de este parámetro procede de la suma, en la semana de referencia, del número de horas efectivas de trabajo (sin tener en cuenta el tiempo para comer), más el número de horas extraordinarias pagadas y no pagadas.

Entre el cuarto trimestre de 2007 y el cuarto trimestre de 2011 el tiempo efectivo de trabajo (semanal) de los asalariados del sector privado cayó un 21% en Canarias. El perfil sociológico de los trabajadores que han perdido el empleo se corresponde con varón, menor de 35 años, con nivel educativo

hasta primera etapa de secundaria, que lleva menos de 12 meses en la empresa, con un contrato temporal.

El gráfico 10 muestra la pérdida de empleo en función de los tipos de contrato y jornada, y claramente señala que la destrucción de los empleos se produjo en el personal temporal y en el de jornada completa. Por el contrario, el empleo a tiempo parcial aumentó un 5%. Sin duda, estos flujos dejan a la vista el proceso de precarización laboral en el que estamos inmersos, y la tendencia a una desigualdad que perjudica a los más débiles (temporales). Más en profundidad, los datos señalan la sustitución de empleo digno por empleo precario, incluyendo salarios más bajos. Obsérvese que el único tipo de contrato/jornada que aumenta es el de tiempo parcial, en su mayoría involuntario.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

En la tabla 4 comparamos las horas semanales trabajadas atendiendo a las ramas de producción de la economía privada, medidas tanto de forma estática (% de columna), como dinámica (% variación).

**Tabla 4. Horas efectivas semanales trabajadas por los asalariados del sector privado según ramas de actividad. Canarias, 2007-2011**

	2007			2011			Var. (%) 2007-2011
	Media	Suma	% del N de columna	Media	Suma	% del N de columna	
Agricultura	38,6	836421,5	3,61%	36,6	484160,6	2,78%	-42,1
Industria alimentación, textil, cuero, madera y papel	33,2	485191,3	2,31%	36,7	360924,2	1,94%	-25,6
Industrias, energía	37,2	753556,4	3,13%	36,3	491038,6	2,69%	-34,8
Cons. maquinaria, equipo eléctrico.	32,9	273794,1	1,27%	27,8	112563,4	0,78%	-58,9
Instalación industrial	36,9	4344863,7	18,75%	37,4	1512863,4	7,95%	-65,2
Comercio mayor y menor. Hostelería	35,6	9234849,1	40,66%	35,9	8697283,2	47,92%	-5,8
Transporte y almacenamiento.	36,1	1521339,4	6,93%	37,1	1519112,9	8,18%	-0,1
Información y Intermediación financiera, serv. profesionales	33,4	1935855,6	9,12%	33,8	2247073,8	13,11%	16,1
Educación y actividades sanitarias	35,3	1311419,1	5,98%	31,3	941768,8	5,82%	-28,2
Otros servicios	28,1	1434779,5	8,23%	28,1	1202522,9	8,82%	-16,2
Total	35,1	22132069,5	100,00%	34,9	17569311,8	100,00%	-20,6

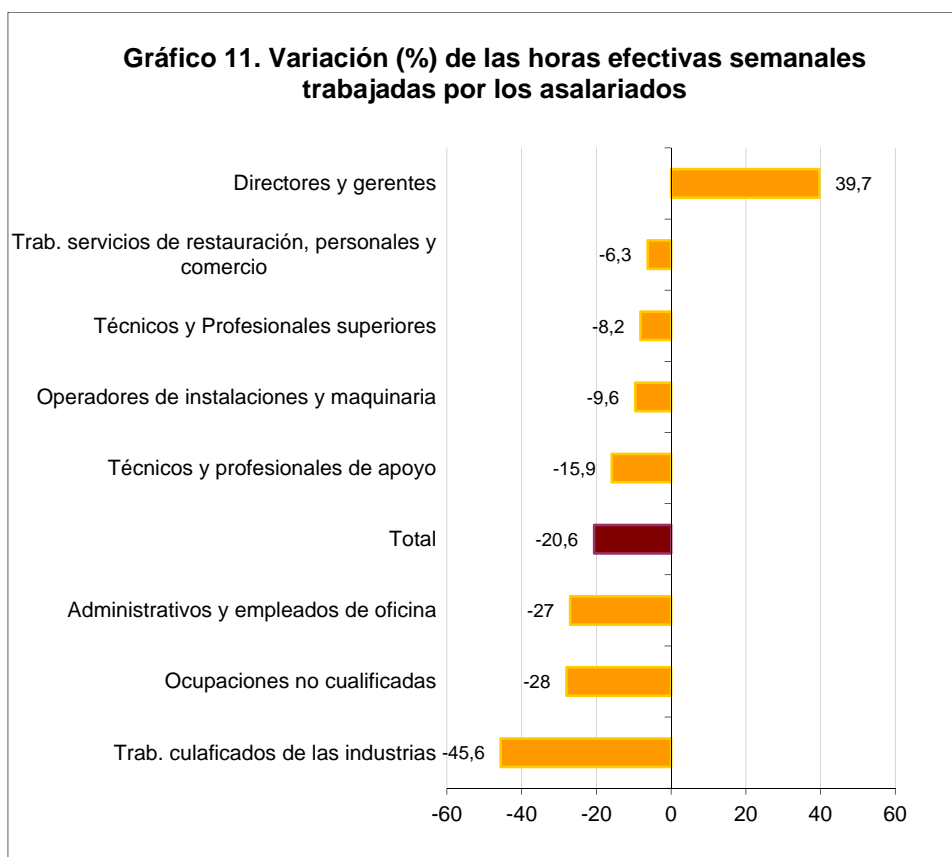
Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

Los cálculos realizados computan el conjunto de horas trabajadas por todos los asalariados del sector privado, sin distinguir el tipo de jornada, de contrato o de relación laboral (es decir, se incluyen los discontinuos, los temporales y los trabajadores a tiempo parcial). De ahí, que la media aritmética de las horas semanales efectivas trabajadas en Canarias haya sido, en 2007, 35,1, y en 2011, 34,9 horas semanales. Ha bajado el promedio de horas trabajadas porque crecen los contratos atípicos, que conllevan menos tiempo de trabajo. El tiempo efectivo de trabajo de los asalariados disminuyó en todas las ramas de producción, excepto en la intermediación financiera y en los servicios profesionales a las empresas, que aumentó un 16% en este

periodo. La banca, y la consultoría y externalización de los servicios profesionales a las empresas han multiplicado el tiempo de trabajo en la primera fase de la crisis económica. Adviértase que estos servicios tienen una expansión (transicional), cuando la destrucción de empresas y empleos tiene, a su vez, un ritmo exponencial. En todo caso, la rama más afectada por la crisis fue la construcción, que perdió el 65% de horas efectivas de trabajo asalariado, seguida de la agricultura (-42% de trabajo asalariado) y la industria y energía (-35% de trabajo asalariado).

Si observamos el peso del trabajo asalariado en la rama de comercio y hostelería, deducimos la enorme concentración productiva en estas actividades (48% en 2011). Esta singularidad de la economía canaria tiene gran significación por sus implicaciones en términos de estrategia de desarrollo, de seguridad económica para las empresas, de expansión y calidad del mercado de trabajo, y de estructura de las remuneraciones. En síntesis podría afirmarse que la agricultura, la industria, la construcción, el transporte, la información y comunicaciones, y la educación y sanidad, todas ellas del sector privado, adolecen de peso específico, medido en términos de trabajo asalariado. Parece obvia la necesidad de expandir estas actividades económicas en Canarias, donde las prioridades políticas e institucionales deberían tender a facilitar la empresa y el empleo hacia esta diversidad de ramas productivas. Especialmente, resulta preocupante el bajo peso específico del trabajo asalariado en las áreas emergentes intensivas en conocimiento, tales como la educación, la sanidad, y la información y comunicaciones. Estas áreas, a su vez, tienen carácter transversal, por lo que el efecto multiplicador sobre el empleo y la actividad productiva sería muy provechoso.

Si cambiamos la perspectiva, y nos fijamos ahora en las categorías ocupacionales, el tiempo de trabajo medido en horas efectivas ha variado según las magnitudes que figuran en el gráfico 11. Las categorías ocupacionales de trabajo manual de la industria y la construcción son las más perjudicadas por la pérdida de trabajo, así como los empleados administrativos. Las categorías más técnicas no pierden tanto volumen de tiempo de trabajo. Los directores y gerentes lo aumentan considerablemente.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

Las pérdidas mayores de tiempo efectivo trabajado nos indican hacia donde tienen que apuntar las actuaciones de las instituciones económico-laborales para re-adiestrar a estos trabajadores y tratar de reinsertarlos en el empleo. La dificultad mayor está en los trabajadores manuales de las industrias y de la construcción, y los no cualificados. ¿Qué estrategia formativa y laboral, y

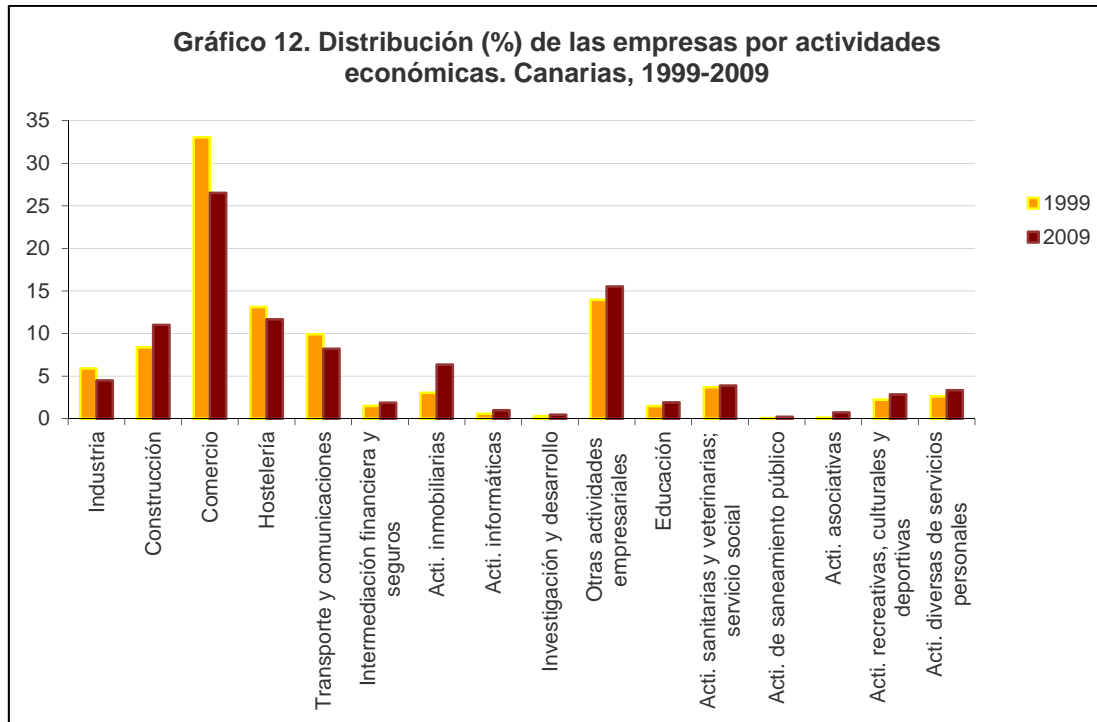


qué estrategia empresarial adoptar con la finalidad de reintegrar a decenas de miles de trabajadores cuyos puestos de trabajo desaparecieron con la gran crisis de 2008?

### **3. Las empresas y los empleadores**

La primera dimensión a estudiar del modelo conceptual propuesto es el marco empresarial, a partir del cual emergen las categorías socio-ocupacionales y las condiciones de trabajo que caracterizan la precariedad en Canarias. Se precisa enfocar el análisis sobre el tejido productivo-empresarial, para obtener una visión inicial de la realidad socioeconómica. La hipótesis de partida de esta Tesis incluye el papel de los empleadores en el proceso de deterioro del empleo. El objetivo de esta línea argumental, tal y como lo planteamos en el capítulo introductorio, es subrayar la importancia que tiene el proveer de seguridad económica a los empresarios (principalmente pequeños y medianos), para lograr mejorar las condiciones de trabajo de los asalariados.

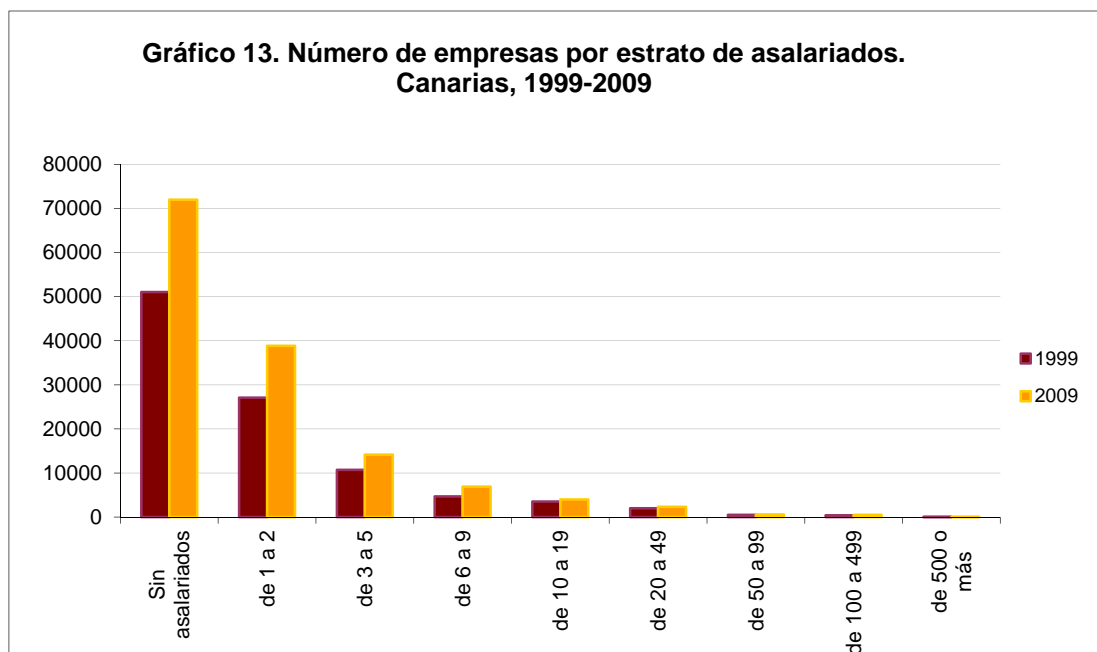
Una fotografía comparativa de la distribución de las empresas en los años 1999 y 2009, según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 1993 (CNAE-93), nos clarifica el análisis. Obsérvese que el periodo temporal de análisis lo ampliamos aquí, con la intención de aprovechar los datos oficiales disponibles en el INE. En el entorno del archipiélago, la mayoría de las empresas se concentra en el comercio, el servicio a otras empresas, la hostelería y la construcción, sumando más del 60% de la actividad productiva canaria (tradicional).



Fuente: Explotación Estadística del Directorio central de Empresas (INE).

Por el contrario, las empresas especializadas en actividades informáticas; investigación y desarrollo, educación, sanitarias, de servicios sociales, y recreativas y culturales, no tienen suficiente representación, ninguna de ellas alcanza el 4%, en 2009. Estas actividades componen el sector emergente del nuevo capitalismo informacional, como venimos argumentando desde el inicio de esta Tesis. La expansión económica de Canarias en los nuevos ciclos que se abren, tendrá que impulsarse sobre este “sector cuaternario”, tanto por lo que significa de adaptación al nuevo capitalismo global, que, recordemos, tiene con Canarias una importante conexión comercial y turística; como por la capacidad de desarrollo de su capital humano. Sin embargo, no se materializa clara y decididamente la inversión empresarial en esta gran área económica estratégica. El cambio de modelo económico y de empleo, que necesariamente busca productividad y calidad, tendrá que sostenerse sobre ese “sector cuaternario” del que adolece la región canaria.

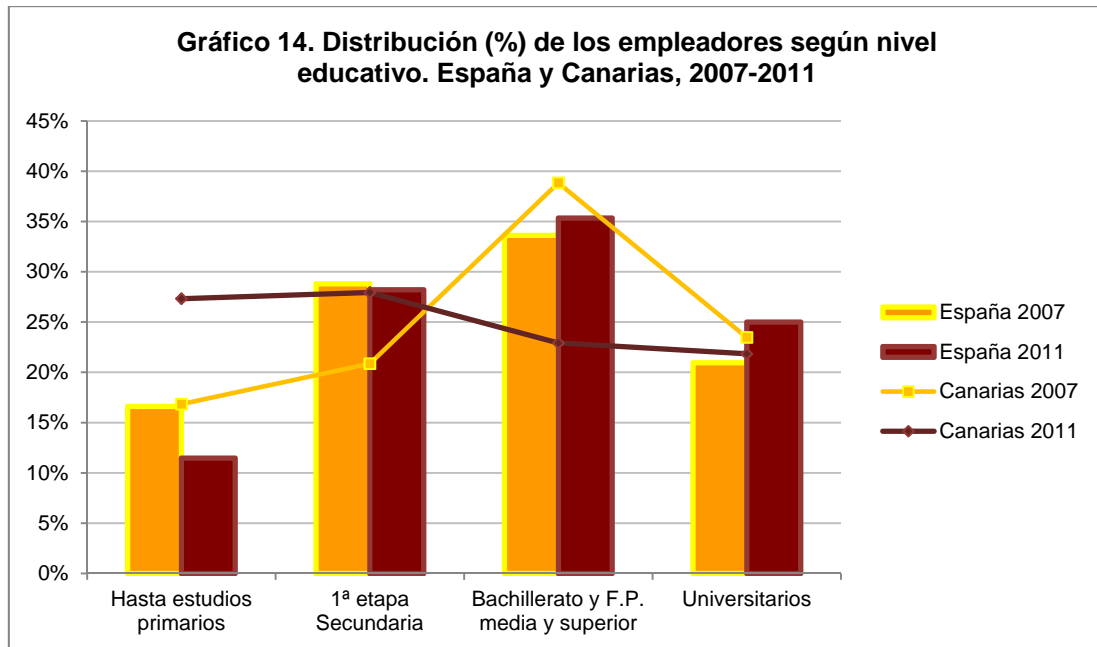
El gráfico 13 nos da cuenta de otra vulnerabilidad, no menos importante, del tejido empresarial canario. En primer lugar, el 52% de las empresas no tiene asalariados, y de las que tienen, el 90% son pequeñas, con menos de 6 asalariados. Las empresas pequeñas, que caracterizan el tejido productivo, han sido las que expresan mayor ritmo de crecimiento en el periodo de expansión económica que domina el intervalo 1999-2009. Pero precisamente por su tamaño, serán las que en el ciclo recesivo posterior peor resistan, y acaben, en mayor proporción que otras, por desaparecer.



Fuente: Explotación Estadística del Directorio central de Empresas (INE).

Centrándonos ahora en los empleadores, es decir, en los empresarios con asalariados, extraemos su perfil principal de los datos de la EPA, comparando los años 2007-2011. Este colectivo está dominado por los hombres, y con la evolución de la crisis de 2008 se masculinizó aún más, ya que en 2011 éstos alcanzaban el 83% del total de empleadores. La edad de los empresarios con asalariados está concentrada entre los 34 y los 64 años (83%), lo que da cuenta de la escasez de empresarios en la primera juventud,

y en coherencia con el dato de que el 70% de estos empresarios lleva más de 10 años con la empresa.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

Pero sin duda lo que más caracteriza a este colectivo es su bajo nivel educativo. El gráfico 14 es muy indicativo de este problema. Una proporción muy alta de los empresarios tiene niveles educativos bajos, o al menos insuficientes para los requerimientos de la sociedad de la información, la economía del conocimiento y los procesos de innovación tecnológica que, como hemos visto a lo largo de esta Tesis, caracterizan la reorganización del capitalismo de las últimas décadas. Exceptuando los empleadores del sector de actividad financiera y de servicios profesionales a las empresas, los empleadores del resto de ramas de producción tienen niveles educativos bajos, especialmente industria, energía, y construcción.

Insistimos en que la modernización de las empresas (pequeñas y medianas) es un requisito de su supervivencia y de su desarrollo, en todos los sectores,

y se basa, como mínimo, en la reorganización a través de las tecnologías de la información y las comunicaciones, y en la presencia y actividad en Internet. Sin embargo, podemos constatar que al menos en la primera parte de la crisis económico-financiera internacional (2007-2011), la reducción de los empleadores en Canarias ha tenido como efecto el aumento de los que menor nivel educativo tienen. Estos aumentaron un 23% en ese periodo, dejando un saldo de 17.853 empleadores con nivel educativo hasta la 1ª etapa de Secundaria (55,3% de todos los empresarios con asalariados de Canarias).

Más allá del grado de educación alcanzado, un indicador que corrobora la baja cualificación de los empresarios es si cursa algún tipo de formación. Los resultados no son halagüeños: 5,2% en 2007; 6,9% en 2011. Para contrastar estos datos descriptivos hemos analizado relaciones de asociación entre las variables más significativas vinculadas al nivel educativo de los empleadores, todo ello dentro del modelo explicativo de la precariedad socio-laboral de Canarias, que describimos en el apartado 1 de metodología y fuentes.

En la tabla 5 presentamos el resultado de las regresiones logísticas del nivel educativo de los empleadores. Lo que pretendemos es valorar el grado de asociación que existe entre ser empleador y tener un bajo nivel educativo. En este caso, nuestra base de análisis son los empresarios con asalariados de Canarias, pero seleccionamos, como variables dependientes los empleadores de la industria y construcción, por un lado, y los empleadores de comercio y hostelería, por otro. Esta distinción por ramas de actividad nos permitirá contrastar las relaciones que pretendemos subrayar. Pretendemos discriminar rasgos característicos de los empleadores según el gran sector de actividad económica donde operan. Téngase en cuenta, además, que estas

dos actividades concretas representan y acumulan la mayoría del tiempo efectivo de trabajo del sector privado de Canarias. Con la finalidad de entender el modelo inferencial de la tabla, y sus valores resultantes, conviene señalar que es estadísticamente significativo con coeficientes menores a 0,01, excepto en una única variable que se advierte en la tabla con asterisco, donde la variable independiente (empresario de 45 y más años) no es capaz de explicar suficientemente la variable dependiente (empresario del comercio y la hostelería).

Para ayudar a entender los resultados de la regresión, indicamos que el coeficiente B (primera columna de cada variable dependiente), cuando es positivo, señala que existe influencia de la variable independiente sobre la dependiente. Si B es negativa, no existe influencia o asociación. Por su parte, el coeficiente  $\text{Exp}(B)$  o exponencial de B, señala la fortaleza de la relación, de forma que cuanto más alejado de 1 esté el exponencial, más fuerte es la asociación. Por su parte, el porcentaje global bien clasificado muestra el número de casos que el modelo es capaz de predecir, que como se observa en la tabla, es superior en las variables dependientes analizadas a 60%, excepto en la relación de insuficiencia que acabamos de mencionar, que llega al 58,9%. Convencionalmente, se acepta un modelo cuando es capaz de pronosticar más del 50% de los casos.

Las dos variables independientes que presentamos en las filas de la tabla 5, son las que mejor explican la condición de empleador de esas ramas de actividad. El bajo nivel de estudio (hasta 1ª etapa de secundaria) es una variable explicativa que aumenta su capacidad de predicción en el periodo 2007-2011, para estos empleadores. Es decir, la crisis de 2008 tuvo como resultado un efecto adverso distinto al que plantean algunos razonamientos

superficiales, que sugieren que los empresarios más eficientes y competitivos, serán los que sobrevivan, mientras que los menos eficientes desaparecen. (En la lógica de que cuanto mayor nivel educativo tiene un empleador, mayor resultará su eficiencia empresarial).

**Tabla 5. Regresiones logísticas del nivel educativo de los empleadores. Canarias 2007-2011**

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLES DEPENDIENTES											
	Empleadores de la industria y construcción						Empleadores de comercio y hostelería					
	2007			2011			2007			2011		
	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)
<b>Edad</b>												
45 y + años	-1,034	0,025	0,356	-0,842	0,039	0,431	0,004*	0,021*	1,004*	0,965	0,025	2,625
<b>Nivel de estudios</b>												
Hasta 1ª etapa												
Secundaria	0,099	0,025	1,104	1,507	0,052	4,511	0,353	0,021	1,424	0,549	0,024	1,731
<b>Constante</b>	-0,559	0,017	0,572	-0,28	0,052	0,061	-0,497	0,017	0,608	-0,491	0,026	0,612
<b>N</b>	153			112			153			112		
<b>R2</b>	0,071			0,119			0,01			0,07		
<b>% bien clasificados</b>	73,3			90,2			58,9			61		

Base: empleadores en Canarias.

\* p > 0,005

Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

La regresión logística de la tabla 5 señala que el bajo nivel educativo de los empleadores tiene una fuerte condición asociativa. Especialmente, los empleadores de la industria y construcción que en 2011 habían sobrevivido a la crisis. Si nos fijamos en el valor del exponencial B de estos últimos (4,511), la conclusión es que tienen una probabilidad de no superar la 1ª etapa de secundaria de 4,5, frente a 1 de que no ocurra, es decir, que tengan mayor nivel educativo. Además, el modelo de regresión aplicado es altamente válido, porque es capaz de predecir el 90% de los casos.

Sin embargo, hay dos parámetros que no señalan una buena capacidad explicativa de este modelo:

- a) El tamaño de la base muestral es muy bajo (N= 153 en 2007, y N= 112 en 2011).
- b) La proporción de explicación de la variabilidad (varianza) de ambos tipos de empleadores no es demasiado buena, ya que el estadístico  $R^2$  nos indica que un porcentaje grande de influencia no depende de las variables independientes introducidas.

Por su parte, la relación causal es menos robusta para los empleadores del comercio y la hostelería, pero es significativa y válida: la probabilidad de no superar la 1ª etapa de secundaria es de 1,7, frente a 1 de que no ocurra, es decir, que tengan mayor nivel educativo. La validez de esta predicción es del 61% de los casos, por lo que el modelo logístico aquí también es suficiente para determinar una relación de asociación entre la condición de empleador del comercio y la hostelería, y el bajo nivel educativo.

La edad madura (45 y más años) no resulta ser una variable capaz de predecir la condición de empleador de estas ramas de actividad. Excepción hecha de los empleadores de comercio y hostelería del año 2011, ya que muestran una fuerte probabilidad de 2,625, frente a 1 de que no ocurra, de tener 45 y más años. Esta asociación causal viene a decirnos, inversamente, que los empresarios más jóvenes fueron los más perjudicados, y no resistieron la crisis de 2008.

Una vez comprobados los indicadores de las empresas (alta concentración productiva, pequeñas unidades empresariales) y de los empleadores (bajo

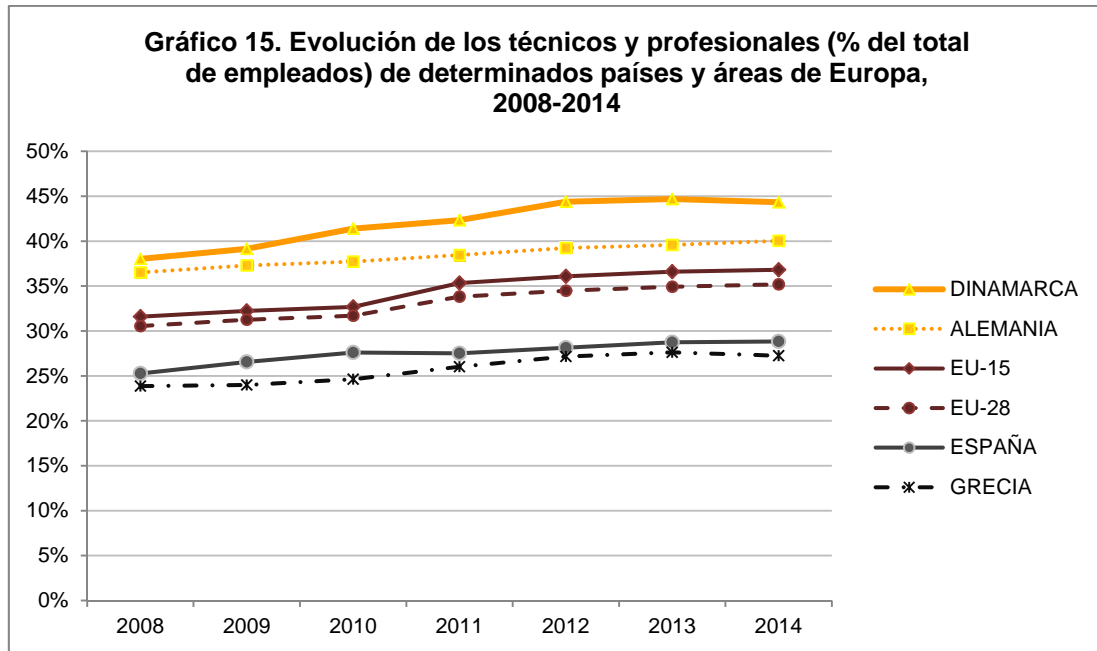


nivel formativo) avanzamos ahora en el modelo conceptual que describimos en la metodología. El siguiente paso del análisis empírico que estamos desarrollando se centra en la categoría ocupacional de los técnicos y profesionales.

#### **4. Los técnicos y profesionales**

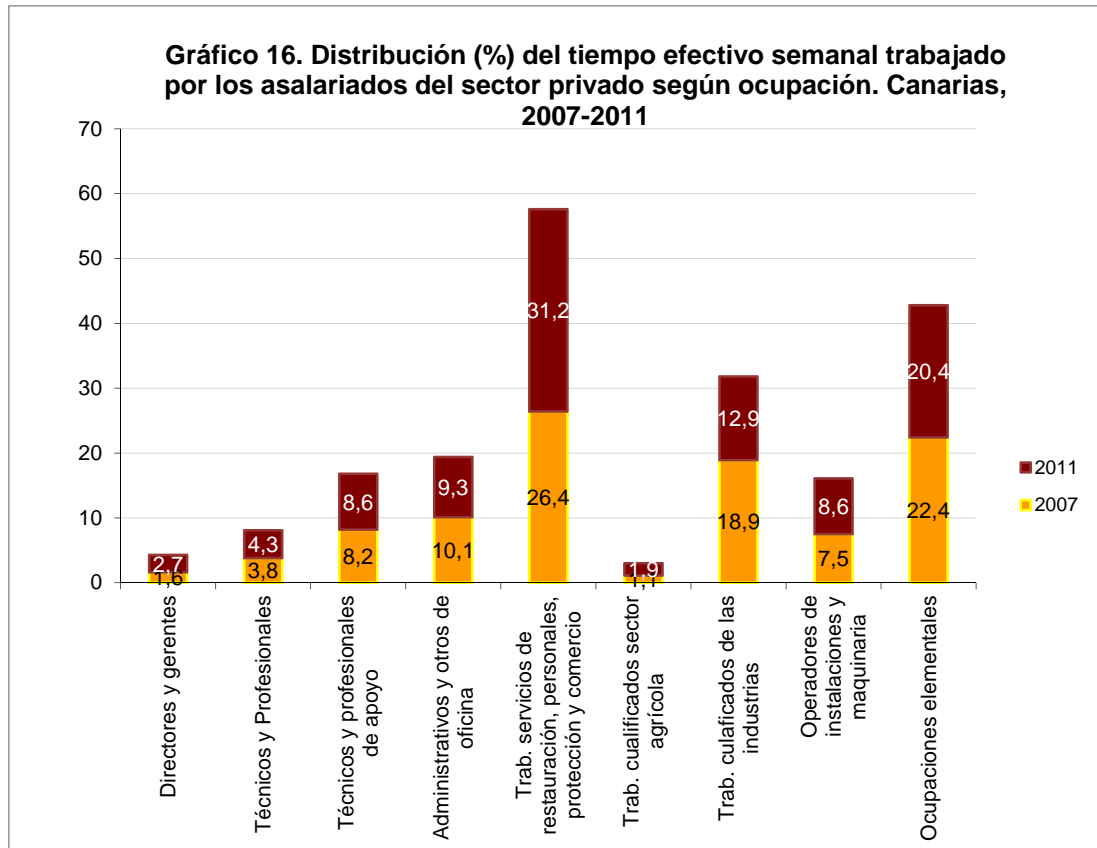
En España como en Canarias, el cambio ocupacional más importante, tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo, ha sido el aumento de los técnicos y profesionales en el sistema productivo, en el largo periodo que va de 1991 a 2011. Tal y como señalamos en el capítulo 5 anterior, las categorías ocupacionales de técnicos y profesionales aumentaron considerablemente en la región, multiplicándose más del doble. Esto quiere decir que las empresas y el sector público han tendido hacia una mayor profesionalización, y supuestamente una mayor modernización, aunque habría que preguntarse si esta evolución ha sido suficiente, en un entorno global de innovación multifactorial constante (productiva, organizacional, tecnológica, de capital humano, etc.).

Si observamos el gráfico 15, la evolución de la ratio de los técnicos y profesionales en el entorno económico más cercano a Canarias, es de auge, y se muestra cómo determinados países del centro-norte de Europa, doblan esa ratio respecto a países del sur como España o Grecia. Entendemos que este es un indicador clave que da cuenta de la modernización económica y productiva (“tecnificación”), y, en consecuencia, de la calidad del empleo disponible. Por los datos analizados en este apartado deducimos que determinadas ramas (estratégicas) de producción de la economía canaria no están suficientemente dotadas de puestos de trabajo técnico-profesional.



Fuente: Labour Force Survey (EUROSTAT).

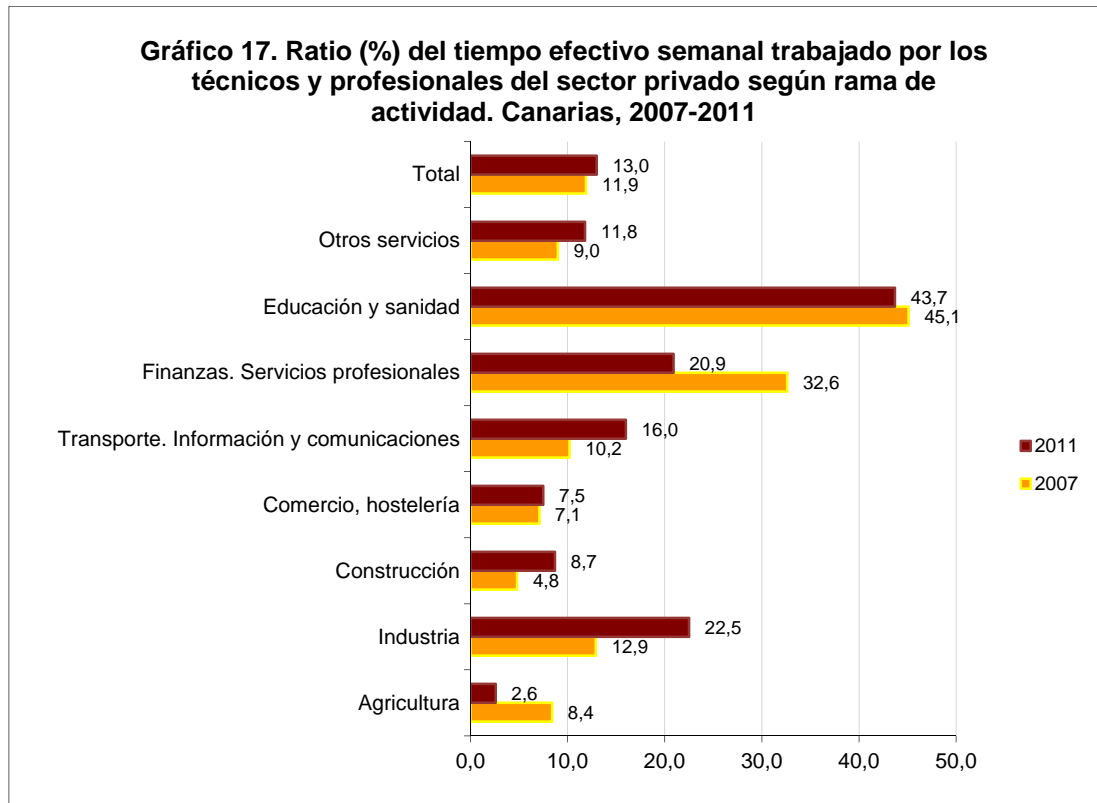
Por esta razón, focalizamos ahora la atención sobre la proporción de técnicos y profesionales en el trabajo realizado, dentro del sector privado de Canarias, durante 2007 y 2011. El indicador más pertinente para medir esta proporción son las horas efectivas semanales trabajadas, ya que refleja lo que exactamente queremos saber. La conclusión más significativa del gráfico 16 es la escasa proporción de trabajo que representan los técnicos y profesionales en el conjunto de la estructura productiva privada: 12% en 2007, 13% en 2011. Una vista de pájaro del gráfico 16 detecta que el trabajo se concentra mayoritariamente en los trabajadores de servicios personales, en los de ocupaciones elementales, y en los trabajadores “cualificados” de las industrias. Haciendo un cálculo básico, el peso de los trabajadores (de tareas manuales y de escasa competencia de conocimiento) supera el 70% de todo el tiempo de trabajo desempeñado por el sector privado de la economía canaria. Por consiguiente, una conclusión evidente es su escasa “tecnificación-profesionalización”.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

Una exploración más centrada en las ramas de actividad productiva puede indicarnos dónde están los déficits de “tecnificación-profesionalización”. El gráfico 17 señala la proporción de tiempo efectivo trabajado por los técnicos y profesionales sobre el total del tiempo trabajado, según las distintas ramas de actividad. Las áreas deficitarias son, por orden de gravedad: agricultura; construcción; comercio y hostelería; otros servicios; transporte; información y comunicaciones; e industria. Solo las áreas de producción que por su propia naturaleza han de estar dotadas de técnicos y profesionales (educación y sanidad; finanzas y servicios profesionales) tienen una proporción “europeizada”. Y así y todo, la rama de finanzas y servicios profesionales a las empresas ha tendido a reducir, considerablemente, el tiempo de trabajo técnico-profesional, como consecuencia de la crisis de 2008. El fenómeno que

estamos tratando deriva en la inflación del subempleo y del desempleo en los titulados universitarios.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

De hecho, y en general, en este periodo de 2007 a 2011, la reducción más significativa de los técnicos y profesionales ha afectado a los jóvenes menores de 35 años, tanto varones como mujeres. La pérdida de empleo técnico y profesional del sector privado también se redujo en los adultos de 55 y más años, y aquí sí especialmente en los hombres, ya que las mujeres incluso aumentaron. La destrucción de puestos de trabajo de calidad se ha cebado en los polos extremos de la población en edad de trabajar: los jóvenes en más de un 60%; los adultos de 55 y más años se han reducido en un 39%, en este corto periodo de tiempo. Los puestos de técnicos y profesionales que permanecen expresan alta temporalidad (27%), y rotación (el 30% lleva solo un año trabajando en la empresa).

Con la finalidad de explorar la precariedad laboral de los técnicos y profesionales del sector privado de Canarias, hemos estudiado las relaciones de asociación entre las variables de mayor influencia. En el modelo de regresión logística de la tabla 6 introducimos las variables que explican esa precariedad, expresada por las variables dependientes siguientes:

- Lleva un año o menos trabajando en la empresa (alta rotación)
- Contratado temporal
- Contratado a tiempo parcial
- Trabajador atípico (asalariado discontinuo, temporal o a tiempo parcial)

Las variables independientes que mejor explican la precariedad contractual de los técnicos y profesionales asalariados del sector privado son las que figuran en la tabla 6. El género, la edad y la rama de actividad de la empresa donde trabajan. Respecto a esta última, debemos señalar que las tres ramas de actividad introducidas en la ecuación logística representan el 70% de todas las ramas donde trabajan los técnicos y profesionales de Canarias. El modelo elegido es estadísticamente significativo con coeficientes menores a 0,01, lo cual quiere decir que todas las variables independientes explican las dependientes, aunque unas lo hacen con mayor robustez que otras. Para ayudar a entender los resultados de la regresión, indicamos que el coeficiente B (primera columna de cada variable dependiente), cuando es positivo, señala que existe influencia de la variable independiente sobre la dependiente. Si B es negativa, no existe influencia o asociación. Como ya hemos explicado, el coeficiente  $\text{Exp}(B)$  o exponencial de B, señala la fortaleza de la relación, de forma que cuanto más alejado de 1 esté el exponencial, más fuerte es la relación causal. Por su parte, el porcentaje global bien clasificado

muestra el número de casos que el modelo es capaz de predecir, que como se observa en la tabla 6, es superior en todas las variables dependientes analizadas a 66%, lo que apunta a que el modelo es válido.

Si empezamos por los que llevan un año o menos trabajando en la empresa, que sería la condición de precariedad objetivamente menos determinante, por cuanto podría estar influida por la decisión subjetiva del propio trabajador, debemos resaltar cuatro variables explicativas:

- La edad 16-29 años, es decir, la juventud, predice fuertemente, y en aumento entre 2007 y 2011 (Exp (B) 6,278 a 8,463) el tiempo corto de permanencia en la misma empresa. El valor del exponencial B puede interpretarse como que en 2007 los técnicos y profesionales jóvenes de 16 a 29 años presentaban una probabilidad de 6,2 de que llevaran solo un año o menos en la misma empresa, frente a 1 de que no ocurriera esta probabilidad, y en 2011, esa misma probabilidad sube a 8,4.
- La edad 30-44 años tiene también fuerza explicativa del tiempo corto de permanencia en la misma empresa, y su evolución temporal es ligeramente alcista (Exp (B) 2,106 a 2,184, en 2007 y 2011, respectivamente).
- La rama de actividad de comercio y hostelería expresa en 2011 una relación asociativa (Exp (B)= 1,342), con el tiempo corto de permanencia en la empresa para los técnicos y profesionales.
- Si en 2007, el género femenino indica influencia sobre el tiempo corto de permanencia en la empresa para los técnicos y profesionales, no así en 2011, probablemente por la pérdida de gran parte de estos empleos como consecuencia de la crisis de 2008.

**Tabla 6. Regresiones logísticas de la precariedad laboral de los técnicos y profesionales asalariados del sector privado. Canarias 2007-2011**

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLES DEPENDIENTES											
	Lleva entre 1 y 12 meses trabajando						Contratado temporal					
	2007			2011			2007			2011		
	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)
Mujer	0,163	0,017	1,177	-0,037	0,019	0,964	0,188	0,019	1,207	0,100	0,021	1,105
<b>Edad</b>												
16-29 años	1,837	0,025	6,278	2,136	0,033	8,463	2,282	0,028	9,795	2,863	0,036	17,512
30-44 años	0,745	0,023	2,106	0,781	0,023	2,184	0,630	0,028	1,877	1,134	0,026	3,107
<b>Rama de actividad</b>												
Comercio y hostelería	-0,396	0,023	0,673	0,294	0,023	1,342	-0,360	0,026	0,698	-0,099	0,025	0,906
Finanzas y servicios profesionales	-0,195	0,022	0,823	-0,615	0,028	0,541	-0,272	0,025	0,762	-1,132	0,032	0,322
Educación y sanidad	-0,077	0,023	0,926	-0,576	0,029	0,562	0,636	0,024	1,890	-0,111	0,029	0,895
<b>Constante</b>	-0,078	0,046	0,925	0,093	0,065	1,097	-1,263	0,053	0,283	0,064	0,066	1,066
<b>N</b>	310			220			310			220		
<b>R2</b>	0,191			0,142			0,255			0,191		
<b>% bien clasificados</b>	66,1			71,2			75,8			77,2		
VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLES DEPENDIENTES											
	Contratado a tiempo parcial						Trabajador atípico					
	2007			2011			2007			2011		
	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)
Mujer	1,060	0,027	2,885	-0,282	0,029	0,755	0,573	0,018	1,774	0,008	0,019	1,008
<b>Edad</b>												
16-29 años	0,753	0,030	2,124	0,008	0,044	1,008	1,548	0,024	4,702	2,051	0,032	7,778
30-44 años	-0,934	0,034	0,393	-0,379	0,028	0,685	-0,008	0,023	0,992	0,442	0,021	1,556
<b>Rama de actividad</b>												
Comercio y hostelería	-0,298	0,033	0,742	-1,994	0,056	0,136	-0,314	0,024	0,730	-0,259	0,023	0,772
Finanzas y servicios profesionales	-0,790	0,037	0,454	-1,097	0,050	0,334	-0,332	0,024	0,718	-1,045	0,030	0,352
Educación y sanidad	0,148	0,032	1,159	1,457	0,036	4,293	0,485	0,023	1,625	0,323	0,026	1,381
<b>Constante</b>	-2,213	0,071	0,109	-1,391	0,083	0,249	-0,591	0,047	0,554	0,300	0,064	1,349
<b>N</b>	310			220			310			220		
<b>R2</b>	0,170			0,196			0,211			0,134		
<b>% bien clasificados</b>	88,2			88,2			72,5			72,1		

Base: Técnicos y profesionales asalariados del sector privado de Canarias

Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios.

La contratación temporal es otra condición de precariedad laboral. Nuevamente vemos el mismo comportamiento: los jóvenes y los adultos cercanos a la primera mitad de su carrera profesional, están fuertemente

afectados por la temporalidad contractual. En mucha menor medida, figuran el género femenino, y ahora sí, en 2007, la rama de actividad de educación y sanidad expresa una considerable influencia sobre la contratación temporal de los técnicos y profesionales del sector privado en Canarias.

Por su parte, la contratación a tiempo parcial se ve influenciada por el género femenino, jóvenes de 16 a 29 años, y la rama de actividad de educación y sanidad; especialmente este sector es el que en 2011 expresa una fuerte relación asociativa entre contrato a tiempo parcial, y técnicos y profesionales en el sector privado (Exp (B)= 4,293).

La última variable dependiente que planteamos en la ecuación de la tabla 6 es la condición de trabajador atípico, o si se quiere, no estándar (es decir, acoge una de las siguientes condiciones: discontinuidad, temporalidad o parcialidad en su relación laboral). Aquí también, los jóvenes de 16 a 29 años se ven muy afectados por este rasgo de precariedad, aunque la tendencia es que también haya una relación de causalidad con los adultos de 30 a 44 años (Exp (B) pasa de 0,442 en 2007 a 1,556 en 2011). La rama de educación y sanidad, del sector privado, explica también la precariedad laboral del trabajador atípico, así como el género femenino.

En la tabla 7 siguiente presentamos un resumen de las principales variables predictoras de la precariedad de la relación laboral de los técnicos y profesionales del sector privado de Canarias.



**Tabla 7. Principales variables explicativas de la precariedad de los técnicos y profesionales asalariados del sector privado en Canarias**

Lleva entre 1 y 12 meses en la empresa	Contratado temporal	Contratado a tiempo parcial	Trabajador atípico
Joven 16 a 29 años	Joven 16 a 29 años	Mujer	Joven 16 a 29 años
Adulto 30 a 44 años	Adulto 30 a 44 años	Rama de actividad educación y sanidad	Rama de actividad educación y sanidad
Mujer	Mujer	Joven 16 a 29 años	Mujer
Rama actividad comercio y hostelería	Rama de actividad educación y sanidad		Adulto 30 a 44 años

Los años de inicio, y la primera mitad, de la trayectoria laboral de este personal cualificado determinan una alta rotación en empresas y una relación laboral de temporalidad. Por su parte, el género femenino es el gran castigado por la precariedad en la categoría de técnicos y profesionales, que estamos analizando. En realidad, las mujeres (y los jóvenes) representan en el “modelo de empleo canario” la parte más precaria. En esta visión de conjunto de la precariedad laboral de los técnicos y profesionales, señalamos también la influencia que tiene, para la rotación de empresas (tiempo corto de permanencia), la rama de comercio y hostelería. Por último, el empleo atípico está asociado a la rama de educación y sanidad, en el sector privado de la economía canaria. Estas son, en síntesis, las condiciones precarias de trabajo de los técnicos y profesionales, sin entrar en las rentas salariales, que las veremos en el siguiente capítulo.

Hasta ahora hemos analizado la parte alta de la estructura ocupacional, por un lado los empleadores, por otro, los técnicos y profesionales, ambos con tareas propias, pero en alguna medida, siempre en el orden de la toma de decisiones, y en el diseño y la programación del trabajo, la producción y/o la prestación de servicios. En el siguiente apartado nos referimos a una categoría ocupacional distinta, ya que las tareas que realiza son de ejecución, y normalmente, de tipo manuales y rutinarias.

## 5. Los trabajadores de los servicios personales

Uno de los fenómenos socio-laborales más relevantes que protagoniza la reestructuración del capitalismo en las sociedades desarrolladas es la expansión de los trabajadores de los “servicios personales”. Más específicamente podemos hablar de “routine manual service workers”, o trabajadores manuales rutinarios de los servicios. Este es un fenómeno que venimos subrayando en los capítulos del marco teórico de esta Tesis doctoral. Para el caso de Canarias, el auge de estos trabajadores resulta más significativo, si cabe, debido a su enorme peso en la actividad productiva regional. Un debate frecuente tiene por objeto preguntarse por el grado de saturación de esta categoría ocupacional, y si el crecimiento de las actividades turísticas y comerciales no debe conllevar un aumento proporcional de los trabajadores de los servicios personales.

Todo indica que se trata de la irrupción de un nuevo proletariado en el siglo XXI. Tal y como hemos visto en el apartado 2 de este capítulo, los trabajadores de los “servicios personales” es la categoría ocupacional que más ha aumentado durante el periodo de recesión económica y destrucción de empleo de los años 2007-2011, tanto en España como en Canarias. Junto a los técnicos y profesionales superiores, son las únicas ocupaciones que aumentan en ese período. Para focalizar el análisis en los trabajadores de estos servicios, utilizamos los datos de la EPA correspondientes a la categoría “Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores de comercio”, que para simplificar denominaremos: “trabajadores de los servicios personales”<sup>56</sup>.

---

<sup>56</sup> “Este grupo comprende las ocupaciones en el desempeño de cuyas tareas principales se requieren los conocimientos y la experiencia necesarios para la prestación de diversos

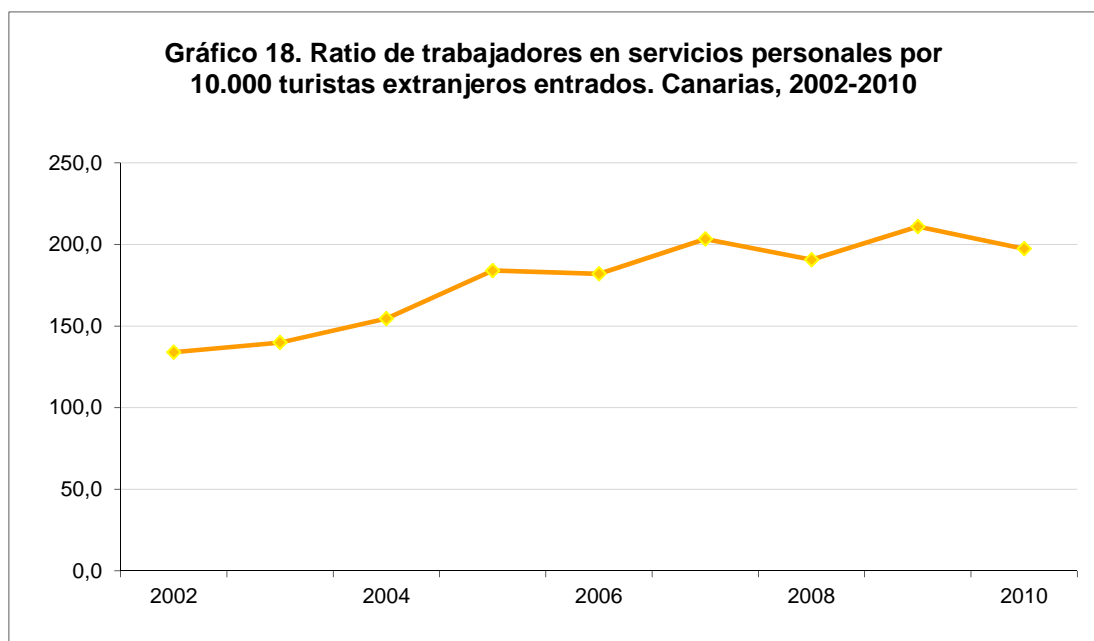
Una primera relación a establecer es el volumen de estos trabajadores por el número de turistas extranjeros entrados en el archipiélago. La ratio, que figura en el gráfico 18, muestra una primera tendencia alcista en el periodo de máxima expansión económica, hasta 2007, y a partir de aquí la ratio se estanca, tendiendo a la baja, en consonancia con el ciclo recesivo de la economía española y canaria. Por tanto, un comportamiento pro-cíclico que nos debe hacer pensar en dos axiomas:

- a) El grado de empleabilidad de los trabajadores en servicios personales está asociado a la coyuntura económica.
- b) En el ciclo expansivo, la empleabilidad de estos trabajadores tiene un límite (203 por 10.000 turistas entrados), por lo que la estrategia de empleo de las políticas económicas debería enfocarse hacia otras actividades productivas, y hacia otras categorías ocupacionales.

Ya hemos señalado el perjuicio de la concentración productiva de Canarias (comercio-hostelería), tanto por la vulnerabilidad que representa depender de pocos recursos (además, recursos externos); como por la debilidad del recurso en cuestión, ya que se trata de una actividad de servicio de baja productividad y valor añadido. El logro de nuevas actividades productivas, y con ellas, de nuevas categorías ocupacionales, es el reto para aumentar la empleabilidad, y reducir el desempleo y la subsecuente desigualdad social.

---

servicios y cuidados personales, servicios de protección y de seguridad o la venta de mercancías. Dichas tareas consisten en servicios relacionados con los trabajos domésticos, la restauración, los cuidados personales, la protección de personas y bienes, el mantenimiento del orden público o la venta de mercancías en un comercio o en los mercados" (INE, 2011).



Fuente: Instituto de Estudios Turísticos (IET)- FRONTUR e INE (EPA). Cálculos propios

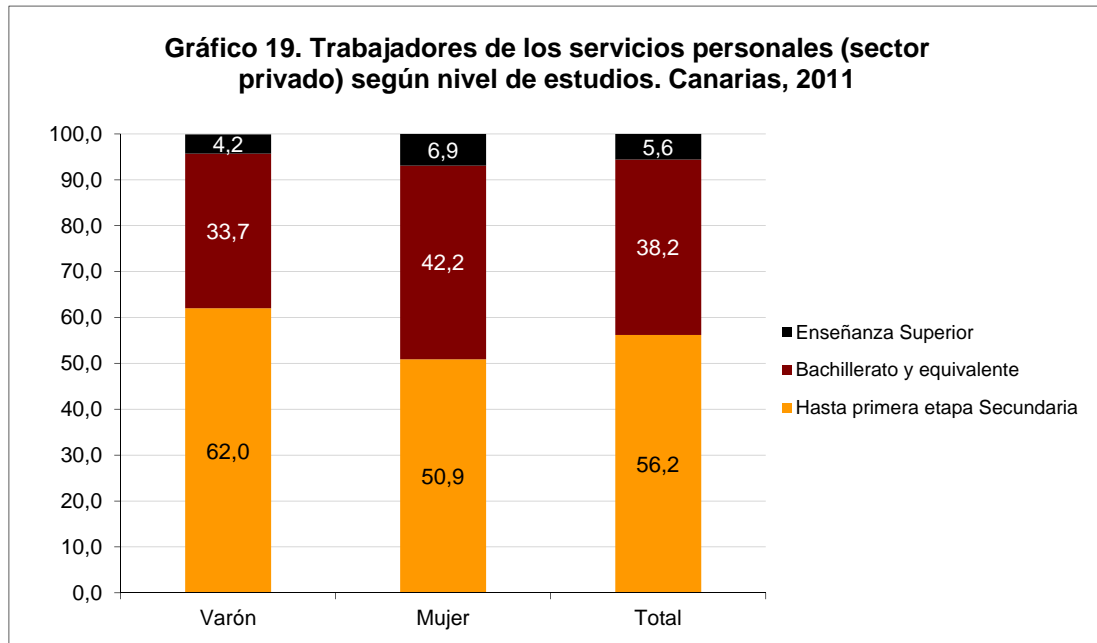
Antes de adentrarnos en sus características principales, conviene adelantar que en Canarias los trabajadores de los servicios personales han sufrido un proceso de precarización marcado por la reducción salarial. En cifras concretas, tal y como mostraremos en el capítulo siguiente de esta Tesis doctoral, la incidencia de los salarios bajos<sup>57</sup> ha aumentado fuertemente en las siguientes categorías:

- Trabajadores de la restauración, el comercio y el cuidado de personas (en 2010 llega al 41% la proporción de salarios bajos en esta categoría)
- Trabajadores de los servicios de protección y seguridad (en 2010 llega al 45% la proporción de salarios bajos en esta categoría)

El género femenino y la juventud adulta dominan en la categoría de los trabajadores de los servicios personales, ya que más de la mitad de ellos vienen siendo mujeres, y más del 60% personas entre 25 a 44 años. Tienen un nivel de estudio muy bajo, ya que la mayoría (56%) no supera la primera

<sup>57</sup> Convencionalmente se aplica como medida estadística adecuada de los salarios bajos de un país el umbral situado en dos tercios de la mediana del salario bruto por hora nacional.

etapa de la enseñanza secundaria. Especialmente por su baja cualificación, esta categoría se adscribe al nuevo proletariado del capitalismo postindustrial.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2011 (INE).  
Cálculos propios

Trabajadores de escaso nivel educativo porque las tareas a desempeñar no requieren competencias de mayor conocimiento, en el modelo de negocio predominante construido hasta ahora. El sector comercio-hostelería se dota de trabajadores manuales-rutinarios, de salarios bajos, y alta temporalidad. La tabla 8 nos indica, ahora para todos los ocupados, el enorme peso porcentual de los menos formados, pero con mayor significación aún, el escaso peso de los técnicos y profesionales en este sector económico, que incluso tiende a bajar. Por consiguiente, la reflexión debe centrarse en si el modelo productivo y de negocio predominante en el sector del comercio y la hostelería, está construyéndose con la suficiente base de capital humano técnico-profesional. A buen seguro, dotar de mayor capacidad profesional a estas empresas conducirá a una mayor seguridad económica para el sector, y

por extensión, a la mejora de las condiciones de trabajo de todos sus empleados.

**Tabla 8. Nivel educativo (%) de todos los ocupados y de las ramas comercio y hostelería. Canarias, 2007-2011**

	2007		2011	
	Todos los ocupados	Ocupados comercio y hostelería	Todos los ocupados	Ocupados comercio y hostelería
Hasta enseñanza primaria	19%	19%	17%	19%
1ª etapa Secundaria	30%	35%	28%	34%
Bachillerato y equivalente	33%	37%	35%	40%
Enseñanza universitaria	18%	8%	20%	7%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

Sin embargo, en este periodo 2007-2011 que venimos describiendo, los trabajadores de servicios personales en Canarias han mejorado su tipo de contratación, alcanzando un 67% de contratos indefinidos, 4 puntos porcentuales más que en 2007, beneficiándose especialmente las mujeres trabajadoras. La gran mayoría de estos trabajadores indefinidos lleva más de 2 años con esta relación laboral. Los contratados temporales representan el 33% de los trabajadores de servicios personales, y tienen su razón de ser por causas de la producción, la estación o la obra determinada para la que se contratan. Una proporción muy alta de estos trabajadores temporales (83%) tiene menos de 6 meses en su relación laboral, o en la renovación de esa relación.

Una de las causas del aumento del empleo de los trabajadores de servicios personales en Canarias es la jornada a tiempo parcial. En 2011, el 18% de estos trabajadores realizaba jornada a tiempo parcial (22% las mujeres), y el motivo principal es por no haber podido encontrar un trabajo de jornada completa (luego por imposición de la oferta).

Para profundizar en las condiciones de trabajo de este proletariado de los servicios personales, hemos creado un nuevo modelo inferencial a través del cálculo de regresiones logísticas binarias. Recordamos que la regresión logística binaria permite comprobar las relaciones asociativas entre variables dependientes (en formato binario o dicotómico) y variables independientes o predictoras. Para ayudar a entender los resultados de la regresión, indicamos que el coeficiente B (primera columna de cada variable dependiente), cuando es positivo, señala que existe influencia de la variable independiente sobre la dependiente. Si B es negativa, no existe influencia o asociación. Los “odd ratio” (expresados en  $\text{Exp}(B)$ ) indican la probabilidad de las variables independientes de que ocurra el suceso que estudiamos, frente a la probabilidad de que no ocurra. En síntesis, los datos estadísticos obtenidos a través de la regresión logística binaria señalarán si las variables independientes son buenas predictoras o explicadoras del fenómeno que estudiamos.

En su conjunto, el modelo de regresión logística utilizado en la tabla 9 es válido, por cuanto el porcentaje global bien clasificado no disminuye de 57%, y en algunas de las variables dependientes alcanza el 86,7%, como es el caso de la variable de contratado a tiempo parcial. Todas las variables independientes explican las dependientes, ya que son estadísticamente significativas con coeficientes menores a 0,01, excepto la que se indica con (\*).

**Tabla 9. Regresiones logísticas de la precariedad laboral de los trabajadores de los servicios personales del sector privado. Canarias, 2007-2011**

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLES DEPENDIENTES											
	Lleva entre 1 y 12 meses trabajando en la empresa						Contratado temporal					
	2007			2011			2007			2011		
	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)
Mujer	0,435	0,011	1,545	-0,103	0,01	0,902	0,317	0,011	1,374	-0,105	0,011	0,901
<b>Edad</b>												
16-29 años	1,747	0,016	5,736	1,409	0,016	4,091	1,283	0,017	3,607	1,415	0,017	4,116
30-44 años	0,645	0,015	1,905	0,964	0,014	2,621	0,515	0,016	1,673	0,792	0,016	2,209
<b>Nivel de estudios</b>												
Hasta enseñanza primaria	0,044	0,028	1,045*	0,998	0,026	2,712	0,03	0,027	1,030*	0,699	0,027	2,011
Secundaria y bachillerato	-0,413	0,025	0,662	0,355	0,023	1,426	-0,299	0,024	0,742	0,339	0,024	1,403
<b>Constante</b>	-1,04	0,029	0,354	-1,542	0,026	0,214	-1,265	0,028	0,282	-1,858	0,028	0,156
<b>N</b>	544			497			544			497		
<b>R2</b>	0,132			0,076			0,075			0,065		
<b>% bien clasificados</b>	63,8			62,4			64,3			65,8		
	Contratado temporal hasta 3 meses						Contratado a tiempo parcial					
	2007			2011			2007			2011		
	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)
Mujer	0,289	0,019	1,335	-0,38	0,019	0,684	0,874	0,016	2,395	0,629	0,014	1,875
<b>Edad</b>												
16-29 años	-0,34	0,032	0,712	0,882	0,031	2,415	0,462	0,023	1,588	0,315	0,018	1,37
30-44 años	-0,505	0,032	0,604	0,363	0,028	1,437	-0,1	0,022	0,905	-0,367	0,017	0,693
<b>Nivel de estudios</b>												
Hasta enseñanza primaria	-2,464	0,054	0,085	-0,274	0,05	0,76	-1,075	0,037	0,341	0,158	0,034	1,171
Secundaria y bachillerato	-2,073	0,05	0,92	0,423	0,045	1,527	-0,49	0,03	0,613	0,199	0,03	1,22
<b>Constante</b>	2,274	0,05	0,126	-0,404	0,054	0,668	-2,048	0,037	0,129	-1,977	0,034	0,138
<b>N</b>	544			497			544			497		
<b>R2</b>	0,102			0,07			0,069			0,045		
<b>% bien clasificados</b>	58,3			57,5			86,7			82		
	Trabajador atípico											
	2007			2011								
	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)						
Mujer	0,572	0,01	1,773	0,246	0,011	1,279						
<b>Edad</b>												
16-29 años	1,006	0,016	2,735	1,296	0,016	3,655						
30-44 años	0,355	0,014	1,426	0,391	0,014	1,479						
<b>Nivel de estudios</b>												
Hasta enseñanza primaria	-0,123	0,027	0,884	0,49	0,026	1,632						
Secundaria y bachillerato	-0,294	0,024	0,746	0,324	0,023	1,382						
<b>Constante</b>	-0,898	0,028	0,407	-1,314	0,026	0,269						
<b>N</b>	544			497								
<b>R2</b>	0,07			0,075								
<b>% bien clasificados</b>	59,9			63,1								

Base: asalariados en el sector privado en Canarias.

\* p &gt; 0,005

 FUENTE: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE).  
 Cálculos propios



El coeficiente  $\text{Exp}(B)$  o exponencial de  $B$ , señala la fortaleza de la relación, de forma que cuanto más alejado de 1 esté el exponencial, más fuerte es la relación causal.

En este apartado estamos analizando la categoría de los trabajadores de los servicios personales. Los resultados que presentamos en la tabla 9 señalan una fuerte relación de dependencia entre los trabajadores jóvenes (16-29 años), y todas las variables informativas de la precariedad laboral. Por tanto, podemos confirmar que la juventud es la condición que mejor explica la rotación en el empleo (lleva solo entre 1 y 12 meses trabajando en la empresa), la temporalidad contractual, la relación laboral atípica, la contratación menor de tres meses, y el contrato a tiempo parcial.

La segunda variable explicativa de la precariedad de los trabajadores de los servicios personales del sector privado canario es la edad intermedia entre 30 y 44 años. Hablamos de los trabajadores adultos en transición hacia la mitad de su carrera laboral. Los datos señalan a este segmento como vulnerable a las condiciones de precariedad: rotación, temporalidad, empleo atípico. Tal es así, que pudiera argumentarse que los cambios de reestructuración del capitalismo, conducentes al empleo débil (Alonso, 2000) y precario (Kalleberg, 2009) avanzan por la estructura de edad de los trabajadores. Ahora no son sólo los jóvenes y los mayores de 45 años los que padecen el riesgo de la precariedad, se suman los adultos de 30 a 44 años, para completar así a todo el cuerpo social.

Por último, el bajo nivel educativo (hasta enseñanza primaria), y el género femenino en algunas de las condiciones específicas que hemos introducido

en el cálculo, explican también la precariedad laboral de estos trabajadores de los servicios personales del sector privado.

A modo de resumen, presentamos la tabla 10 siguiente, donde especificamos para cada variable de precariedad, el orden de prelación en la fuerza explicativa de las variables independientes.

**Tabla 10. Principales variables explicativas de la precariedad de los trabajadores de los servicios personales del sector privado en Canarias**

Lleva entre 1 y 12 meses en la empresa	Contratado temporal	Contratado temporal hasta 3 meses	Contratado a tiempo parcial	Trabajador atípico
Joven 16 a 29 años	Joven 16 a 29 años	Joven 16 a 29 años	Mujer	Joven 16 a 29 años
Adulto 30 a 44 años	Adulto 30 a 44 años	Adulto 30 a 44 años	Joven 16 a 29 años	Hasta enseñanza primaria
Mujer	Hasta enseñanza primaria	Secundaria y bachillerato	Hasta enseñanza primaria	Adulto 30 a 44 años
	Secundaria y bachillerato			Secundaria y bachillerato
				Mujer

## 6. Los trabajadores no cualificados

En el capítulo 1 de esta Tesis doctoral subrayamos el axioma previsto por los teóricos de la sociedad postindustrial, según el cual, el proletariado del futuro inmediato estaría compuesto por los trabajadores no cualificados. En una sociedad cada vez más tecnificada donde el conocimiento concentra mayor valor añadido, es lógico que los trabajadores sin competencias, habilidades o destrezas mínimas queden relegados al menor valor económico-laboral. Lo que no previeron tanto fue el auge de un proletariado paralelo configurado en torno a los trabajadores de los servicios personales. En realidad, ambas categorías, los trabajadores de servicios personales y los

no cualificados vienen a conformar el proletariado de la sociedad informacional.

En España, algunos autores achacan el "efecto llamada" de la inmigración a la demanda de empleo poco cualificado y a la economía sumergida (Cachón, 2007; Martínez, 2013). "La burbuja de la construcción, la deserción de la población española del sector agrario y la participación laboral de las mujeres (que aumentó la demanda de servicio doméstico) llevaron a una gran demanda de empleo de baja cualificación. El momento álgido de la burbuja, 2007, coincide con el momento de mayor afluencia de extranjeros, para bajar tras el 'pinchazo'" (Martínez, 2013: 52). Es posible que entre las causas de esa gran demanda de empleo de baja cualificación se encuentren esos procesos socioeconómicos, pero hay otras razones que empujan con fuerza, como la escasa tecnificación y profesionalidad de las empresas, o la baja formación de los empleadores. En todo caso, y respecto a la correlación del 'pinchazo' de la burbuja inmobiliaria con la afluencia de extranjeros, debe advertirse que los datos padronales expresan que la población extranjera siguió aumentando, aunque disminuyó su ritmo de crecimiento en España a un 8,9% (6,5% en el caso de los que se encontraban en edad de trabajar), entre 1 de enero de 2008 y 1 de enero de 2012, y en Canarias un 9,5%<sup>58</sup> (6,5% en el caso de los que se encontraban en edad de trabajar).

En Canarias, los trabajadores no cualificados han sido los más afectados por la gran crisis financiera de 2008. La contracción económica hizo desaparecer muchas empresas, y a las que sobrevivieron, reducir sus plantillas. De ahí que en la región, los directivos y gerentes se redujeran en un 49% entre 2007

---

<sup>58</sup> Estadísticas del Padrón Continuo (INE):  
<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft20%2Fe245&file=inebase&L=0>

y 2011, y los trabajadores no cualificados en un 27%. Pero la pérdida en cifras absolutas de puestos de trabajo no cualificado alcanzó la cantidad de 44.323 (-57%), afectando principalmente al empleo masculino.

El empleo no cualificado<sup>59</sup> sobreviviente a la crisis se concentra en el intervalo de edad de 35 a 54 años (57% de los descualificados en 2011). Por consiguiente, el efecto sobre el sistema familiar es directo: se trata de mujeres y hombres en edad de reproducción y crianza de hijos, donde los ingresos menguan, ya que en torno al 60% de estos trabajadores disponen de salarios bajos. De hecho, podemos calificarlos como vulnerables para la reconversión en “trabajadores pobres” (en una sociedad supuestamente rica). Cerca de la mitad están casados, y la tendencia al estado civil de separado/a o divorciado/a aumenta pasando de 12% en 2007 a 16% en 2011, especialmente las mujeres, que ostentan la situación de ruptura en un 20%, en este último año. En la sociedad canaria, la precariedad laboral, la pobreza y la ruptura familiar son hechos sociales que se encadenan.

Un segundo segmento de los trabajadores no cualificados lo representan los jóvenes de entre 16 y 34 años (30% en 2011). Este grupo señala una amenaza social adicional: la dificultad para superar la condición de no cualificado se multiplica en las edades jóvenes. Tengamos en cuenta la larga trayectoria laboral que han de recorrer en un entorno productivo cada vez más exigente en conocimientos, tecnologías, y habilidades sociales.

---

<sup>59</sup> En esta Tesis hemos denominado, indistintamente, a estos trabajadores como no cualificados o de ocupaciones elementales, con la finalidad de adaptarnos a la nomenclatura y clasificación del INE. La definición de esta categoría ocupacional es la que figura en el Esquema 6: ocupaciones en el desempeño de cuyas tareas requiere los conocimientos y la experiencia necesarios para realizar tareas generalmente sencillas y rutinarias, realizadas con la ayuda de herramientas manuales, y para las cuales se precisa a veces de un esfuerzo físico considerable y, salvo raras excepciones, escasa iniciativa.

Si bien la mayoría de estos trabajadores ha nacido en España (60% en 2011), la tendencia es a un mayor peso de los extranjeros. En todo caso, su rasgo característico es el bajo nivel de estudio, ya que cerca del 40% solo dispone de la enseñanza primaria, y la rama de actividad donde se concentran es en la de comercio y hostelería (40%). Otra característica es la elevada rotación de estos asalariados, ya que una alta proporción lleva menos de 6 meses en el puesto que desempeñan.

Para analizar con mayor profundidad las características socio-laborales de los trabajadores no cualificados del sector privado de Canarias, creamos un modelo de regresión logística basado en las mejores variables independientes explicativas de las condiciones de estos trabajadores. En la tabla 11 figuran estas variables para los años 2007 y 2011. La variable explicativa principal es el bajo nivel de estudio (hasta enseñanza primaria), aunque tal y como se observa en las columnas  $\text{Exp}(B)$  los valores evolucionan entre 2007 y 2011 de 8,49 a 27,19. Esto se puede traducir como que en 2007 los trabajadores no cualificados tenían una ocurrencia de bajo nivel educativo de 8,49, frente a 1 de no ocurrencia, mientras en 2011, esta probabilidad sube a 27,19. Es decir, a medida que pasa el tiempo, el bajo nivel educativo determina con mayor fuerza la condición de trabajador no cualificado.

De forma añadida, debemos destacar que el nivel de estudio intermedio (enseñanza secundaria y bachillerato) también tiene una fuerte capacidad de predicción sobre los trabajadores no cualificados:  $\text{Exp}(B)$  de 3,62 en 2007 a 16,96 en 2011. Este efecto puede traducirse en que se están ocupando los puestos de menor calidad (tareas manuales elementales y sin iniciativa), con personas dotadas de niveles intermedios de estudios. (Una muestra más del

desequilibrio entre los niveles educativos y el mercado laboral, característico de España, y por supuesto, de Canarias).

Por último, el género femenino explica con fuerza el trabajo descualificado, especialmente en 2011, con un valor de Exp(B) 8,2.

**Tabla 11. Regresiones logísticas de las características socio-laborales de los trabajadores no cualificados del sector privado. Canarias, 2007-2011**

VARIABLES INDEPENDIENTES	Trabajadores no cualificados					
	2007			2011		
	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)
Mujer	0,562	0,011	1,755	2,105	0,014	8,207
16-29 años	-0,228	0,015	0,796	-0,606	0,019	0,545
30-44 años	0,030 *	0,014 *	1,031 *	-0,850	0,017	0,427
Inmigrante	0,568	0,011	1,765	0,368	0,014	1,445
<b>Nivel de estudio</b>						
Hasta enseñanza primaria	2,139	0,023	8,490	3,303	0,050	27,199
Secundaria y bachillerato	1,289	0,021	3,628	2,831	0,049	16,964
<b>Tipo de relación laboral</b>						
Lleva entre 1 y 12 meses trabajando	0,323	0,015	1,382	-0,094	0,026	0,910
Contratado temporal hasta 3 meses	0,483	0,011	1,620	0,127	0,014	1,136
Contratado a tiempo parcial	0,562	0,013	1,754	-0,271	0,016	0,763
<b>Constante</b>	-3,318	0,030	0,036	-4,358	0,054	0,013
<b>N</b>	543			345		
<b>R2</b>	0,368			0,308		
<b>% bien clasificado</b>	78,8			71,4		

Base: Trabajadores no cualificados del sector privado en Canarias

\* p > 0,005

FUENTE: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

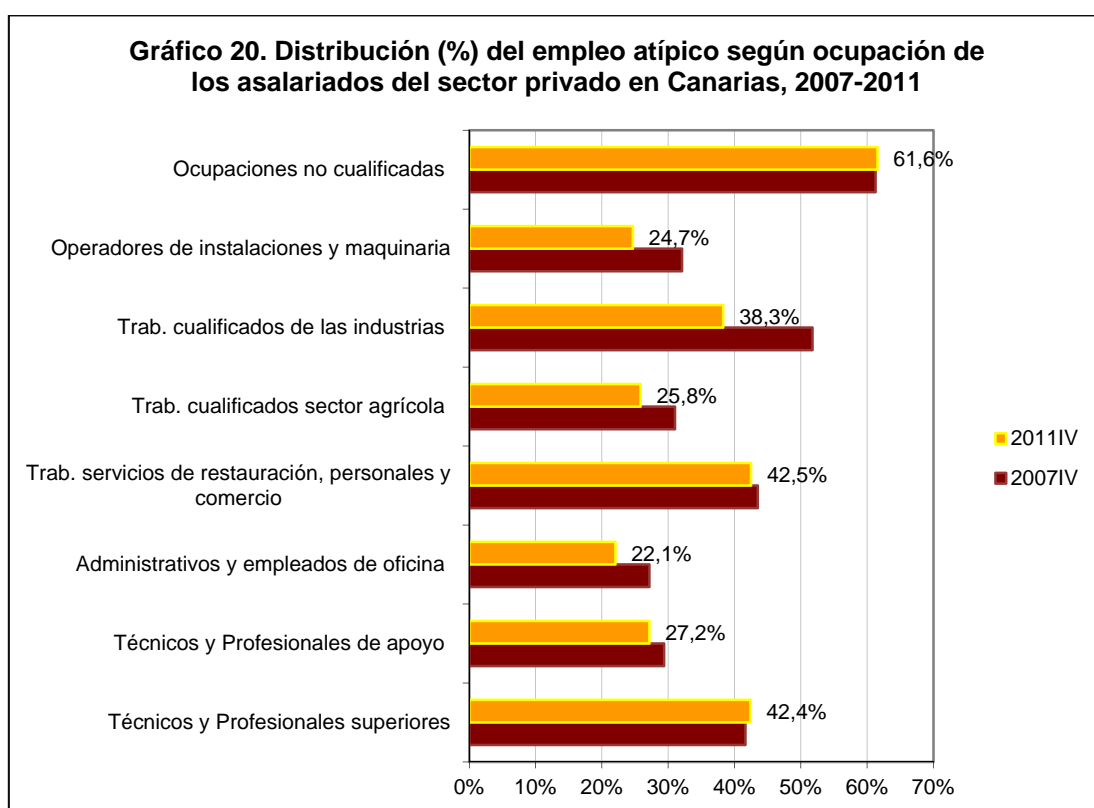
## 7. La precariedad del empleo en el sector privado

Tal y como hemos visto en el marco teórico de esta Tesis doctoral, los procesos de desregulación del empleo y los cambios en los contratos de trabajo contribuyen a la segmentación y polarización de la fuerza de trabajo, es decir, a la desigualdad de las rentas salariales. El empleo a tiempo parcial, intermitente o temporal que se ha extendido, tiene los niveles más bajos de remuneración. A este tipo de empleo se le viene denominando “atypical job” (EC, 2010), en contraposición al empleo normal, de carácter fijo y a tiempo completo. Es el resultado de los procesos de desregulación laboral iniciados en el segundo quinquenio de los años setenta en el mundo desarrollado, y que han facilitado los cambios en los contratos de los trabajadores a favor de la empresa. Una característica amenazante del “atypical job” es que este tipo de empleo, en fase de crisis económica, no se añade al empleo existente, sino que sustituye a los empleos normales o regulares. Lo que significa que la desregulación del mercado laboral no conduce necesariamente a la expansión del empleo, sino que más bien elimina empleos de calidad y bien remunerados, lo que hace aumentar las desigualdades socioeconómicas (EC, 2010).

En España, además, la destrucción del empleo a partir de la crisis de 2008 se ha concentrado en el empleo temporal, obviándose estrategias más racionales y equilibradas de mantenimiento de los niveles de empleo, tales como flexibilidad para el cambio de actividad, reducción de horas de trabajo, o descenso de salarios generalizado (FOESSA, 2013). Aunque nosotros pensamos que esta última medida sí que se ha implementado en la estructura salarial española en el ciclo recesivo. A su vez, la expulsión soterrada del mercado de trabajo de los trabajadores atípicos (temporales, intermitentes, o

a tiempo parcial), tiene el efecto perverso de dejar sin protección a una alta proporción de desempleados (principalmente, jóvenes e inmigrantes extranjeros) y, por este motivo, estamos interesados en explorar las pautas del empleo atípico en Canarias, a través de su evolución reciente.

En el gráfico 20 se muestra la distribución porcentual del empleo atípico por ocupación, en los años 2007 y 2011. Todas las ocupaciones sufren en alguna medida el peso del empleo no estándar o atípico. Si bien en muchas de ellas las proporciones han disminuido en estos años, la razón se encuentra en que los asalariados afectados han sido despedidos con mayor probabilidad.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

El empleo no cualificado retiene la mayor frecuencia de relaciones laborales atípicas (62%), pero no deja de llamar la atención que los técnicos y profesionales, en el polo superior de la estructura ocupacional, también



expresen una alta proporción de empleo no estándar. Por su parte, las categorías de trabajadores de servicios personales, y de "cualificados" de las industrias, muestran también un peso muy grande de empleo atípico, en torno al 40%.

El análisis logístico nos permite consolidar los argumentos explicativos básicos que venimos desarrollando a través de los indicadores porcentuales descriptivos. La tabla 12 muestra cuatro variables que podemos considerar de precariedad laboral, que afectan al conjunto de los asalariados del sector privado de Canarias. Estas variables son:

- Asalariados con un año o menos trabajando en la empresa (alta rotación).
- Asalariados con contrato temporal.
- Asalariados con contrato temporal de tres o menos meses.
- Asalariados con contrato a tiempo parcial.

Las variables independientes que mejor explican el modelo de precariedad contractual son las que figuran en las filas de la tabla. El género, la edad y el nivel de estudio explican parte de la varianza de las variables dependientes, y por tanto, de la precariedad contractual de los asalariados del sector privado de Canarias. El modelo elegido es estadísticamente significativo con coeficientes menores a 0,01, excepto en una única variable que se advierte en la tabla con asterisco, lo cual quiere decir que todas las variables independientes explican las dependientes, aunque unas lo hacen con mayor robustez que otras. Para ayudar a entender los resultados de la regresión, indicamos que el coeficiente B (primera columna de cada variable dependiente), cuando es positivo, señala que existe influencia de la variable



Por su parte, el porcentaje global bien clasificado muestra el número de casos que el modelo es capaz de predecir que, como se observa en la tabla, es superior en todas las variables dependientes analizadas a 60%, lo que apunta a que el modelo causal es válido.

Empecemos por la primera variable dependiente expuesta (“Lleva entre 1 y 12 meses trabajando” en la empresa), que afecta a todos los asalariados, e indica un tiempo corto de permanencia en la misma empresa. Decimos “corto” teniendo en cuenta que la vida laboral de un trabajador puede superar los 50 años. Los coeficientes B de 2007 y 2011 apuntan en la misma dirección, aunque algunas variables aumentan ligeramente (en esos cuatro años), su poder explicativo de la condición de llevar un periodo corto en la empresa. Sin duda, los jóvenes son los que expresan la mayor probabilidad de llevar un periodo corto en la empresa, y la lectura del exponencial B puede interpretarse como que la ocurrencia de este fenómeno es de 4, frente a 1 de que no ocurra, en los jóvenes de 16 a 29 años. Dicho esto, tampoco es desdeñable el efecto de los trabajadores adultos (30-44 años), en el tiempo corto de permanencia en la misma empresa. Aunque con menor probabilidad que los jóvenes, sin embargo la probabilidad de que un trabajador adulto (30-44 años) tenga ese tiempo de permanencia en la empresa es de 2,34, frente a 1 de que no ocurra. La tercera variable a tener en cuenta es el bajo nivel de estudio (hasta enseñanza primaria). Por tanto, la edad y el bajo nivel de estudio son rasgos de fuerte causalidad respecto a la corta permanencia en la empresa, y añadiríamos que la condición de mujer despunta, a su vez, como un rasgo influyente en esta situación de vulnerabilidad laboral.

Otra variable que indica esa vulnerabilidad laboral es el contrato temporal, que afecta a un tercio de los asalariados canarios. La tabla 12 muestra la

misma tendencia en las variables explicativas, con la excepción de la condición femenina, que no resulta tan determinante (en 2007 el coeficiente B es incluso negativo para este predictor).

Una condición de precariedad aún peor que el contrato temporal es que dicho contrato no supere los 3 meses. Si observamos la tabla 12, esta vulnerabilidad no está tan afectada por las variables independientes que hemos venido mencionando, excepto por el bajo nivel de estudio, y en cierta medida también, por el nivel de estudio de secundaria y bachillerato en 2011. Por último, tenemos los contratados a tiempo parcial. De las variables que vemos en la tabla, el modelo de regresión logística que con mejor porcentaje de predicción correcta explica la variable dependiente es este (más del 84% en ambos años). Estos asalariados a tiempo parcial tienen su mayor afluencia en las mujeres, aunque en estos años de crisis la fuerza de la relación causal entre ser contratada a tiempo parcial y ser mujer ha disminuido.

**Tabla 13. Principales variables explicativas de la precariedad de los contratos de los asalariados del sector privado**

Lleva entre 1 y 12 meses en la empresa	Contratado temporal	Contratado temporal hasta 3 meses	Contratado a tiempo parcial
Joven 16 a 29 años	Joven 16 a 29 años	Nivel de estudio hasta primaria	Mujer
Adulto 30 a 44 años	Adulto 30 a 44 años		
Nivel de estudio hasta primaria	Nivel de estudio hasta primaria		
Mujer			

A modo de resumen, la tabla 13 establece las correlaciones de asociación, según orden de prelación de las variables independientes, para cada una de las condiciones laborales precarias. Los trabajadores más jóvenes, y los de más bajo nivel de estudio sufren especialmente la precariedad. Los adultos

camino de la mitad de su carrera profesional, y las mujeres, son variables igualmente a tener en cuenta.

Por último en este apartado, nos detenemos someramente en reconocer el problema de la temporalidad. La temporalidad contractual y real del empleo es un fenómeno socioeconómico de indudable importancia, derivado de la transformación del "trabajo industrial" en empleo precario, al que nos ha abocado el capitalismo global, informacional y financiero. Así lo hemos reflejado a lo largo de esta Tesis, explicando los argumentos teóricos que enmarcan la temporalidad como un proceso estructural, más o menos común a todos los países desarrollados, y añadiríamos, subterfugio, en tanto en cuanto, se justifica por los poderes empresariales y gubernamentales como un mal supuestamente necesario. La proporción de empleados temporales en la Unión Europea (EU-27), entre los años 2006 y 2011, mantuvo una cifra estabilizada de 14%, mientras que España en el mismo periodo varió entre el 34% y el 25,1%, sin duda, el país europeo de mayor temporalidad laboral<sup>60</sup>.

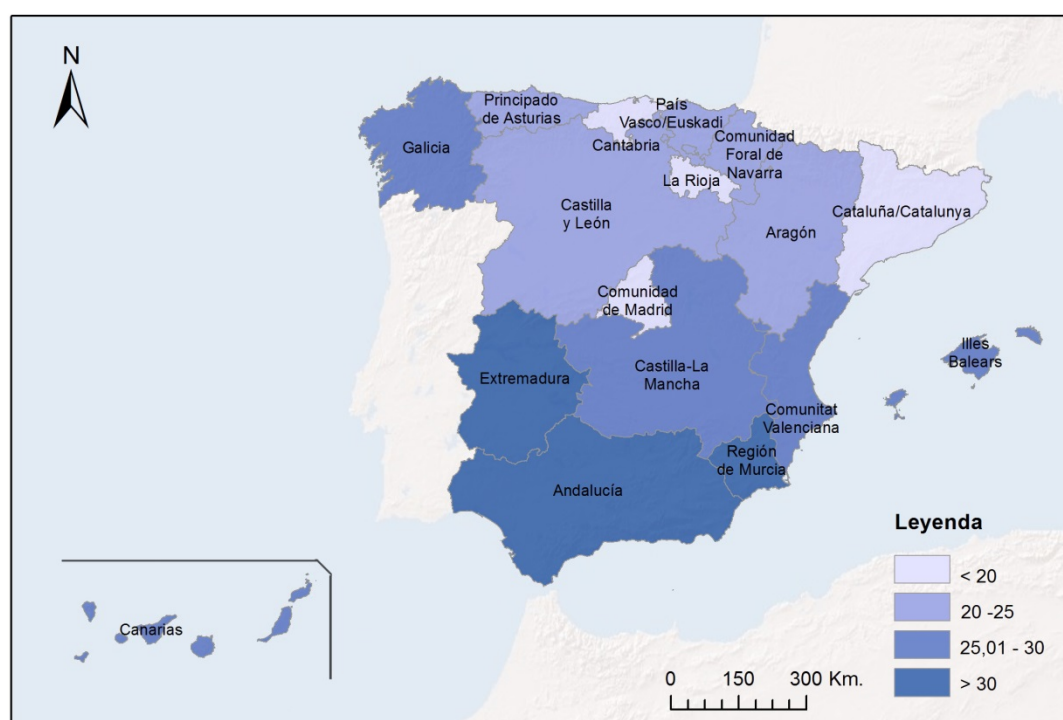
Centramos el análisis en la temporalidad de los asalariados del sector privado. En los últimos años de nuestro periodo de estudio (2007-2011), la contracción económica ha expulsado a una proporción considerable de los varones del mercado de trabajo. Principalmente, los trabajadores poco cualificados y de régimen temporal. Si cuantitativamente los trabajadores temporales han descendido, como consecuencia de su débil posición en las plantillas de las empresas, la cada vez mayor presencia de las mujeres otorga un atributo femenino a la temporalidad. En la tabla 14 observamos esa tendencia, y utilizamos como datos estadísticos la media aritmética de días

---

<sup>60</sup> EUROSTAT, "Employment and unemployment (Labour Force Survey)".

de trabajo (del contrato o acuerdo laboral), el número de asalariados afectados (N), la desviación estándar y la mediana.

**Mapa 5. Porcentaje de temporales en los asalariados del sector privado por CC.AA. IV trimestre 2011**



Fuente: Encuesta de Población Activa (INE).Elaboración propia.

Los asalariados temporales tienen una media de días de trabajo de 159 en 2011, un poco más de cinco meses. La mediana, es decir, el 50% de la distribución, se cifra en 90 días, tres meses. A medida que aumenta la edad, el tiempo del contrato temporal es menor; los asalariados temporales de 55 a 64 años disponían en 2011 de un contrato de 30 días promedio de trabajo. En general, la temporalidad afecta más o menos por igual a los nacionales y a los extranjeros, aunque cada vez se suman más nacionales a esta condición de precariedad. Tal y como hemos venido subrayando en este análisis empírico, el nivel de estudio influye en la temporalidad contractual: a menor nivel, menor número de días del contrato. Los titulados universitarios disponen de

contratos temporales el doble de largos que el resto. Los sectores económicos cuyas empresas privadas abusan de mayor temporalidad en la contratación de sus asalariados son: industria y energía (media de 48 días de trabajo), finanzas y servicios profesionales a la empresas (67 días), construcción (88 días).

Tabla 14. Promedios de días de trabajo según contrato o acuerdo de los asalariados temporales del sector privado. Canarias, 2007-2011

	CANARIAS 2007				CANARIAS 2011			
	Media	N	Desviación estándar	Mediana	Media	N	Desviación estándar	Mediana
<b>Sexo</b>								
Varón	106,86	150.337	163,17	30,00	124,95	83.321	195,52	60,00
Mujer	148,08	99.725	230,18	90,00	125,53	75.861	149,32	90,00
Total	123,29	250.062	193,76	30,00	125,23	159.182	175,03	90,00
<b>Grupos de edad</b>								
16 A 24	119,63	48.974	129,40	90,00	185,64	20.399	273,59	90,00
25 A 34	119,53	90.742	135,21	90,00	114,42	52.736	148,18	90,00
35 A 44	131,22	70.018	228,86	30,00	127,66	51.167	177,40	90,00
45 A 54	133,06	30.232	307,53	30,00	107,97	29.210	123,43	60,00
55 A 64	93,75	9.305	196,31	30,00	77,67	5.402	77,09	30,00
65 Y +	55,82	791	65,90	30,00	30,00	269	0,00	30,00
Total	123,29	250.062	193,76	30,00	125,23	159.182	175,03	90,00
<b>Lugar de nacimiento</b>								
Nacido en España	123,56	175.277	214,21	30,00	131,41	95.357	197,39	60,00
Nacido en el extranjero	122,67	74.786	134,11	90,00	116,00	63.825	134,36	90,00
Total	123,29	250.062	193,76	30,00	125,23	159.182	175,03	90,00
<b>Nivel de estudios</b>								
Hasta enseñanza primaria	114,16	71.123	240,03	30,00	107,09	36.502	142,35	30,00
Enseñanza secundaria y bachillerato	125,54	150.500	167,26	90,00	114,79	107.135	144,29	90,00
Enseñanza universitaria	134,26	28.439	193,97	30,00	239,80	15.546	328,61	180,00
Total	123,29	250.062	193,76	30,00	125,23	159.182	175,03	90,00
<b>Ocupación</b>								
Directores y gerentes					360,00	203	0,00	360,00
Técnicos y Profesionales científicos e intelectuales	197,05	9.178	277,43	180,00	234,44	7.371	353,66	180,00
Técnicos y Profesionales de apoyo	147,00	13.329	130,53	120,00	131,57	10.664	117,64	30,00
Administrativos	130,40	13.717	136,96	90,00	134,17	5.966	131,95	60,00
Trabajadores de servicios de restauración, personales y vendedores de comercio	143,36	61.847	178,76	120,00	139,87	53.982	194,91	90,00
Trab. cualificados sector agrícola	147,85	2.271	154,21	90,00	228,14	2.427	284,48	30,00
Trab. cualificados de las industrias	88,21	58.802	156,78	30,00	88,08	23.855	118,77	30,00
Operadores de instalaciones y maquinaria	118,10	14.198	119,36	90,00	74,62	7.410	61,67	30,00
Ocupaciones elementales	120,03	76.720	238,44	30,00	109,33	47.304	137,19	60,00
Total	123,29	250.062	193,76	30,00	125,23	159.182	175,03	90,00
<b>Rama de actividad económica</b>								
Agricultura	83,78	6.720	136,08	30,00	203,69	3.655	245,69	180,00
Industria de la alimentación, textil, cuero, madera y papel	137,23	1.819	73,03	180,00	106,48	1.798	110,30	30,00
Industrias, energía	48,89	2.923	47,31	30,00	47,92	4.376	55,64	30,00
Cons. maquinaria. Instalación industrial	80,10	2.722	111,58	30,00	180,00	633	0,00	180,00
Construcción	84,31	80.947	188,97	30,00	88,40	17.927	175,02	30,00
Comercio mayor y menor. Reparación de automóviles, hostelería	157,85	90.569	171,68	180,00	125,69	79.388	124,78	90,00
Transporte y almacenamiento. Información y comunicaciones	144,55	11.737	121,75	90,00	220,26	10.348	336,92	90,00
Intermediación financiera, serv. profe., cientí., adminis.	110,24	17.071	126,86	60,00	67,10	14.646	85,34	30,00
Educación y act. sanitarias	175,16	14.602	241,31	120,00	235,01	9.008	316,67	180,00
Otros servicios	114,59	20.953	312,21	30,00	99,56	17.404	134,02	30,00
<b>Total</b>	<b>123,29</b>	<b>250.062</b>	<b>193,76</b>	<b>30,00</b>	<b>125,23</b>	<b>159.182</b>	<b>175,03</b>	<b>90,00</b>

Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios



## 8. El desempleo

El análisis del desempleo no es fácil, y la obtención de resultados prácticos y útiles para su comprensión, y a partir de ella, establecer políticas proactivas que lo reduzcan, no ha sido común en España. Una razón profunda que debe considerarse sobre el desempleo estructural, que ha venido acompañando a la evolución económica de Canarias, es que cuando el desempleo se prolonga, los trabajadores pierden progresivamente sus competencias laborales. De tal forma que, el efecto circular y acumulativo que se deduce de este axioma, hace que el desempleo masivo constituya la peor amenaza social de nuestro tiempo.

El desempleo forma parte del proceso de precarización laboral, porque es el repositorio de los infortunados, de los incapacitados, o de los desmotivados, donde transitan, o permanecen en estado de hibernación. Entre el IV trimestre de 2007 y el IV de 2011, los desempleados de Canarias aumentaron en un 203%, pasando de 108.800 a 329.500 en cifras absolutas. Este desempleo masivo es socialmente muy transversal, afecta a varones, mujeres, padres, madres, hijos, y otros parentescos; jóvenes, adultos y mayores, españoles de nacimiento, y extranjeros residentes; personas con baja formación, con estudios medios, o con universitarios (los menos).

El tiempo de búsqueda de empleo se ha dilatado: en 2011, la mayoría de los desempleados (63%) llevaba más de 1 año sin encontrar trabajo. En el conjunto de los desempleados canarios, el tiempo promedio de búsqueda de empleo ha pasado de 19 meses en 2007 a 26 en 2011. Especialmente grave es la situación de los mayores de 45 años, españoles de nacimiento, y de bajo nivel educativo. Para dimensionar materialmente esta categoría de

desempleados vulnerables, conviene mencionar la cifra de afectados: en torno a 90.000 ciudadanos residentes en Canarias. Decimos vulnerables porque con esas condiciones sociales, los desempleados mayores de 45 años de bajo nivel educativo tienen pocas opciones de encontrar empleo, no ya solo por la pérdida de sus competencias laborales, sino también por la dificultad de adaptarse a una economía diferente, cada vez más tecnificada, para la cual estas personas no disponen de las habilidades sociales básicas. Lo cual no significa que no puedan aprender, cosa que de hecho debe priorizarse con la finalidad de re-adiestrar y adaptar estos ex-trabajadores a la nueva estructura productiva. En el nivel educativo más bajo, sin embargo, la estrategia de reinserción laboral debe basarse en “aprender a aprender”, lo que da cuenta de la dificultad a la que nos enfrentamos.

Esta categoría de precariedad, la de los desempleados, representa un problema social de primer orden, porque en su mayoría hablamos de personas sostenedoras, y principales del hogar. La prolongación de estas personas en el desempleo, produce pobreza económica en sus familias. Aquí, la intervención con medidas de política social y de readaptación al mercado de trabajo, es imprescindible.

Volviendo al conjunto de los desempleados, su gran mayoría, en 2011, proviene de las actividades productivas de comercio y hostelería (43%), y construcción (17%). Si atendemos a las categorías ocupacionales de las que proceden los desempleados, el orden es el siguiente: trabajadores de servicios personales (32%, y predominando las mujeres); trabajadores no cualificados o de ocupaciones elementales (21%, y predominando las mujeres); trabajadores industriales (18%, predominando los varones).

Para profundizar en las relaciones asociativas que se establecen entre las características socio-demográficas y el desempleo, hemos elaborado dos modelos de regresiones logísticas binarias: uno para los desempleados que buscan su primer empleo y llevan más de un año y medio sin encontrarlo; y otro para los desempleados que han trabajado antes, pero llevan más de un año y medio buscando empleo. La tabla 15 expone el modelo primero, y de ella se deducen tres conclusiones:

- a)* Las personas adultas de 30 a 44 años expresan una alta probabilidad (y en aumento entre 2007 y 2011) de buscar su primer empleo, y llevar más de un año y medio haciéndolo. Este resultado confirma el argumento de que puede estarse forjando una generación perdida, al menos en el ámbito laboral.
- b)* El bajo nivel de estudio (hasta enseñanza primaria) explica suficientemente no haber trabajado nunca, y no encontrar trabajo.
- c)* Los nacidos en el extranjero, principalmente, pero también las mujeres, son quienes logran reducir la probabilidad del desempleo prolongado.

No obstante, estas conclusiones hay que tomarlas con cautela ya que el tamaño de la muestra sobre la que hemos realizado el cálculo es pequeño (N= 41 en 2007, y N= 111 en 2011).

**Tabla 15. Regresiones logísticas de los desempleados que buscan su primer empleo y llevan más de un año y medio en ello. Canarias, 2007-2011**

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLE DEPENDIENTE					
	Más de un año y medio buscando empleo					
	2007			2011		
	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)
Mujer	0,144*	0,073	1,156	-0,393	0,032	0,675
<b>Edad</b>						
16-29 años	-0,105*	0,184	0,900	-0,947	0,065	0,388
30-44 años	1,397	0,198	4,044	1,540	0,075	4,665
<b>Nacimiento</b>						
Nacido en el extranjero	1,340	0,085	3,820	-1,909	0,050	0,148
<b>Nivel de estudio</b>						
Hasta enseñanza primaria	-0,702	0,147	0,496	0,553	0,051	1,739
Secundaria y bachillerato	0,551	0,105	1,735	-0,543	0,048	0,581
<b>Constante</b>	-2,424	0,224	0,089	0,479	0,081	1,614
<b>N</b>	41			111		
<b>R2</b>	0,158			0,257		
<b>% bien clasificados</b>	82,4			71,7		

Base: Desempleados de Canarias que buscan su primer empleo

\* p > 0,005

Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

La tabla 16 muestra el segundo modelo utilizado, y explica el desempleo de larga duración para los que han trabajado antes. Si fijamos la atención en las variables demográficas, advertiremos que aquí ya no es la edad quien determina la condición de desempleado, si no el género femenino. En concreto, la tabla 16 nos señala las siguientes conclusiones:

- a) El nivel de estudio tiene una fuerte asociación con el desempleo de los que han trabajado antes, especialmente los peor formados (hasta enseñanza primaria). El nivel de estudio intermedio (secundaria y bachillerato) también muestra influencia, pero en 2011 rebaja su valor,

y en todo caso expresa la mitad de fuerza asociativa que el nivel de estudio más bajo.

- b) La ocupación anterior explica el desempleo prolongado, especialmente los trabajadores no cualificados y los trabajadores de las industrias.
- c) El género femenino determina el desempleo prolongado.

**Tabla 16. Regresiones logísticas de los desempleados que han trabajado antes y llevan más de un año y medio buscando empleo. Canarias, 2007-2011**

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLE DEPENDIENTE					
	Más de un año y medio buscando empleo					
	2007			2011		
	B	Error estándar	Exp(B)	B	Error estándar	Exp(B)
Mujer	0,206	0,031	1,229	0,795	0,022	2,213
<b>Edad</b>						
16-29 años	-0,401	0,032	0,670	-0,338	0,025	0,713
30-44 años	-1,857	0,042	0,156	-0,501	0,023	0,606
<b>Nacimiento</b>						
Nacido en el extranjero	0,422	0,031	1,525	0,010*	0,020	1,011
<b>Nivel de estudio</b>						
Hasta enseñanza primaria	0,325	0,070	1,384	1,712	0,051	5,539
Secundaria y bachillerato	1,582	0,061	4,864	1,037	0,049	2,821
<b>Ocupación anterior</b>						
Trabajadores de los servicios personales	-1,026	0,039	0,358	0,075*	0,037	1,078
Trabajadores no cualificados	-1,200	0,045	0,301	1,159	0,032	3,187
Trabajadores de las industrias	0,190	0,039	1,209	0,813	0,038	2,254
<b>Constante</b>	-2,598	0,065	0,074	-4,149	0,054	0,016
<b>N</b>	410			1009		
<b>R2</b>	0,168			0,116		
<b>% bien clasificados</b>	91,5			90,6		

Base: Desempleados de Canarias que han trabajado antes

\* p > 0,005

Fuente: Microdatos de la Encuesta de Población Activa IV trimestre 2007 y 2011 (INE). Cálculos propios

## Conclusión

El análisis detallado de los datos confirma un entorno laboral altamente precario en la sociedad canaria, en concreto en el sector privado de su economía. Hemos construido un modelo conceptual de la precariedad socio-laboral a través de determinadas dimensiones, indicadores y variables. Estos instrumentos los hemos “operativizado” y medido con procedimientos estadísticos descriptivos y con estadísticos inferenciales, para así corroborar las tendencias previstas. El tratamiento de los ficheros microdato de la EPA nos ha permitido construir y medir variables que no son utilizadas suficientemente por la investigación sociológica. La dificultad de los procesos de cálculo se ve compensada con la ventaja de construir medidas más adecuadas a la realidad socioeconómica. Resulta de interés proseguir midiendo el mercado de trabajo a través de los ficheros microdato de la EPA, con el objetivo de profundizar y disponer de una perspectiva diacrónica suficiente. El método de análisis asociativo utilizado han sido las regresiones logísticas binarias. Los resultados son muy elocuentes.

La primera dimensión de la precariedad socio-laboral la hemos fijado en las empresas y los empleadores, ya que constituyen el entorno de la oferta productiva. En nuestro modelo explicativo, la oferta empresarial tiene debilidades conducentes a su propia inseguridad económica, y en consecuencia, a la precariedad crónica del empleo. Más del 60% de la actividad productiva de las empresas canarias se concentra en el comercio, el servicio a otras empresas, la hostelería y la construcción; mientras que las empresas del sector emergente del nuevo capitalismo informacional, tales como las dedicadas a informática, investigación y desarrollo, educación, sanidad o actividades recreativas y culturales, no alcanza ninguna de ellas el

4%. El pequeño tamaño de las empresas es una dificultad añadida. Pero sin duda, el nivel educativo de los empleadores es el indicador más negativo. En 2011, el 55% de los empleadores no superaba la primera etapa de secundaria. Se trata de una deficiencia sustancial para los requerimientos de la sociedad de la información, la economía del conocimiento y los procesos de innovación tecnológica que protagonizan la reestructuración actual del capitalismo. La modernización de las pequeñas y medianas empresas pasa por su tecnificación, y por su reconversión digital. ¿Están preparadas para ello con propietarios o líderes poco cultos o desavisados?

La segunda dimensión que analizamos es la categoría ocupacional de los técnicos y profesionales, porque ha sido la de mayor aumento en el largo plazo de las dos últimas décadas, y porque representa, dentro de cualquier estructura económica, la calidad del empleo y de la producción. Es un indicador clave que da cuenta de la modernización económica y productiva (“tecnificación”). La conclusión más significativa del análisis es la escasa proporción de trabajo que representan los técnicos y profesionales en el conjunto de la estructura productiva privada canaria: 12% en 2007, 13% en 2011. Por el contrario, el trabajo se concentra mayoritariamente en los trabajadores de servicios personales, en los de ocupaciones elementales, y en los trabajadores de las industrias. El peso de los trabajadores de tareas manuales y de escasa competencia de conocimiento supera el 70% de todo el tiempo de trabajo desempeñado por el sector privado de la economía canaria. Por consiguiente, una conclusión evidente es su escasa “tecnificación-profesionalización”. Pero no solo es que haya pocos, un obstáculo añadido son las condiciones precarias de este personal cualificado en el sector privado: altas temporalidad contractual (27%) y rotación (el 30% llevaba solo un año trabajando en la misma empresa). Por tanto, resultó

pertinente medir las causas explicativas de la precariedad laboral de los técnicos y profesionales asalariados. Los resultados son expresivos: los jóvenes, las mujeres y las ramas de actividad de educación, sanidad, comercio y hostelería del sector privado explican la alta precariedad del empleo de los técnicos y profesionales. No menos significativa es la influencia de los adultos de 30 a 44 años, lo que indica que el fenómeno de la precariedad se extiende transversalmente, como una mancha de aceite, y donde pocas categorías socio-laborales se salvan.

La tercera dimensión analizada del modelo fue la de los trabajadores de los servicios personales y los no cualificados. En síntesis, estas dos categorías ocupacionales acogen al proletariado del siglo XXI. Los primeros son los trabajadores manuales rutinarios de los servicios, que en Canarias constituyen una masa laboral muy voluminosa. La alta concentración productiva en comercio y hostelería, que representa la oferta empresarial para estos trabajadores, deriva en una doble vulnerabilidad macroeconómica: una, por la cantidad (dependen solo de dos recursos productivos y extrovertidos), y otra por la calidad (dependen de actividades de baja productividad). La estrategia de empleo de las políticas económicas debe buscar el desarrollo de nuevas y diversas actividades productivas (y categorías ocupacionales para los trabajadores), para así ayudar a incrementar la empleabilidad, y reducir el desempleo. Estos trabajadores de los servicios personales, y los no cualificados, sufren la precariedad por el salario bajo (más del 40%), la alta temporalidad, y su rasgo más evidente, el bajo nivel educativo: el 56% no superaba la primera etapa de secundaria en 2011. Los jóvenes, y los adultos hasta 44 años, así como las mujeres, son los otros rasgos definitorios. Por su parte, los trabajadores no cualificados se concentran en las edades de 34 a 55 años, hombres y mujeres en edad de



reproducción y crianza de hijos, próximos a la calificación de “trabajadores pobres” (60% de ellos con salarios bajos).

La cuarta dimensión del análisis ha sido la propia precariedad laboral en el conjunto del sector privado de la economía canaria. Un objetivo aquí ha sido reconocer el empleo atípico (a tiempo parcial, intermitente-discontinuo o temporal), contraponiéndolo al empleo normal, fijo y a tiempo completo. El empleo atípico está sustituyendo a los empleos normales: de ahí que la desregulación del mercado laboral no conduce necesariamente a la expansión del empleo, sino que más bien elimina empleo de calidad y bien remunerado, lo que hace aumentar las desigualdades socioeconómicas (EC, 2010). La precariedad se ceba en los jóvenes y en los adultos hasta los 44 años, en las mujeres, y en las personas con muy baja formación (hasta la enseñanza primaria).

La quinta, y última, dimensión del análisis es el desempleo. En nuestro modelo conceptual, la precariedad socio-laboral tiene su peor expresión en el desempleo. El volumen de personas en esta situación es inmenso en Canarias (329.500 personas en 2011). Ocurre que en el capitalismo informacional del que venimos dando cuenta, la prolongación del desempleo afecta a la pérdida progresiva de las competencias laborales de los individuos. Los análisis realizados indican que el bajo nivel de estudio (hasta enseñanza primaria) y la edad adulta de 30 a 44 años, explican fuertemente el desempleo prolongado de los que buscan su primer trabajo, lo que apunta a la idea de una generación perdida, al menos en los individuos con estas características. Por su parte, los desempleados que han trabajado anteriormente, y que llevan más de año y medio buscando empleo sin encontrarlo, tienen una fuerte relación de dependencia con su bajo nivel de

estudio, con las ocupaciones anteriores descualificadas, y con el género femenino.

Deducimos del análisis empírico desarrollado que las deficiencias del mercado de trabajo de Canarias, sintetizadas en el modelo de precariedad socio-laboral presentado, tienen fuerte calado. No se verán superadas con un cambio de ciclo económico que garantice una coyuntura de expansión. Probablemente, estas deficiencias obstaculizarán la plena realización del cambio de ciclo, alargando la precariedad del empleo y la desigualdad social. Son deficiencias que vienen arrastrándose desde la economía expansiva de las dos últimas décadas, y que nunca fueron tratadas como obstáculos estructurales, por parte de las políticas económicas institucionales. Una nueva estrategia de política económica tiene que intervenir en estas dimensiones de peso que frenan el desarrollo social de Canarias.

## Capítulo 7. Análisis empírico de los salarios de Canarias (1995-2010). Los salarios bajos

### 1. Metodología y fuentes

Los objetivos de la Tesis buscan desvelar la degradación del valor del trabajo, a través de las nuevas formas de empleo, que conducen a una estructura de remuneraciones más precaria, y a una desigualdad que no se queda sólo en el ámbito laboral, sino que trasciende a las condiciones sociales de vida. La región canaria, aun estando inserta en el círculo selecto de la globalización, y aun en los ciclos expansivos de su comportamiento económico, arrastra una inercia de desigualdad social, cuyas manifestaciones más claras son la abultada tasa de baja remuneración o de salarios bajos, y la crónica diferencia salarial respecto al conjunto nacional, lo que lleva a una vulnerabilidad transversal de su estructura social.

En este capítulo de la Tesis presentamos los datos de la estructura salarial y sus características socio-laborales correspondientes a Canarias (y en comparación con el conjunto de España<sup>61</sup>) para los años 1995, 2002, 2006 y 2010. Estos años están disponibles en formato de micro-datos por parte del Instituto Nacional de Estadística (INE) para la operación estadística

---

<sup>61</sup> Tal y como anotamos en los dos capítulos anteriores, conviene advertir que los datos siempre los comparamos entre las entidades político-territoriales de España y Canarias, reconociendo que la primera también incluye a la segunda. Este posible *sesgo ontológico*, sin embargo, no representa mayor distorsión en la interpretación de los fenómenos socio-económicos aquí tratados, ya que el peso de la región sobre el conjunto nacional es ínfimo (en 2011, los residentes en Canarias representaban el 4,4% de la población de España).

denominada Encuesta de Estructura Salarial. Se trata de una encuesta realizada en el marco de la Unión Europea, con criterios comunes de metodología y contenidos, con el fin de obtener unos resultados comparables sobre el nivel, la estructura y distribución del salario entre sus Estados miembros. Se utiliza un mismo periodo de referencia, ámbito de cobertura, información demandada y características, método de recogida de datos, representatividad, procesamiento y transmisión de resultados. Los objetivos de la encuesta se resumen en dos: a) el conocimiento de los niveles salariales, no sólo de los niveles medios, sino también de su distribución; y b) la determinación de la estructura del salario, composición de las variables influyentes y su cuantía. El ámbito poblacional está formado por todos los trabajadores por cuenta ajena que presten sus servicios en centros de cotización, y hayan estado de alta en la Seguridad Social durante todo el mes de octubre del año de referencia. La cobertura sectorial de la encuesta se circunscribe a la actividad económica de los tres grandes sectores: la industria, la construcción y los servicios.

Por tanto, disponemos de cuatro bases de datos muestrales que informan de la estructura de los salarios y sus características socio-laborales, y que recorren determinados años del periodo de estudio de esta Tesis doctoral. El procedimiento de muestreo se hace por selección aleatoria, a través de una estratificación bietápica: la primera etapa clasifica las cuentas de cotización a la Seguridad Social según la actividad económica, la comunidad autónoma y el tamaño de la empresa; la segunda etapa recoge a los trabajadores. Los tamaños muestrales por estrato se obtienen prefijando un error admisible del 5% en el ámbito de actividad y comunidad autónoma. La potencia de esta información estadística se expresa en la siguiente tabla:

**Tabla 17. Tamaño de las muestras de la Encuesta de Estructura Salarial  
1995, 2002, 2006 y 2010**

	1995	2002	2006	2010
Tamaño muestra recogida en España (Cuentas de cotización de la Seguridad Social)	18.139	21.621	27.301	25.104
Tamaño muestra recogida en España (Trabajadores)	177.168	215.697	235.272	216.769
Tamaño muestra recogida en Canarias (Cuentas de cotización de la Seguridad Social)	909	1.070	1.288	1.162
Tamaño muestra recogida en Canarias (Trabajadores)	8.412	10.407	10.781	9.567

Fuente: Encuesta de Estructura Salarial (INE).

No obstante, conviene hacer un análisis limitado en la interpretación de los datos de esta fuente. Los años de referencia tienen intervalos distintos; el ámbito sectorial de la actividad económica de cada año es variable, aunque a medida que avanza el año, aumenta el número de ramas de actividad que se incorporan; y por último, el indicador salarial no hace referencia a los salarios reales, sino a los nominales. Aun reconociendo estas limitaciones interpretativas de los datos en perspectiva longitudinal, el análisis parcial y sincrónico de los salarios nominales de cada año adquiere una pertinencia y validez robustas.

De las limitaciones metodológicas mencionadas de esta fuente estadística, la de mayor repercusión negativa es la del ámbito sectorial de la actividad económica. Los datos de 1995 analizan los salarios en las siguientes ramas de producción: industrias extractivas; industria manufacturera; producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua; construcción; comercio y reparación; hostelería; transporte, almacenamiento y comunicaciones; intermediación financiera; actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales. Los datos de 2002 y 2006 añaden las ramas de producción de: educación; actividades sanitarias y veterinarias, servicios sociales; otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios

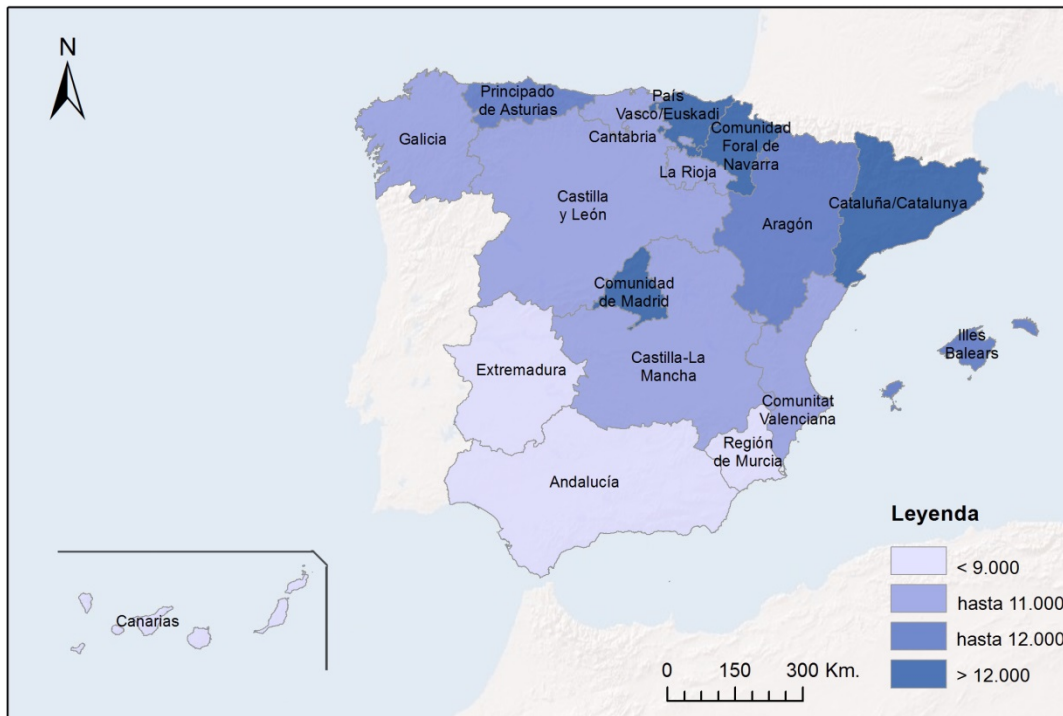
personales. Por último, los datos de 2010, donde se aplica la nueva Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 (CNAE-2009), también incluyen, además de las anteriores: información y comunicaciones; administración pública y defensa, seguridad social obligatoria; actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; otros servicios.

Como consecuencia de estas limitaciones, hemos tenido que ajustar las distintas clasificaciones (ocupaciones y actividades económicas) para obtener un resultado homogéneo que permita la comparación significativa de las principales categorías, en relación a nuestro objeto de estudio. Aún con las limitaciones mencionadas, el análisis de los salarios que presentamos en este capítulo tiene potencialidad. Nos permite sintetizar muchos datos individuales y acercarnos al fondo explicativo de la precariedad salarial en Canarias. El modelo de regresión logística que aplicamos a los salarios bajos facilita causas explicativas de la desigualdad tanto inter-grupal como intra-grupal.

Tengamos en cuenta que el análisis de los salarios es esencial para comprender la situación de precariedad socio-laboral de un modelo de empleo (Bosch, 2009; Bosch, Rubery y Lehndorff, 2007; Galbraith, 2004). Hasta ahora, en la parte empírica de esta investigación sólo hemos visto la precariedad en términos de condiciones de trabajo contractuales. Con este análisis pretendemos penetrar en una capa más profunda de la estructura del empleo en Canarias. En concreto, nos adentramos en la estructura de las remuneraciones o ingresos salariales, para estudiar el grado de precariedad y de inestabilidad que contiene. Un nivel salarial bajo implica, para el conjunto de los asalariados una menor circulación de rentas, y por ende, para el

sistema económico una demanda interna débil, y desde la perspectiva social, unas condiciones de vida limitadas.

**Mapa 6. Renta anual neta media (euros) por persona y CC.AA. 2011**



Fuente: Encuesta de Estructura Salarial (INE). Elaboración propia.

El indicador más útil, a efectos de esta Tesis doctoral, calculado desde la Encuesta de Estructura Salarial es la tasa de baja retribución o de salarios bajos. Los investigadores (Bosch, 2009; Lee, S. y Sobeck, K., 2012; OIT, 2010) han aplicado como medida estadística adecuada de los salarios bajos de un país el umbral situado en dos tercios de la mediana del salario bruto por hora nacional. En consecuencia, por debajo de esta medida se agrupan los trabajadores de salarios bajos. Para calcular el indicador de salario bajo, hemos calculado la sumatoria del salario base mensual, las pagas extraordinarias y los complementos salariales de todo tipo. Este numerador compuesto del salario bruto mensual lo hemos dividido por el denominador de horas de trabajo, incluidas las horas extraordinarias. Así obtenemos el

salario bruto por hora, y para los datos de 1995, dado que las variables salariales se recogieron en unidades de pesetas, las convertimos a euros dividiendo por 166,386, que es el valor oficial de su cambio. De esta manera, en todos los años disponibles, utilizamos el dato armonizado de la moneda, no así de su valor adquisitivo, para el que habría que hacer un cálculo de paridad que excede los objetivos de esta Tesis.

Conviene recalcar otra característica de nuestro análisis empírico: la mayoría de las mediciones se aplican a los asalariados del sector privado de la economía. Como indicamos en el capítulo anterior, tanto el peso del sector privado, como la naturaleza del sistema capitalista, aconsejan ceñir el análisis al verdadero motor propulsor de la actividad económica. Por otro lado, las políticas de austeridad en el gasto público han reducido el empleo (y los salarios) en el sector público, por lo que éste, con mayor razón, no debe formar parte de nuestro análisis, si lo que queremos es comprender las claves que deterioran la estructura del empleo y de las remuneraciones. De hecho, adelantamos que las diferencias salariales brutas entre el sector público y el privado, tanto en el conjunto de España como en Canarias, son muy amplias (positivas para el sector público).

Por lo general, en este análisis empírico de la Tesis que desarrollamos, el indicador estadístico básico del salario bruto por hora es la mediana. La razón es simple, la mediana corrige los valores extremos tanto pequeños como grandes que participan en el conjunto de los salarios, por lo que esta medida de la tendencia central resulta más robusta y pertinente que la media aritmética.



**Tabla 18. Indicadores estadísticos básicos del salario bruto por hora. España y Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010 (en euros)**

	ESPAÑA				CANARIAS			
	1995	2002	2006	2010	1995	2002	2006	2010
Media	7,69	9,85	11,26	13,18	6,69	9,01	9,92	11,66
Mediana	6,2	7,86	9,14	10,72	5,04	6,76	7,77	9,26
Percentil 05	3,2	4,24	5,08	5,48	2,71	3,73	4,59	5,07
Percentil 95	17,18	21,51	23,75	28,31	15,76	20,11	20,98	25,2
Desviación estándar	5,38	6,9	7,18	9,51	4,85	8,3	7,37	7,84

Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

En la tabla 18 adelantamos los resultados de los principales datos estadísticos básicos del salario bruto por hora, para España y Canarias. Como puede observarse, los promedios presentados (media y mediana) son siempre más bajos en Canarias que en España. Si tomamos en consideración el percentil 05, es decir, el 5% de los trabajadores que menos retribución obtiene, también es menor el salario bruto por hora percibido en Canarias. A su vez, el percentil 95, es decir, el 5% de los trabajadores de mayor retribución, también expresa menor salario bruto en Canarias que en España. Por tanto, mírese por donde se quiera, existe una fuerte diferencia salarial entre los mercados de trabajo de Canarias y España, diferencia negativa para la primera.

El análisis de los salarios que realizamos en este capítulo se divide en dos partes. Por un lado nos centramos en la diferencia salarial entre Canarias y España, por tratarse de un hecho económico trascendente y de fuertes implicaciones (sociales), que viene manifestándose de forma crónica. Por otro lado, el fenómeno sociológico determinante de la precariedad laboral y de la desigualdad social es la baja retribución, que puede convertirse en salarios de pobreza. Analizamos este fenómeno en el apartado 3 del capítulo.

## 2. La diferencia salarial entre Canarias y España

Antes de iniciar el análisis específico de los datos, hagamos una breve referencia contextual a los periodos disponibles de las estadísticas oficiales salariales. El año 1995 se caracteriza por proseguir la recuperación del empleo iniciada en 1994, después del lapsus de crisis 1991-1994, y con un crecimiento económico en torno al 3% (porcentaje de variación anual del PIB). El año 2002 expresa una ocupación alta, donde se han incorporado 4 millones de ocupados desde 1995, el empleo crece al 3% anual, y el PIB al 2,5%. En el año 2006 el empleo en España crece a un fuerte ritmo, en torno al 5% anual y, en consonancia, el PIB aumenta cercano al 4% de variación anual. Por último, en el año recesivo de 2010, la economía española ha perdido alrededor de 2 millones de ocupados desde 2008, cuando se inicia la destrucción de empleo; el PIB de 2010 decrece en torno al -3% anual. En resumen, el ciclo económico que vamos a analizar se caracteriza por una primera fase de crecimiento o despegue (1995), una segunda de fuerte expansión (2002 y 2006), y una última de recesión (2010).

Los indicadores de la tabla 18 muestran la diferencia salarial entre el conjunto de España y Canarias, diferencia negativa para esta última, que se manifiesta de forma crónica. En 1995 la diferencia del salario mediano llega a ser de -19%, aunque en 2010 se reduce al -14%. Un segundo aspecto a resaltar es la tendencia al aumento de la desigualdad salarial en el conjunto de los trabajadores, tanto en España como en Canarias. Si observamos los valores correspondientes a los percentiles 05 y 95 de las series que figuran en la tabla 18, advertimos que la mayor distancia entre el salario percibido por el 5% de los trabajadores de menor retribución y el 5% de los trabajadores de mayor retribución se produce en 1995 en Canarias, donde los mejor pagados cobran

5,8 veces más que los peor pagados. Por último, la desviación estándar nos indica la dispersión de los valores respecto a la media, es decir, un indicador genérico de desigualdad: la tendencia de esta desviación es al alza, tanto en España como en Canarias, aunque en la primera la desviación de la hora de salario bruto llega a un máximo de 9,51 euros.

En este punto es preciso advertir que los niveles salariales son muy distintos en el sector público que en el sector privado de la economía. De hecho, las diferencias negativas salariales, abultadas entre Canarias y España, se reducen significativamente si comparamos sólo el sector público (incluso en 2002 la diferencia resulta positiva para Canarias, un 5%). Por tanto, donde se fraguan las diferencias salariales (y la baja retribución) es en el mercado laboral privado.

Para valorar el grado de asociación entre el salario bruto por hora (variable dependiente) y las distintas variables explicativas (sexo, grupo de edad, etc.) presentamos el resultado de la medición eta cuadrada ( $\eta^2$ ), medida del tamaño del efecto (ANOVA), que puede ser interpretada como la proporción de varianza de la variable dependiente que es atribuida al efecto (variable explicativa). Se trata de un primer acercamiento al análisis causal de los salarios, aplicado a la totalidad de los trabajadores de Canarias.

**Tabla 19. Grado de asociación entre el salario bruto por hora y las principales variables explicativas. Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010**

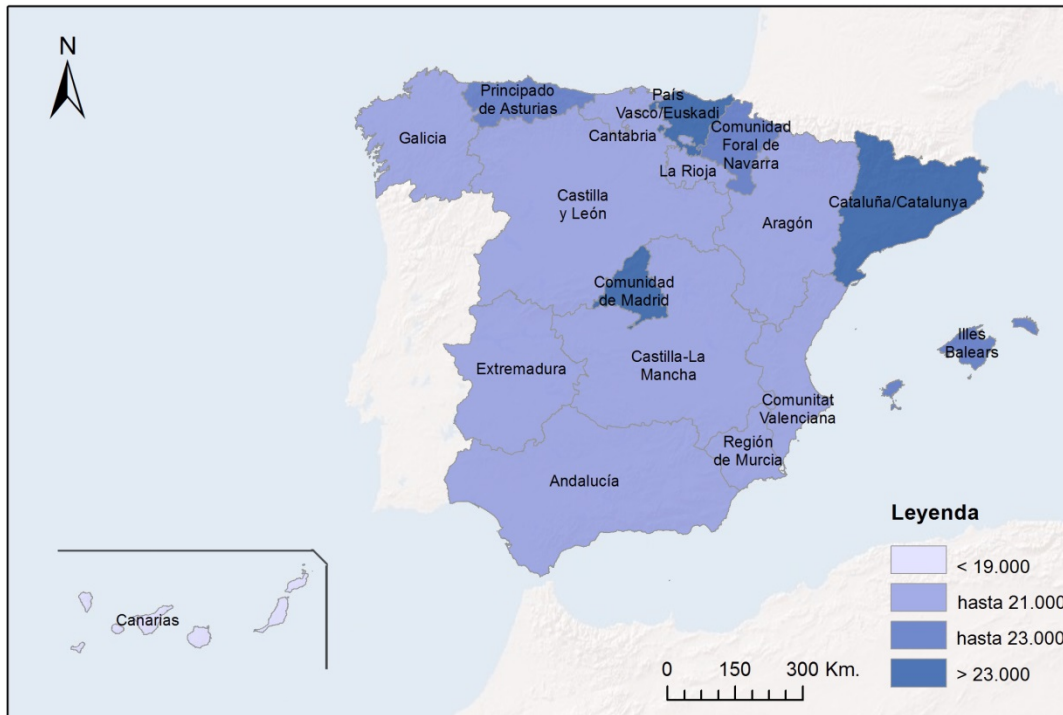
	1995	2002	2006	2010
Sexo	0,01	0,005	0,004	0,004
Grupo de edad	0,08	0,03	0,04	0,04
Nivel de estudios	0,18	0,12	0,18	0,22
Ocupación	0,3	0,19	0,25	0,31
Rama económica	0,17	0,07	0,11	0,11
Antigüedad	0,14	0,08	0,11	0,12

Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE).  
Cálculos propios.

La tabla 19 indica que en Canarias la ocupación (profesión) tiene un efecto grande sobre el comportamiento de los salarios: entre un 19% (año 2002) y un 31% (año 2010) es la proporción de varianza de los salarios brutos que se puede atribuir al efecto de la ocupación. Por otro lado, si focalizamos el análisis en el año de mayor grado de asociación (2010), anotamos que las ocupaciones de mayor nivel (directores y gerentes, profesionales de la salud y la enseñanza) presentan las mayores desviaciones estándar (12,78 € y 10,52 €, respectivamente) y, por tanto, las mayores desigualdades salariales de toda la estructura ocupacional. Estos resultados apuntan a que la vulnerabilidad salarial en las empresas de control privado es de dirección transversal.

El nivel de estudio es la otra variable explicativa de la varianza de los salarios brutos por hora en Canarias. Aquí también es en 2010 cuando el efecto se hace mayor: un 22% de varianza de los salarios brutos se explica por el nivel de estudios. Los niveles de estudio más altos expresan mayor desigualdad salarial, los licenciados universitarios y equivalentes presentan una desviación estándar de 11 €, y los diplomados universitarios y equivalentes una desviación de 10,9 € de salario bruto por hora. Como vemos, la desigualdad salarial intragrupo está acentuándose, especialmente en el segmento de los titulados universitarios. En resumen, la ocupación y el nivel de estudio son los factores principales que influyen en la determinación de los salarios. Sin embargo, la rama de actividad de la empresa, así como la antigüedad en el puesto de trabajo, son variables que tienen un efecto medio en el salario bruto, es decir, no tienen tanta influencia. Por último, el sexo y el grupo de edad tienen un efecto mínimo en la varianza (desigualdad) de los salarios.

**Mapa 7. Salario medio bruto (euros) del sector servicios por CC.AA. 2011**



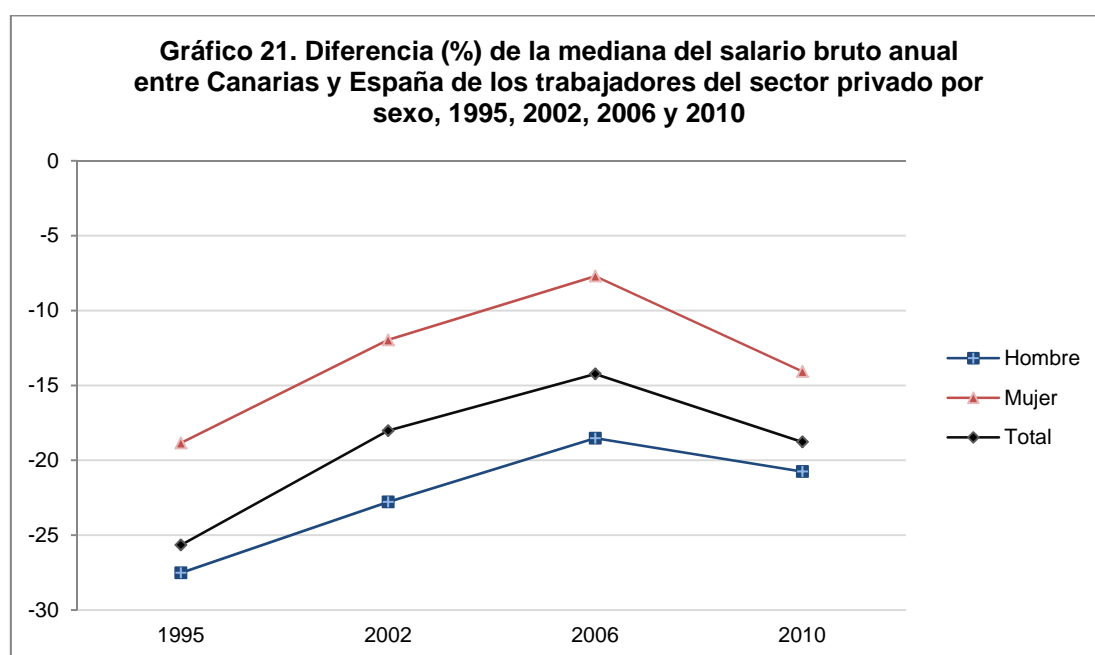
Fuente: Encuesta de Estructura Salarial (INE). Elaboración propia.

Ya hemos adelantado que el comportamiento de los salarios del sector privado en España y Canarias es muy diferenciado. Canarias es la región con menor salario de España, lo que incide en una mayor precariedad socio-laboral y mayor desigualdad social. En el gráfico 21 presentamos cómo ha evolucionado la diferencia porcentual de la mediana del salario bruto por sexo entre Canarias y España<sup>62</sup>. Como indicamos en el anterior apartado metodológico, utilizamos la mediana como promedio porque es una medida de tendencia central que no es sensible a los valores extremos (a diferencia de la media, que puede verse afectada por unos pocos valores extremadamente altos o bajos). La mediana es el valor por encima y por debajo del cual se encuentra la mitad de los casos, el percentil 50. Si observamos el gráfico 21,

<sup>62</sup> El CES (2013) aporta una tendencia de mayor calado para nuestros objetivos de investigación: señala que la brecha salarial entre varones y mujeres se ha expandido en Canarias más que en España entre 2008 y 2010, lo que sin duda incide en el deterioro de las condiciones sociales de vida.

vemos que la diferencia del salario bruto anual siempre es negativa para Canarias, y aunque llegó a reducirse en el periodo álgido de la expansión económica (2006), incluso ahí la diferencia salarial fue de 14,2%. La mayor diferencia se obtuvo en 1995 (-25,7%), y en 2010 se observa un repunte que alcanza una diferencia salarial entre Canarias y España de -19%.

Estas diferencias salariales negativas para Canarias se intensifican en los varones, y en las categorías de estudio de formación profesional (-22,6% en 2010), aunque en todas las categorías de estudio hay menor salario bruto en Canarias, incluida la de titulaciones universitarias.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

Otras fuertes diferencias salariales se expresan entre las categorías de técnicos y profesionales (superiores y de apoyo), alcanzando en todos los periodos cerca de -20% de salario bruto anual. Y no menos importantes son las diferencias salariales en las categorías de empleo administrativo, trabajadores de la industria y la construcción, y peones. Donde únicamente se observa cierta diferencia positiva a favor de Canarias en el salario bruto

anual es en determinadas categorías de los trabajadores de los servicios, tales como restauración, y cuidados personales. Estas tendencias se corroboran con el análisis de las diferencias salariales por ramas de producción, donde sólo la hostelería expresa signo positivo para Canarias. Todas las demás ramas de producción del sector privado de la economía mantienen fuertes diferencias salariales con el promedio (mediana) de España.

**Tabla 20. Diferencia (%) de la mediana del salario bruto anual entre Canarias y España de los trabajadores del sector privado por características socio-laborales, 1995, 2002, 2006 y 2010**

	1995	2002	2006	2010
<b>Sexo</b>				
Hombre	-27,5	-22,8	-18,5	-20,8
Mujer	-18,8	-12,0	-7,7	-14,1
Total	-25,7	-18,0	-14,2	-18,8
<b>Nivel de estudios</b>				
Sin estudios y Primaria	-26,0	-11,0	-9,9	-11,8
Educación secundaria I	-16,6	-15,2	-8,5	-15,1
Educación secundaria II	-21,6	-12,0	-14,3	-18,1
Formación profesional	-22,1	-20,9	-20,4	-22,6
Diplomados universitarios	-4,8	-10,6	1,5	-12,7
Licenciados universitarios y equivalentes	-3,5	-10,1	-19,8	-15,2
Total	-25,7	-18,0	-14,2	-18,8
<b>Ocupación</b>				
Directores y gerentes	1,7	-5,9	-6,7	1,6
Técnicos y profesionales	-9,6	-11,6	-24,1	-16,5
Empleados administrativos	-18,9	-5,7	-9,0	-14,2
Trabajadores de los servicios personales	-1,9	-3,9	6,5	-5,1
Trabajadores agricultura, industria y construcción	-23,0	-19,6	-17,1	-20,3
Trabajadores no cualificados	-7,0	1,0	-2,9	-5,3
Total	-25,7	-18,0	-14,2	-18,8
<b>Actividad económica</b>				
Industria	-18,7	-20,7	-20,8	-21,5
Transportes y comunicaciones	-21,3	-7,4	-11,7	-27,8
Construcción	-22,0	-14,6	-12,7	-17,0
Comercio	-17,8	-13,8	-13,2	-16,5
Hostelería	2,8	10,3	21,9	9,0
Finanzas y servicios a empresas	-34,4	-26,1	-19,3	-18,9
Educación, sanidad y servicios sociales	-	-10,1	-6,8	-13,4
Otras actividades	-	-1,6	-10,9	-20,8
Total	-25,7	-18,0	-14,2	-18,8

Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

Los datos estadísticos históricos disponibles de los salarios en España y Canarias señalan a esta última como la comunidad autónoma del conjunto nacional de menor volumen promedio de retribución de los asalariados. Igualmente, la región manifiesta el menor coste laboral de España, entendiéndolo según la metodología del INE como el coste que incurre el empleador por la utilización del factor trabajo (CES, 2013). Durante la primera década del siglo XXI, los costes laborales medios se han moderado en Canarias, y en todo caso han evolucionado por debajo del nivel de la inflación, e incluso en algunos años han podido descender (CES, 2013). Lo cierto es que el coste laboral en Canarias ha variado entre el 81,6% y el 85,7% del coste laboral medio de España, durante la primera década del siglo XXI. El informe del CES (2013: 38) es bastante pedagógico y directo en esta materia:

(...) se concluye que Canarias es una de las regiones españolas con menores costes laborales por trabajador y por hora trabajada, además de caracterizarse porque, en media, sus trabajadores dedican un mayor número de horas a actividades laborales.

Esto, sin embargo, no debe llevar a pensar que Canarias es una región competitiva: los trabajadores canarios trabajan más horas que los de otras regiones españolas, mientras que la clase empresarial canaria se enfrenta a menores costes laborales. En todo caso, la relación más acertada sería la que apunta una relación de causación en sentido inverso al antes expuesto: como Canarias es una región poco competitiva, sus salarios son bajos y sus trabajadores deben dedicar, por término medio, un mayor número de horas al desempeño de sus tareas laborales”.

Por tanto, el CES plantea que la baja productividad y salarios derivan de la escasa competitividad de la economía regional. En primer lugar, debemos pensar que la escasa competitividad de las ramas de producción económica determinantes, aunque no se dice, tiene su causa en los aspectos directivos, organizativos y técnicos de las empresas. En segundo lugar, debido a que Canarias no moviliza actividades económicas donde implementar tecnologías que favorezcan el aumento del valor añadido, se manifiesta una



baja productividad laboral, incluyendo sus costes y salarios. Es decir, la concentración productiva de la economía canaria en comercio y hostelería, actividades de por sí bajas en uso tecnológico, y altas en fuerza de trabajo, explicaría la baja productividad (y los salarios), y el mayor tiempo de trabajo necesario.

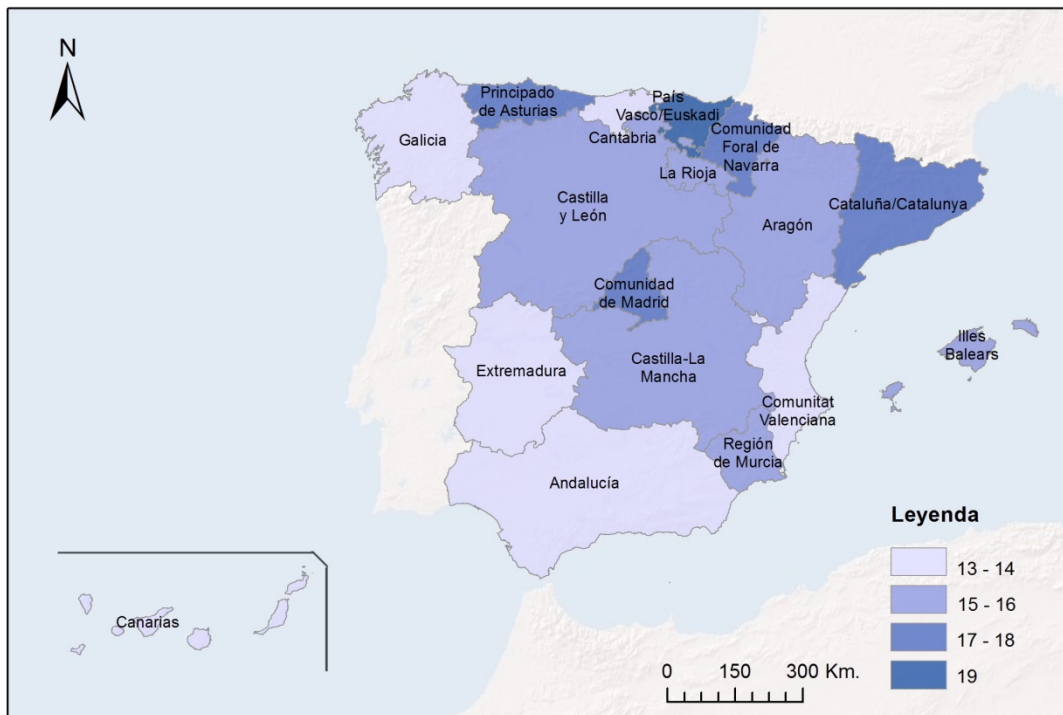
Sin embargo, no es esa la conclusión que sacamos cuando exploramos internamente los datos de la Encuesta de Estructura Salarial. La tabla 20 recoge la diferencia porcentual de la mediana del salario bruto de Canarias y España, y en todas las muestras y categorías, la diferencia es negativa para Canarias, excepto en la rama de producción de hostelería, donde la diferencia de salario resulta superior en Canarias. Por consiguiente, no es el uso tecnológico el factor determinante del nivel salarial, debe haber otras causas, ligadas también a la competitividad, tales como las ya apuntadas de organización y dirección empresarial. Por supuesto, no es desdeñable pensar en los costes integrales del alejamiento y la insularidad.

En la tabla 20 observamos que todas las categorías de niveles de estudio de los trabajadores expresan fuertes diferencias salariales, y la de licenciados universitarios y equivalentes, de las que más. En la variable ocupación, los técnicos y profesionales también padecen la limitación de los salarios. Pero más revelador aún, si cabe, es que una de las ramas de producción de la economía canaria de mayor diferencia salarial negativa con España es la de finanzas y servicios a las empresas (-18,9% en 2010). Esta rama de producción no es precisamente de bajo uso tecnológico, ni de trabajo asalariado basado en el esfuerzo físico-manual, por el contrario, obtiene su productividad a partir del conocimiento y el uso de instrumentos tecnológicos, principalmente de información y comunicaciones. Vemos, entonces, cómo las

categorías tecnificadas de la estructura económica regional se resienten del mismo mal.

En resumen, a no ser que los sectores que concentran la mayor actividad económica, tales como el comercio y la hostelería, de bajo uso tecnológico, arrastren a todos los demás sectores hacia una limitación del nivel salarial, la variable tecnológica no explica por sí sola la fuerte diferencia salarial de Canarias con España. Otras razones deben favorecer esta tendencia, como por ejemplo las decisiones empresariales respecto a la ganancia salarial, lo que explicaría que el sector de la hostelería, muy dinámico de por sí, y donde la oferta de trabajo puede no disponer de la suficiente demanda (de trabajo), sea el único con diferencia salarial positiva. Las decisiones empresariales pueden apostar por un modelo de empresa con salarios dignos, y en consecuencia, con trabajadores motivados y colaborativos, o por un modelo de salarios bajos, y de trabajadores poco productivos. En todo caso, estas observaciones nos llevan a validar una conclusión extendida en las sociedades desarrolladas: la determinación de los salarios por lo cambios tecnológicos es un argumento cada vez menos verosímil: la reestructuración del capitalismo no sólo está devaluando el trabajo poco cualificado; en general, está devaluando todo el trabajo. Como adelantamos en el capítulo 3, con la flexibilización del empleo, los salarios dependen de la situación y la voluntad de cada empresa, y de la rentabilidad de cada trabajador. Y como resultado de ello, aumentan la desigualdad y la dispersión retributivas.

**Mapa 8. Coste salarial por hora (euros) del sector servicios por CC.AA. 2011**



Fuente: Encuesta de Estructura Salarial (INE). Elaboración propia.

El siguiente paso en el análisis de los datos salariales es repasar los indicadores descriptivos de las variables principales, con el objetivo de contextualizar el hecho salarial en Canarias. Empecemos por una distribución porcentual de los trabajadores integrantes de las muestras en función del nivel de salario bruto por hora que obtienen, de tal forma que, además del segmento de salario bajo (objeto principal de nuestro estudio empírico), creamos un segmento de salario medio y otro de salario alto. Hacemos esta distribución sólo a efectos de caracterizar estos dos últimos segmentos, es decir, algo así como “ponerle cara” a la frialdad de los datos. En la tabla 21 mostramos el procedimiento de cálculo de estos niveles salariales:

**Tabla 21. Intervalos de los niveles salariales aplicados en el análisis de los datos de la Encuesta de Estructura Salarial 1995, 2002, 2006 y 2010 (en euros)**

Nivel de salario bruto por hora	1995	2002	2006	2010
Salario bajo (< 66,6% de la mediana)	≤ 4,13 €	≤ 5,23 €	≤ 6,09 €	≤ 7,15 €
Salario medio (> 66,6% hasta 133,3% de la mediana)	> 4,13 € < 8,26 €	> 5,23 € < 10,47 €	> 6,09 € < 12,19 €	> 7,15 € < 14,30 €
Salario alto (> 133,33% de la mediana)	≥ 8,26 €	≥ 10,47 €	≥ 12,19 €	≥ 14,30 €

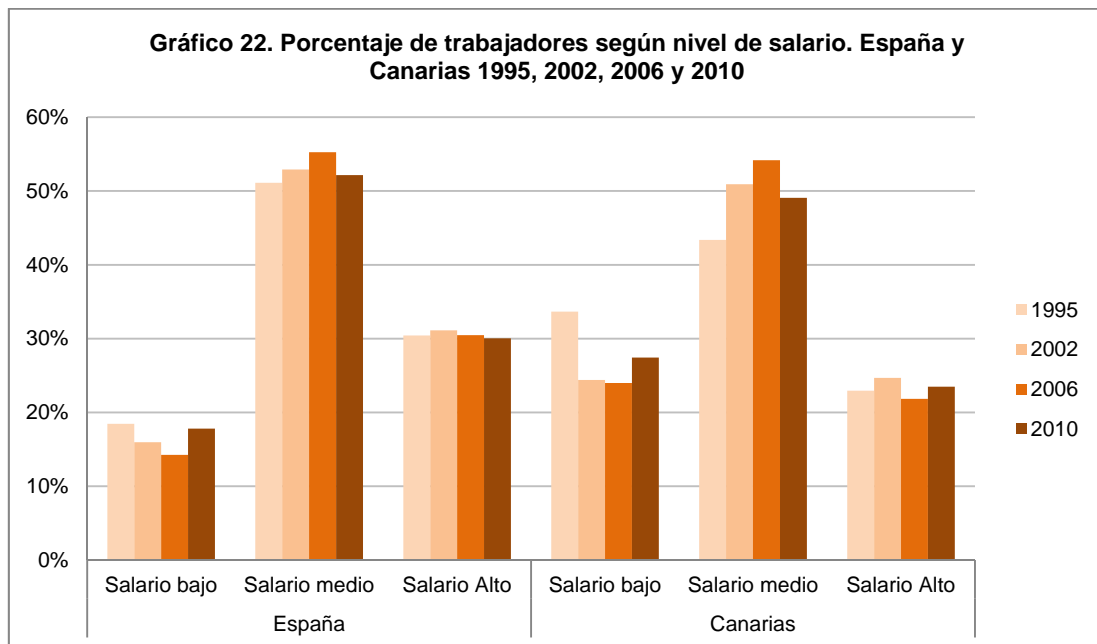
Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

Así pues, siendo la medida estadística del salario bajo el umbral situado en dos tercios de la mediana del salario bruto por hora nacional, establecemos un "salario medio" que abarca desde este umbral hasta su doble, y un "salario alto" que recoge a los que ganan más del 133,33% de la mediana. La ventaja de este método de cálculo de los intervalos medio y alto es que se garantiza cierta homogeneidad (aunque su desventaja sería que no se toman en cuenta otros posibles factores influyentes).

En el siguiente gráfico 22 presentamos la distribución porcentual de estos niveles de salario en España y Canarias. En perspectiva histórica puede decirse que la distribución porcentual de los niveles de salarios no ha variado en exceso a lo largo de todos estos años, especialmente en el conjunto de España, donde las diferencias porcentuales máximas dentro de cada nivel estarían en torno a 4 puntos porcentuales. En todo caso, las máximas diferencias en el tiempo se producen en el nivel de los salarios bajos, y las mínimas en los salarios altos. Por tanto, se confirma la tendencia de mayor seguridad y estabilidad salariales de estos últimos. Sin embargo, Canarias expresa una superior variabilidad de tamaño de los niveles salariales, tanto en el nivel bajo como en el nivel medio. En torno a 10 puntos porcentuales

han podido variar estos segmentos, lo que indica una mayor inestabilidad salarial, y por extensión, laboral.

Pero lo más relevante es que en Canarias, de forma crónica, el segmento de los salarios bajos es muy superior, y el de los salarios altos inferior, a los del conjunto de España. En el apartado siguiente focalizaremos el análisis en el estrato de los salarios bajos, ya que es el que más interés tiene para los objetivos de esta Tesis. Hagamos aquí una breve descripción de los datos referidos a los estratos de salario medio y alto.



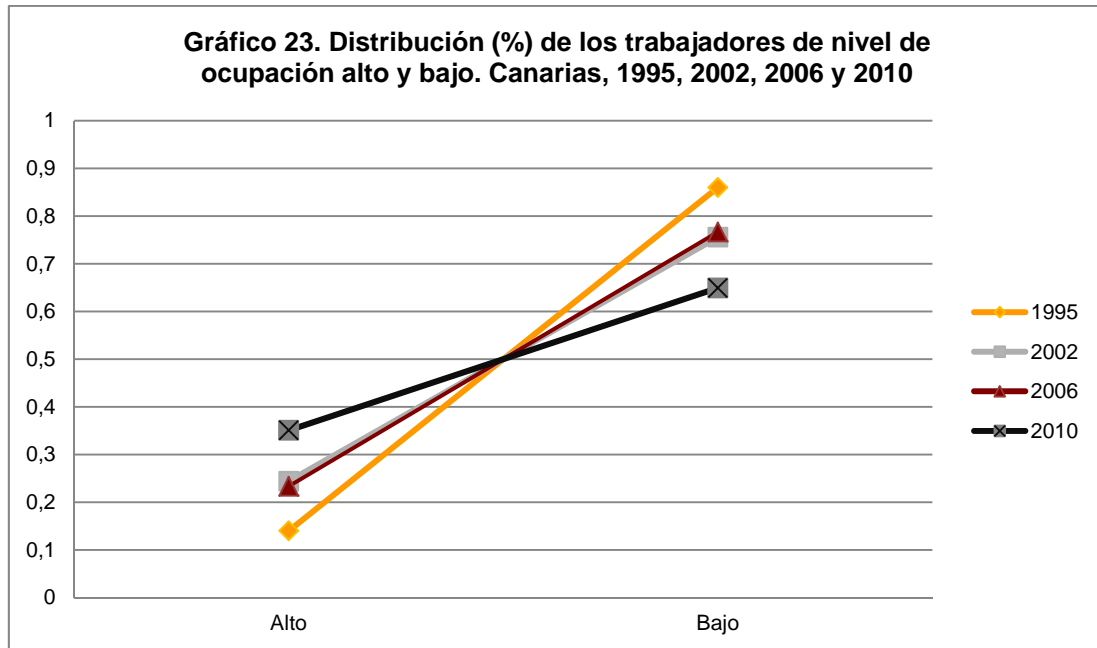
Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

El amplio segmento de los salarios medios está constituido de forma mayoritaria por trabajadores de bajo nivel educativo, ocupados en ramas como la construcción, la industria, y la hostelería y servicios personales. A primera vista, la edad es un factor interviniente, ya que a medida que se avanza en años, la probabilidad de obtener salarios bajos se reduce considerablemente. Por descontado, los jóvenes de 16 a 29 años representan el segmento más afectado por los salarios de baja remuneración. Pero como

veremos en el siguiente apartado del capítulo, hay variables explicativas mucho más determinantes que la edad.

En la cúspide de la pirámide tenemos a los trabajadores de salarios altos. En una visión de conjunto, los salarios altos no se distribuyen por igual en función del género: los hombres pueden obtenerlos con una probabilidad mayor de entre 10 puntos porcentuales. El intervalo de edad propicio está entre los 40 y los 59 años. Las titulaciones universitarias facilitan el acceso a los salarios altos, ya que al menos la mitad de los titulados los obtienen. En consecuencia, los directores, gerentes, profesionales y técnicos son las ocupaciones con mayor número de asalariados de nivel alto. Por ramas de actividad económica, las que acogen a mayor proporción de trabajadores de salario alto son, en 2010: finanzas y seguros (65%), educación (53%), y edición, radio, televisión, telecomunicaciones e informática (46%).

Para relacionar las variables de salario bruto y ocupación, y sólo a efectos descriptivos, hemos dividido la variable ocupación en dos grupos categoriales, uno alto (directivos, gerentes, técnicos y profesionales), y otro bajo (administrativos, trabajadores cualificados y trabajadores no cualificados). En síntesis, se trata de polarizar la ocupación para observar su evolución en el periodo que estamos tratando. Los datos del gráfico 23 indican cómo ha ido equilibrándose la balanza de la ocupación, ya que en 1995 la relación alta-baja era de 14%-86%, mientras que en 2010 se alcanza una relación 35%-65%. Este resultado apunta, en un largo plazo retrospectivo, a una tendencia hacia la tecnificación del mercado de trabajo de Canarias, lo cual nos dice mucho sobre su potencialidad dinámica y de adaptación a la economía del conocimiento, que está viniendo.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

Para complementar los datos del peso de los niveles de ocupación, en la tabla 22 presentamos la evolución de la mediana del salario bruto por hora, para ambos niveles. La segmentación salarial es evidente si observamos la evolución de ambas categorías de la tabla.

**Tabla 22. Salario bruto por hora (mediana) según nivel de ocupación de los asalariados. Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010**

	1995	2002	2006	2010
<b>Nivel ocupación</b>				
Alto	10,83	12,53	13,92	14,36
Bajo	4,72	6,15	7,14	7,87
Total	5,04	6,78	7,77	9,26

FUENTE: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

En este apartado hemos descrito la evolución de los salarios de Canarias en comparación con España, y mostramos y discutimos las principales vulnerabilidades de la estructura de las remuneraciones de la región canaria. En el siguiente apartado focalizamos el análisis en el amplio segmento del

mercado de trabajo afectado por la precariedad, y que nutre las condiciones más desfavorecidas de la sociedad canaria.

### 3. Los salarios bajos en Canarias

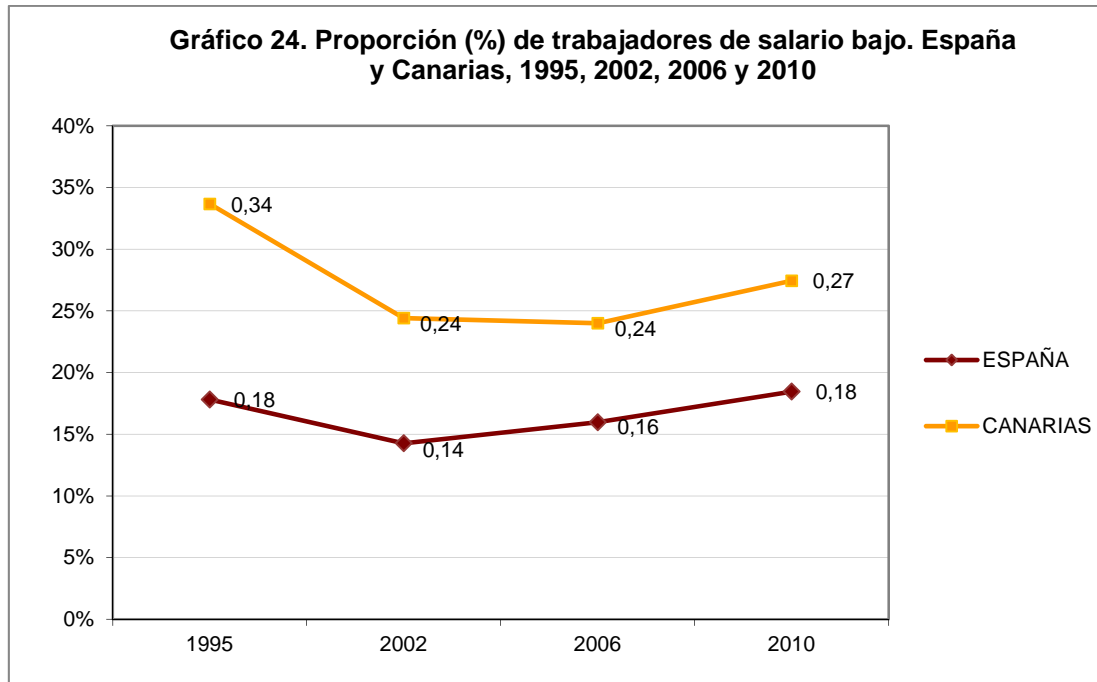
En el apartado 1 de metodología y fuentes hemos definido el salario bajo como el umbral situado en dos tercios de la mediana del salario bruto por hora nacional. En 2010, este umbral estaba fijado en España en 7,15 euros según se desprende de los datos de la tabla 21. Con la idea de evaluar mejor el significado de este salario, pensemos que su valor neto mensual viene a ser 904,44 euros, y el salario mínimo oficial de 2010 fue 738,85 euros. Es decir, la diferencia entre el cobro del salario bajo y el del salario mínimo fue en 2010 de 165,59 euros mensuales, a favor del primero<sup>63</sup>. Una diferencia pírrica que debe hacernos reflexionar sobre las implicaciones de la degradación del valor del trabajo, sobre todo teniendo en cuenta que para el mismo año, el 18,5% de los trabajadores de España, y el 27,4% de los de Canarias, percibía salario bajo.

Centrémonos ahora en los salarios bajos en Canarias. Como puede observarse en el gráfico 24, el colectivo de trabajadores de salario bajo en Canarias tiene un peso considerable, y siempre ha tenido un tamaño muy superior al del conjunto de España. En 2010 una diferencia de 9 puntos porcentuales, pero al inicio de la serie, en 1995, una diferencia de 16 puntos, cerca del doble.

---

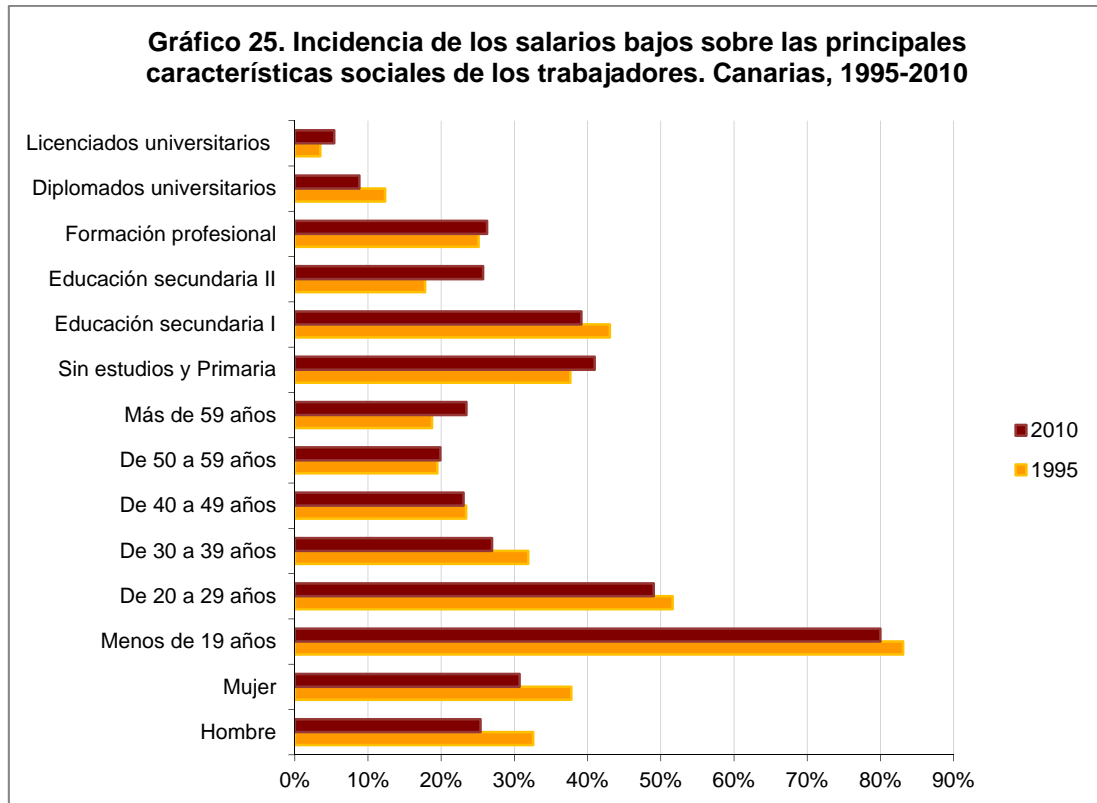
<sup>63</sup> Para obtener este resultado hemos realizado el siguiente cálculo: multiplicamos el umbral por 40 (horas semanales) y por 4 (semanas), lo que da 1.144 euros brutos de salario bajo. Para obtener el neto aplicamos la proporción de 0,7906 (proporción del promedio del total de España del salario neto sobre el bruto en 2010), cuyo resultado es 904,44 de promedio de salario bajo neto.





Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

El gráfico 25 sintetiza las principales variables socio-demográficas de los trabajadores de salario bajo. Si en el conjunto de España son las trabajadoras las que presentan una probabilidad superior de ingresar salarios bajos, en Canarias los hombres también están expuestos (en 2010, el 25% de los hombres, y el 31% de las mujeres). Además, en todos los grupos de edad se mantiene una proporción considerable, aunque como ya se ha mencionado en el ámbito nacional, los jóvenes son las principales víctimas. Por otro lado, los salarios bajos están asociados a los bajos niveles de estudio, pero en Canarias, este efecto llega incluso a los titulados en formación profesional (en 2010 el 26% de estos profesionales), tal y como se refleja en el gráfico 25. Las especialidades en que se han formado explican este bajo nivel salarial, si lo reflejamos en la rama de producción donde trabajan: servicios personales (49% salario bajo en 2010), construcción (39%), sanidad y servicios sociales (35%), inmobiliarias (33%), comercio (32%), todos referidos al mismo año 2010. Por el contrario, sólo el 9% de los diplomados universitarios, o el 5% de los licenciados percibe salario bajo.

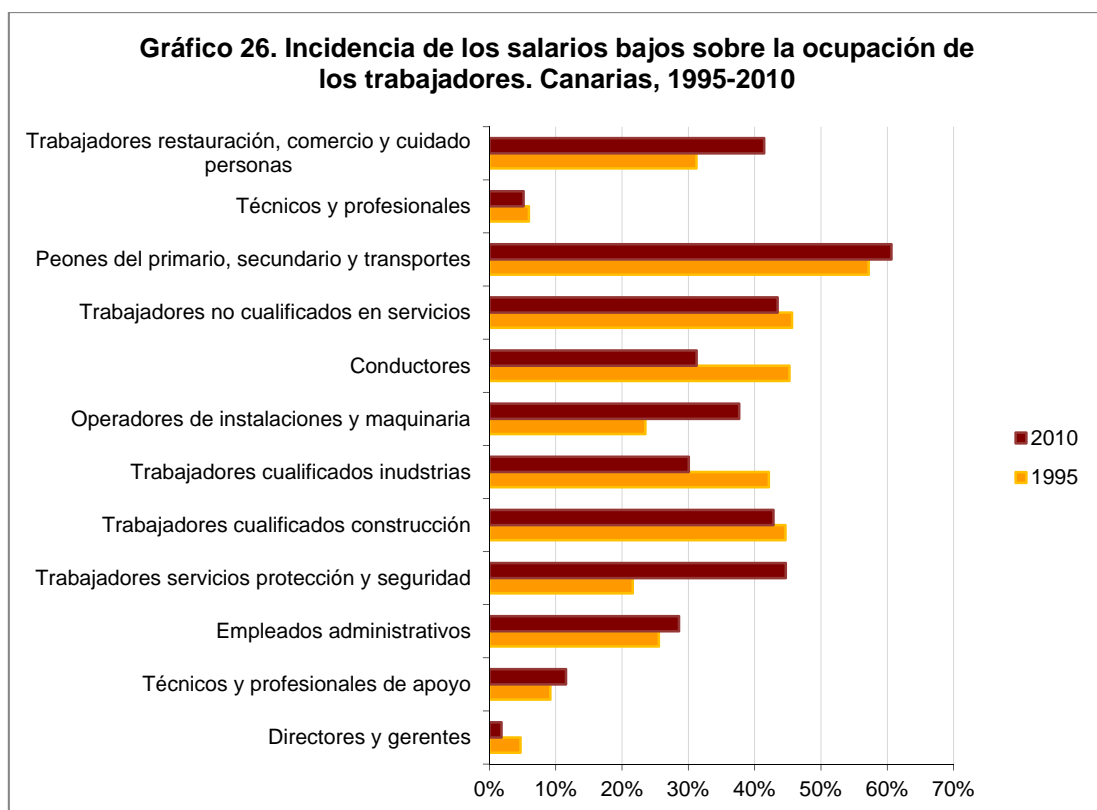


Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

Si atendemos ahora a las categorías profesionales (gráfico 26) descubrimos nuevos rasgos. El primero de ellos es que el grueso de los trabajadores del mercado laboral canario ha aumentado su probabilidad de disponer de salarios bajos en el periodo 1995-2010, periodo económico, recordemos, expansivo hasta 2008, cuando se inicia la caída del PIB y la destrucción masiva de empleo. Las categorías que aumentan la proporción de salarios bajos son, por orden de mayor a menor tamaño de la variación:

- Trabajadores de los servicios de protección y seguridad.
- Operadores de instalaciones y maquinaria.
- Trabajadores de restauración, comercio y cuidado de personas.
- Peones.
- Empleados administrativos.
- Técnicos y profesionales de apoyo.

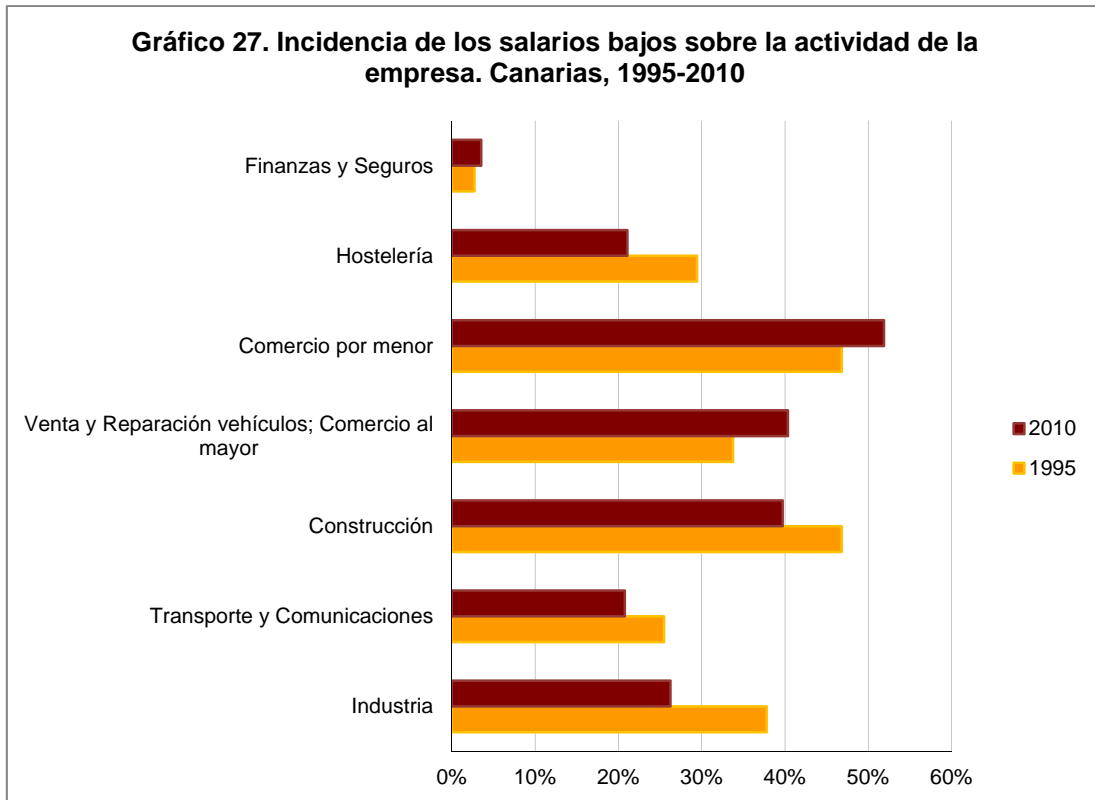
Por consiguiente, los más afectados por la tendencia a las bajas retribuciones son los trabajadores manuales de todos los sectores económicos, pero también los administrativos, e incluso los técnicos no superiores. Estas señales indican que la involución hacia los salarios bajos es un proceso de corte transversal, que alcanza a toda la estructura ocupacional canaria, excepto a la cúspide, donde los directivos y los técnicos superiores no se ven afectados.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

Veamos con detenimiento el peso de los salarios bajos por categoría ocupacional. La mayoría de los peones tiene salario bajo (61%, en 2010), y también resaltan los que hemos denominado en esta Tesis doctoral "trabajadores de los servicios personales" (en torno a 42% en 2010). Por este motivo hemos considerado que ambas categorías, que recordemos vienen a

representar el 50% de la fuerza de trabajo del sector privado de Canarias, constituyen el nuevo proletariado del siglo XXI.



FUENTE: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

El gráfico 27 viene a confirmarnos lo que intuíamos, derivado del análisis de la precariedad socio-laboral del capítulo anterior, y de lo que hemos visto hasta ahora de la estructura de remuneración en Canarias. El sector mayoritario de la actividad productiva canaria, el comercio, es el que dispone de la fuerza de trabajo peor remunerada (en promedio, 46% de trabajadores con bajo salario en 2010). Le sigue el sector construcción e industria (33% de trabajadores con salario bajo en 2010). Por último, pero no menos importante por su amplia presencia en el mercado laboral, la hostelería, y transporte y comunicaciones (un promedio de 20% de trabajadores de salarios bajos).

Con el objetivo de profundizar en el segmento de los salarios bajos presentamos un modelo de regresión logística aplicado a los trabajadores del sector privado de Canarias, para los años 1995, 2002, 2006 y 2010. Para ello hemos transformado 29 variables en binarias, que serán nuestras variables independientes para determinar cuáles de ellas tienen suficiente capacidad explicativa de la obtención de salarios bajos (variable dependiente). Estas 29 variables independientes de partida son:

1. Hombre
2. Mujer
3. Menor de 30 años
4. De 30 a 39 años
5. De 40 a 49 años
6. De 50 y más años
7. Nivel de estudio hasta 1ª etapa Secundaria
8. Nivel de estudio de Bachillerato y equivalente
9. Nivel de estudio de Formación profesional
10. Nivel de estudio universitario
11. Ocupación técnico o profesional
12. Ocupación empleado administrativo
13. Ocupación trabajador de los servicios personales
14. Ocupación trabajador de la agricultura, construcción o industria
15. Ocupación trabajador no cualificado
16. En empresa de rama de producción industrial
17. En empresa de rama de producción construcción
18. En empresa de rama de producción comercio
19. En empresa de rama de producción hostelería
20. En empresa de rama de producción banca y servicios

21. En empresa de rama de producción sanidad, educación y servicios sociales
22. Menos de 4 años de antigüedad en la empresa
23. 4 y más años de antigüedad en la empresa
24. Empresa local/regional
25. Empresa nacional/mundial
26. Trabajador de jornada completa
27. Trabajador de jornada a tiempo parcial
28. Trabajador con contrato indefinido
29. Trabajador con contrato temporal

Como puede observarse son variables socio-demográficas y laborales. La propia ecuación logística elimina una serie de variables del cálculo, convirtiéndolas en “outliers”. En concreto, las variables que rechaza el modelo explicativo de los salarios bajos son las que tienen que ver con el género, la rama de producción de la empresa, y los tipos de jornada y contrato. Es decir, estas tres dimensiones no tienen capacidad predictiva para determinar la condición de salario bajo de un trabajador en Canarias, en los años estudiados. Pensemos entonces que la baja retribución traspasa las fronteras del género, de la actividad económica de la empresa y de las condiciones contractuales, de forma que estas características no son influyentes.

Por el contrario, las variables independientes que tienen capacidad de explicar los salarios bajos en el sector privado de la economía de Canarias son las que figuran en la tabla 23. Para simplificar la presentación de los datos, dado que interesa mostrar la evolución por años, hemos optado por recoger el indicador más robusto: Exp (B). El modelo de regresión elegido es

estadísticamente significativo con coeficientes menores a 0,01, lo cual quiere decir que todas las variables independientes explican las dependientes, aunque unas lo hacen con mayor robustez que otras. Tal y como hemos señalado en el capítulo anterior, el coeficiente  $\text{Exp}(B)$  o exponencial de  $B$ , señala la fortaleza de la relación, de forma que cuanto más alejado de 1 esté el exponencial, más fuerte es la relación causal. Por su parte, el porcentaje global bien clasificado muestra el número de casos que el modelo es capaz de predecir que, como se observa en la tabla, es superior en todos los años de la variable dependiente analizada a 70%, lo que apunta a que el modelo causal es válido.

El resultado de la ecuación nos indica dos interpretaciones nucleares certeras:

- a)* Las variables explicativas de los salarios bajos de los trabajadores de Canarias son, por orden de prelación de la fortaleza de la relación causal: la ocupación, el nivel de estudio, la empresa y la edad. Ahora bien, la ocupación es la variable determinante y más influyente para tener salario bajo.
- b)* A partir del segundo hito temporal (2002), la relación causal entre la ocupación y los salarios bajos se intensifica, hasta llegar al último hito temporal de 2010, donde la fuerza explicativa de la ocupación es máxima.

**Tabla 23. Regresiones logísticas del salario bajo (valores del Exp (B)) de los asalariados del sector privado de Canarias, 1995, 2002, 2006 y 2010**

VARIABLES INDEPENDIENTES	VARIABLE DEPENDIENTE: SALARIO BAJO			
	Valores Exp (B)			
	1995	2002	2006	2010
<b>Edad</b>				
Menos de 30 años	2,090	1,856	1,629	1,746
De 30 a 39 años	1,618	1,282	1,099	1,224
<b>Nivel de estudio</b>				
Estudio hasta 1ª etapa Secundaria	4,246	4,503	3,643	3,031
Estudio Bachillerato y equivalentes	2,285	2,991	2,596	2,788
Estudio Formación profesional	2,292	3,357	3,960	2,371
<b>Ocupación</b>				
Empleados administrativos	2,144	9,752	7,981	20,647
Trab. servicios personales	1,704	11,454	17,069	36,178
Trab. agric., constru. e indus.	2,464	11,928	12,164	21,545
Trabajadores no cualificados	4,011	19,333	20,375	37,342
<b>Empresa</b>				
< 4 años antigüedad empresa	2,728	1,831	1,914	2,377
Empresa local/regional	2,189	2,563	1,945	2,730
<b>N</b>	7.623	9.152	9.916	7.666
<b>R2</b>	0,303	0,257	0,225	0,343
<b>% bien clasificados</b>	72,2	75,6	71,7	72,3

Base: Trabajadores del sector privado de Canarias

Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE).

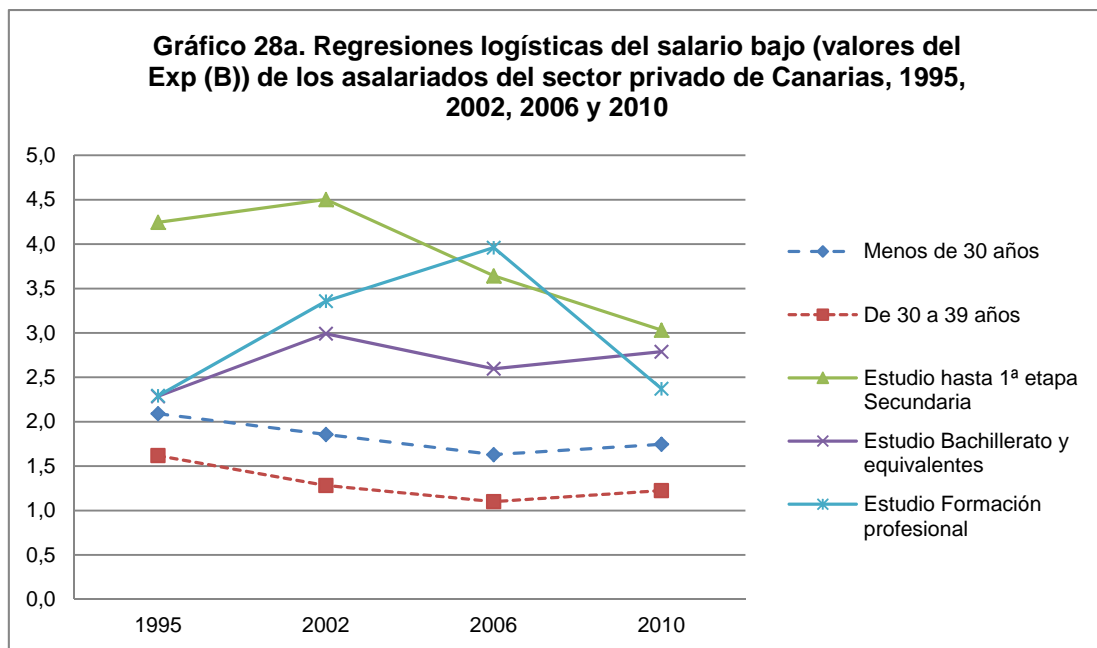
Cálculos propios.

Los salarios bajos están determinados por la ocupación de los trabajadores, y cada vez más. Las ocupaciones que muestran mayor grado de causalidad son los trabajadores no cualificados (ocupaciones elementales) y los trabajadores de los servicios personales. Ambas categorías ocupacionales representan el nuevo proletariado de las sociedades "terciarizadas" y desarrolladas del siglo XXI, tal y como lo hemos venido considerando en esta Tesis<sup>64</sup>. Por

<sup>64</sup> Sirva de referencia que en el último periodo de datos de la EPA publicado en el momento de esta redacción (primer trimestre de 2015), estas dos categorías sumaban el 50,3% de los ocupados de



consiguiente, dada la amplia masa de trabajadores en estas dos categorías, el fenómeno de “in-work poverty” (EC, 2010), o más claramente, los trabajadores pobres, pueden tener una fuerte presencia en el mercado de trabajo de Canarias. De ahí que podamos señalar como una causa de las altas pobreza y desigualdad social del archipiélago a los salarios bajos. Recordemos que según el estudio de Bosch (2009), tratado en el capítulo 3 de esta Tesis, Estados Unidos es el país que presenta el peor índice de salarios bajos, con alrededor de un 25% de sus asalariados, y la correlación de este segmento con los hogares pobres es cada vez más evidente. Por último, recordemos que los trabajadores con salarios de pobreza tienden a hacer crónica su situación, no pudiendo escalar fácilmente hacia posiciones de mejores condiciones de trabajo (Osterman, 2008).



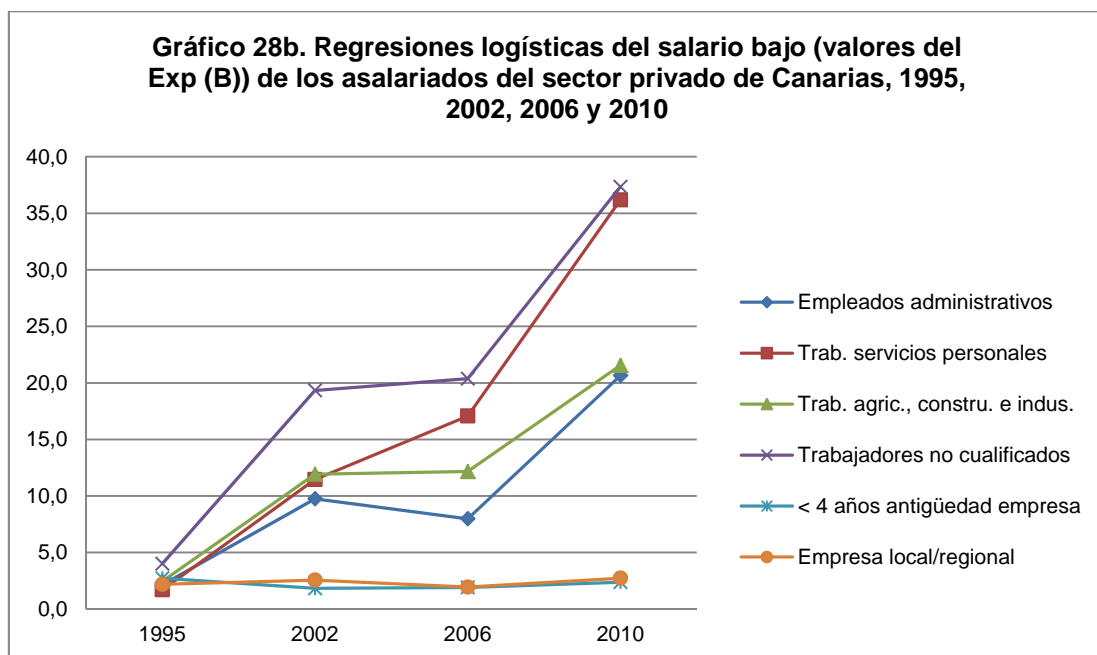
Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

En el gráfico 28a vemos las variables socio-demográficas del modelo, que si bien aportan explicación a la condición de salario de pobreza, no lo hacen con tanto vigor como la variable ocupación (gráfico 28b). La mayor juventud

Canarias.

(menos de 30 años), influye en el hecho de percibir bajas retribuciones: en 2010, por cada joven menor de 30 años que no percibía salario bajo, había 1,7 que sí lo percibía.

Otra dimensión a considerar respecto al colectivo de trabajadores de salarios bajos es el nivel de estudio alcanzado. Los trabajadores peor instruidos explican la baja retribución, pero su influencia es a la baja, mientras que los trabajadores con bachillerato, e incluso los de formación profesional muestran cierta tendencia al alza. Es decir, las señales de esos 15 años (de larga expansión económica, y caída al final) en el mercado de trabajo de Canarias, indican que el bajo nivel de estudio puede no ser tan relevante para determinar el salario bajo. Es más, puede concluirse que exceptuando a los titulados universitarios, el resto de niveles de estudio tiene similar probabilidad de explicar los salarios bajos. Por tanto, los datos estadísticos nos están diciendo que la baja retribución afecta más o menos por igual a todos los niveles educativos, excepto el universitario.



Fuente: Microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (INE). Cálculos propios.

No puede decirse lo mismo de determinadas categorías ocupacionales. Los trabajadores no cualificados (ocupaciones elementales), los trabajadores de los servicios personales, los de la agricultura, construcción e industria, y los empleados administrativos han expresado en estos años una fuerte correlación con los salarios bajos, que se inicia en pleno ciclo expansivo de la economía canaria y española (2002), y se intensifica en el año final analizado (2010), de crisis. ¿Qué puede deducirse de ello? Dos axiomas:

- a)* En Canarias, los salarios bajos no dependen tanto de las características propias de los trabajadores (edad, género, nivel de estudio), cuanto de las singularidades de la oferta de trabajo (ocupaciones). Precisamente las ocupaciones manuales, rutinarias, y las de ejecución administrativa de todos los sectores económicos explican fuertemente los salarios bajos.
- b)* Este proceso dirigido por la oferta de trabajo (empresas, empleadores), no se produce como consecuencia de una crisis económica, por el contrario, se inicia y desarrolla en pleno ciclo expansivo del PIB y del empleo (2002-2006).

Por último, la antigüedad en la empresa y su ámbito de actuación (local/regional) no muestran una relación de causalidad tan fuerte, aunque ambas variables tienen influencia para dispensar salarios bajos: los trabajadores con menos de 4 años de antigüedad y los que trabajan en empresas locales tienen el doble de probabilidad, respecto a los que no cumplen cada una de estas condiciones, respectivamente.

#### **4. Conclusión**

No es sólo que Canarias mantenga, de forma continuada, un promedio salarial muy por debajo del conjunto de España. Además, la región canaria tiene una tasa de salarios bajos mucho más abultada que la tasa nacional. El análisis de la estructura retributiva realizado en este capítulo nos lleva a la idea de que las diferencias salariales negativas entre Canarias y España están determinadas por la oferta empresarial, y derivan de las decisiones y las estrategias que se imponen las empresas, más que por otras casuísticas, como podrían ser el libre juego de la oferta y demanda del mercado laboral, o los cambios tecnológicos que devalúan el trabajo poco cualificado. La escasa competitividad de la economía regional tiene relación con las estrategias empresariales, que pueden estar dominadas por un modelo que prima la obtención de determinado nivel de beneficios, sacrificando a los salarios, y aunque se genere alta temporalidad y escasa motivación laborales. En esta escasa competitividad intervienen también factores directivos, organizativos y de capital humano de los empleadores, como analizamos y recalcamos en el capítulo anterior de la Tesis. Sin embargo, cuando concluimos que la oferta empresarial es responsable de la precariedad laboral y salarial, y de la escasa competitividad productiva, no enfocamos exclusivamente hacia las empresas. Las instituciones político-laborales tienen mucho que decir y hacer para mejorar la competitividad económica y la seguridad de las empresas, y traducir estas mejoras en seguridad y calidad de empleo para los trabajadores. Aumentar el salario mínimo, así como propulsar una mayor calidad del tejido empresarial fomentando la formación de los empleadores, y la innovación tecnológica, son medidas concretas para superar el bucle de la escasa competitividad-inseguridad empresarial-bajos salarios-precariada laboral. Así mismo, como ya hemos indicado, las actitudes de los

trabajadores resultan de igual importancia. Asimilar valores de responsabilidad, participación y compromiso con los objetivos de la empresa es crucial para ganar productividad. Habría que investigar en profundidad las relaciones entre la baja productividad de los asalariados canarios, sus actitudes personales (autonomía, autoestima, pro-actividad...), y las condiciones laborales de precariedad.

Todos los datos estadísticos analizados de Canarias apuntan en la dirección de que la degradación del valor del trabajo es una tendencia independiente de la marcha del ciclo económico, y por tanto de carácter estructural. Es una tendencia que se extiende por la estructura ocupacional, que alcanza a la mayoría de sus categorías. Hemos visto que incluso dentro de los grupos ocupacionales de mayor nivel de capital humano (técnicos y profesionales), se producen las mayores desigualdades salariales. Esta tendencia es una señal extrema del proceso de degradación del valor del trabajo, como consecuencia de la reestructuración del capitalismo industrial hacia uno global, informacional y financiero, en el contexto mundial, pero que tiene influencia sobre el modelo de empleo de España, y Canarias.

El indicador más evidente de la precariedad socio-laboral es la tasa de salarios bajos. En el análisis empírico realizado en este capítulo, el cálculo de dicha tasa para Canarias y España expresa el grado de cronificación del fenómeno de la baja retribución. Es necesario observar la evolución presente y futura de este indicador, porque resulta determinante y útil para diagnosticar la calidad del mercado laboral, e implementar políticas laborales y sociales que amortigüen su efecto negativo en las condiciones de vida de los sujetos, los hogares y las comunidades.

Los bajos salarios se expanden en todo el mercado laboral. Pero debido a la cantidad de factores que pueden influir en su ocurrencia, hemos construido un modelo explicativo a través de una ecuación de regresión logística, cuya evidencia ha sido que los salarios bajos están determinados por la ocupación de los trabajadores. Los trabajadores no cualificados y los trabajadores de los servicios personales, representantes del nuevo proletariado de las sociedades "terciarizadas" y desarrolladas del siglo XXI, tienen una probabilidad altísima de percibir salarios bajos. La categoría de los empleados administrativos también sufre esta situación. Este proceso de empobrecimiento de los salarios no se produce a partir de una crisis económica, por el contrario, se inicia y desarrolla en pleno ciclo expansivo del PIB y del empleo (2002-2006).

Por el lado de la demanda, es decir, los atributos que aportan los trabajadores, es preciso señalar que la influencia del nivel educativo sobre los salarios bajos es cada vez menor. Tanto los trabajadores con bachillerato, como los que disponen de formación profesional, tienden a aumentar su probabilidad de percibir salarios bajos, lo que nos hace concluir que la baja retribución afecta más o menos por igual a todos los niveles educativos, excepto el universitario.

## Capítulo 8. Conclusiones y propuestas

En este último capítulo de la Tesis presentamos las conclusiones generales y algunas propuestas que consideramos que podrían resolver o, al menos paliar, los problemas socioeconómicos que se derivan de la evolución reciente del empleo y de la desigualdad social en las sociedades desarrolladas y, específicamente, en el caso singular de Canarias. Las conclusiones facilitan condensar los hallazgos más significativos de la Tesis, en relación a los objetivos que nos propusimos, y guiados por las hipótesis de partida. Presentamos cinco conclusiones en torno a las siguientes ideas centrales:

- Crecimiento económico sin cohesión social
- Las fuerzas estructurales de la desigualdad
- Los efectos de la desigualdad social
- El empleo y la desigualdad en España
- La precariedad socio-laboral de Canarias

Por su parte, las propuestas se articulan como grandes líneas de actuación o como ideas viables que pueden ser llevadas a la práctica, aunque en determinados casos presentamos medidas concretas. La forma que toma el desarrollo económico o el modelo de crecimiento es un factor determinante tanto para la calidad de vida (cohesión social) como para el grado de desarrollo (ritmo de crecimiento). Un axioma básico que hemos presentado en la Tesis es que los mayores niveles de desigualdad social tienden a reducir el crecimiento económico. Por consiguiente, las políticas económicas y laborales tienen un papel crucial en el diseño del modelo de sociedad que

queremos, especialmente con los instrumentos y medidas de redistribución. En este sentido, las propuestas que presentamos están enmarcadas por las siguientes ideas:

- Un nuevo modelo social de empleo
- El freno a la flexibilidad incontrolada
- El aumento del salario mínimo
- Empleo juvenil y freno a la temporalidad
- El impulso de nuevos sectores económicos
- La lucha contra la pobreza
- Un desarrollo económico estratégico para Canarias
- Análisis estructural del mercado de trabajo

Nuestras conclusiones y propuestas están muy vinculadas al modelo de empleo que vivimos en el contexto de España y de Canarias. No podía ser de otra manera si la pretensión de esta Tesis es elaborar una investigación empírica y aplicada. No obstante, ello no significa renunciar a argumentos, hallazgos y acciones procedentes de otras experiencias nacionales o supranacionales.

Tal y como especificamos en la introducción, el objetivo de la Tesis ha sido analizar los cambios estructurales que afectan a dos problemas sustanciales de las sociedades desarrolladas actuales: el empleo y la desigualdad social. Hemos pretendido desvelar cómo la degradación del valor del trabajo a través de las nuevas formas de empleo ha conducido a una sociedad más desigual, de la que pende la amenaza de la exclusión social para una proporción cada vez mayor de la población.



El segundo gran objetivo de la investigación es cómo han afectado estos cambios estructurales a la sociedad canaria. Con ello, hemos querido focalizar los argumentos teóricos del primer objetivo sobre una realidad territorial y humana específica, la de las Islas Canarias, de forma que contrastáramos empíricamente esos argumentos.

Para lograr estos objetivos, planteamos unas hipótesis de partida, que pueden resumirse así:

- a) La degradación del valor del trabajo a través de formas de empleo precario comenzó, en las sociedades desarrolladas, en el último cuarto del siglo XX, y aún no ha terminado. El capitalismo se ha convertido en global, informacional y financiero, a través de una reestructuración profunda, cuyo efecto social más evidente es la desvalorización del trabajo humano, y la precarización del empleo. Las tres fuerzas impulsoras de la reestructuración del capitalismo son la globalización económico-financiera, la innovación tecnológica permanente, y el predominio ideológico del neoliberalismo.
- b) El primer síntoma de la precarización del empleo se produjo con la segmentación de los trabajadores en el interior de las empresas. Después ya se ha extendido, hasta alcanzar a la sociedad en general. Como consecuencia de ello, la desigualdad se revierte en polarización social: crecen los polos ricos y pobres, y disminuye el segmento medio. Es decir, el riesgo de exclusión se expande en la base de la pirámide social, pero a la misma vez, surge la amenaza de la vulnerabilidad transversal: los jóvenes menores de 30 años, las mujeres, los trabajadores descualificados, o los trabajadores manuales y rutinarios de los servicios no son las únicas categorías afectadas. El empleo

precario se extiende transversalmente por toda la estructura ocupacional, hasta alcanzar a los técnicos y profesionales, y con él se establecen desigualdades (por ejemplo de rentas salariales) en el interior de las distintas categorías ocupacionales.

- c) Cada país en particular materializa su modelo de empleo institucional. Es decir, las instituciones principales del mercado económico aunadas en un sistema que trenza el trabajo, la familia, la salud, la educación, la formación profesional y la protección social, son determinantes para construir la riqueza a partir de la cohesión y el bienestar sociales. Por tanto, el complejo institucional del modelo social de empleo, urdido a través de la experiencia histórica (pensamiento y acción), puede y debe ser modificado para lograr el progreso social.
- d) La precarización socio-laboral en Canarias, que ha acompañado incluso a los ciclos expansivos de su evolución económica, es una característica estructural de su inserción en la globalización. La oferta económica, representada en términos de empresas y empleadores (pequeñas y medianas), no dispone de condiciones óptimas para ganar competitividad, eficiencia y diversificación productiva, elementos básicos para lograr la seguridad económica necesaria para mantenerse ( y crecer) en un mercado global y dinámico. Se requiere mayor capacidad de adaptación empresarial a las tecnologías de la información y las comunicaciones. Por su parte, la demanda, representada por la fuerza de trabajo, contiene un amplio segmento de trabajadores precarios, atípicos, mal retribuidos, inestables y de alta rotación. De ahí, una desigualdad social y pobreza “cronificadas”, que amenazan el desarrollo adecuado del capital humano, y con él, el bienestar social de la región.

Los objetivos e hipótesis que acabamos de describir han sido estudiados a lo largo de la Tesis. En el marco teórico nos hemos centrado en los argumentos relacionados con estos objetivos e hipótesis; y en los análisis empíricos hemos desarrollado metodologías (cuantitativas) basadas en la explicación de estos fines buscados. Las conclusiones a las que llegamos, sintetizadas, son las que relatamos en los siguientes apartados.

## **CONCLUSIONES**

### **1. Crecimiento económico sin cohesión social**

Con la reestructuración del capitalismo, iniciada en el último cuarto del siglo XX, aflora una nueva paradoja: el crecimiento económico sin cohesión social. El crecimiento del PIB y las buenas condiciones financieras de los países no son ya garantía de un desarrollo social equilibrado, ni siquiera una buena tasa de empleo, o una sólida demanda interna. La incorporación extendida de tecnologías de la información y comunicaciones al tejido productivo así como la metamorfosis (Morin, 2010) hacia una economía del conocimiento y la innovación conllevan a su vez la amenaza de la fragmentación social y del desmembramiento producido por la decadencia del empleo. Mientras que una parte de los trabajadores ha mejorado su preparación y logra insertarse en la nueva estructura ocupacional, otra gran cantidad de asalariados está desapareciendo como consecuencia de la automatización (Castells, 1997a). Al mismo tiempo que eso está ocurriendo, los indicadores macroeconómicos pueden expresar valores positivos, pero cada vez se alejan más de la realidad de la vida cotidiana. Esto indica que a los grandes fondos de inversión y a las grandes cuentas, a las grandes compañías y a las grandes estructuras

estatales puede irles bien, al tiempo que a una parte importante de la ciudadanía, mal.

Una de las razones explicativas del crecimiento económico sin cohesión social, predominante en esta reestructuración del capitalismo, es el protagonismo tomado por la actividad financiera. Kalleberg (2012) lo ha denominado la "financiarización", un proceso que evoluciona con la reestructuración del capitalismo desde finales del siglo XX, un proceso que en última instancia busca el valor añadido a través de actividades especulativas, volátiles y poco competitivas, separándose de las actividades estables y sólidas que es capaz de generar la economía real<sup>65</sup>.

La fragmentación social, contraria a la cohesión, se hace evidente como consecuencia del empleo débil (Alonso, 2000), los salarios bajos, los contratos atípicos (temporales, estacionales, intermitentes o a tiempo parcial) y los trabajadores pobres. La fragmentación también se descubre en la juventud sin horizonte; en la proliferación de "perdedores" o personas no cualificadas desechados por los "ajustes" del mercado; en las mujeres explotadas que hacen de soporte integral de la familia extensa, el hogar nuclear, la vivienda, la supervivencia material, y la vida afectiva. Por su parte, el trabajo informal se extiende, en proporción directa al desempleo. La expresión más amenazante de todo este proceso es la consolidación de un nuevo segmento en la base de la pirámide social: la "infra-clase". Pero otras señales avisan de

---

<sup>65</sup> Paradójicamente, en la "fase de recuperación" de la economía española, el sector que mayores beneficios obtuvo en el primer semestre de 2015 fue el bancario, donde los siete principales bancos ganaron cerca de 8.000 millones de euros, un 48,2% más que en 2014. Por su parte, los consejeros y directivos de las compañías del Ibex 35 (sin contar al Banco Santander y al BBVA) aumentaron sus ya de por sí altos salarios, en un 13% y 17% más, respectivamente (El País, Negocios, 2 de agosto de 2015, p. 4).

que la fragmentación avanza, como una mancha de aceite, hacia el tronco medio de la pirámide social.

Los dirigentes políticos y gubernamentales, los dirigentes empresariales, y en general, el conjunto de los gestores, más o menos implicados en esta reestructuración del sistema económico capitalista, habrán de tomar conciencia de los resultados desequilibrados que están marcando tendencias insostenibles para la convivencia y el bienestar general. Por su parte, los ciudadanos y sus organizaciones cívicas, también deben participar en la toma de conciencia y en la toma de decisiones respecto a los cambios necesarios para reconducir este camino incierto hacia la fragmentación (antesala de la ruptura). Se necesita retomar y reforzar el compromiso cívico por parte de los sujetos y los grupos, y auparlo para que las instituciones político-económicas lo integren en sus misiones. Una sociedad más responsable y comprometida tratará de recomponer los desequilibrios que hemos descrito en este apartado. La libertad política y la movilización ciudadana (Beck, 2002) son cruciales para la superación de la amenaza social que representa la reestructuración del capitalismo.

## **2. Las fuerzas estructurales de la desigualdad**

Una serie de fuerzas estructurales, reconocidas por muchos investigadores, causan la acentuación de las desigualdades sociales en la mayor parte de los países desarrollados. Como tales fuerzas estructurales, forman parte interna de la realidad socioeconómica y se convierten en impulsos determinantes, sin los cuales nos encontraríamos en otra situación, o si los moldeáramos, modificaríamos el curso de las tendencias que avistamos.

Estas fuerzas interrelacionadas son:

- a) La globalización económica
- b) La innovación tecnológica
- c) La desregulación laboral

La carrera por la globalización económica es una dinámica infatigable de las economías nacionales y las empresas privadas, en la búsqueda de una mayor competitividad y riqueza. Con esa intención se impulsan procesos económicos de desnacionalización, privatización y liberalización, y donde el Estado desempeña una función de re-mercantilización de lo social (Alonso, 2000): de las políticas sociales se pasa a las políticas de rentabilidad, financieras y productivas. Este vuelco tiene costes sociales y territoriales que pasan factura a la sociedad nacional y al Estado: las desigualdades internas y la reducción de la solidaridad, tanto en el orden social como en el territorial. El Estado se debilita, los ciudadanos pierden vínculos institucionales, y desconfían del sistema político de democracia formal, especialmente de sus actores principales (los partidos políticos y sus afines o afiliados).

Mientras la desigualdad social aumenta, marginando a las clases medias y bajas, los poderes gubernamentales y los de las grandes compañías se aferran a la ideología del neoliberalismo. Esta cumple la función de reforzar el rol del individuo por encima de cualquier otra dimensión y vocación humana. Desde ella se entiende que habrá individuos capaces, responsables, competentes y, en consecuencia, ganadores; y habrá individuos incompetentes y desinteresados, los perdedores. Esta visión encaja con la defensa del "laissez faire" neoliberalista, porque a los sujetos se les despoja de su armazón psicosocial y cultural, y se les arroja al libre albur de las fuerzas

del mercado, donde la oferta y la demanda son los mecanismos integradores. El pensamiento neoliberal sitúa a cada individuo en su sitio, en virtud del supuesto valor de cambio que el mercado otorga a cada sujeto.

De esta forma, el neoliberalismo como ideología omnímoda puede llegar hasta anular el poder negociador colectivo de los trabajadores. De ahí que muchos autores se fijen en la individualización de las relaciones laborales como la causa de la precarización del empleo, y la subsecuente desigualdad social, y mayor pobreza. Por el contrario, otros autores entienden que el individualismo y la libertad política de las sociedades desarrolladas pueden conducir a una mejora o recuperación de las condiciones sociales de vida, perdidas en el proceso de debilitamiento del Estado del bienestar. Nuevamente, aquí se apuesta por el impulso del compromiso cívico, de la concienciación y movilización sociales, recursos tradicionales de la democracia y la libertad política, para sensibilizar a las instituciones y los gobiernos en la defensa de los ciudadanos, y no solo de los menos favorecidos.

Sea como fuere, el individualismo omnímodo alcanza a los lazos de parentesco, deteriorándolos. La institución familiar pierde estabilidad y se debilita, con lo que las personas pueden verse menos protegidas. Por ejemplo, la desigualdad aumenta como consecuencia del incremento de hogares monoparentales de bajos ingresos (madres con escasa escolarización), y en general, por las rupturas familiares, y las nuevas formas de convivencia que se derivan de ellas. Las personas menos protegidas, por la familia u otras instituciones y grupos, tienden a sentir frustración y pueden llegar a conductas depresivas y/o violentas.

La segunda fuerza estructural de la desigualdad es la innovación tecnológica. En sus inicios, los teóricos postindustriales fueron capaces de pronosticar el auge de la economía de servicios, el conocimiento y la tecnología, y también que la categoría de los técnicos y profesionales constituirían el eje de la nueva sociedad postindustrial. Sin embargo, se excedieron en la evaluación positiva del desarrollo tecnológico, pensando que reduciría la desigualdad en el interior de las sociedades, y que aumentaría la productividad, sin generar mayor desempleo. Autores más contemporáneos plantearon que la reestructuración hacia el capitalismo informacional, con toda su carga de divisiones sociales y técnicas, produciría prosperidad general. Para ellos, sólo el trabajo susceptible de automatización sería prescindible; ahora bien, los trabajadores no tienen por qué serlo, más bien dependerá de su organización social y su capacidad política para resituarse en el devenir de la nueva configuración. Sin embargo, con el tiempo se ha visto que prácticamente todo el trabajo es susceptible de ser automatizado (lo que lleva a algunos autores a la idea del capitalismo sin trabajo). En el ínterin entre la sociedad industrial-salarial y la sociedad informacional desempleada, los trabajadores no han logrado organizarse políticamente para asegurar sus ingresos, y garantizar el empleo.

Los procesos de innovación tecnológica que propulsan la reestructuración del capitalismo, se generan y multiplican en los espacios y circuitos geo-económicos selectos de la globalización. Aunque estos procesos pueden llegar a ser alcanzables para muchas naciones o regiones, lo cierto es que no es un fenómeno universal, más bien uno restringido. La desigualdad tecnológica tiende a polarizar las diferencias: por una parte se sitúa el polo de las metrópolis, tecnópolis o regiones globalizadas, que intercambian los recursos económicos, informacionales, tecnológicos y de capital humano; y



en el otro polo se hallan los territorios desconectados, lo que los hace vulnerables y dependientes, en suma, excluidos del desarrollo económico.

La reestructuración del capitalismo en informacional se ha basado en la tendencia a aumentar la productividad de las empresas con recursos distintos al trabajo, tales como el capital financiero o las tecnologías. Esta transformación ha conducido a la obsolescencia y eliminación de muchos puestos de trabajo. A la misma vez, la innovación tecnológica basada en la información y las comunicaciones, aumenta la conectividad entre los sujetos, las organizaciones y el capital, lo que facilita la flexibilidad (productiva, organizativa), pero también la flexibilidad laboral. Así que el empleo no sólo se ve sacudido por el desajuste funcional respecto a los avances tecnológicos, pues no solo se eliminan puestos de trabajo, si no que los que permanecen quedan atrapados en las redes de la flexibilidad-inestabilidad. Esta tendencia ha tenido un efecto social tan contundente, que se necesitan políticas económicas favorecedoras de la seguridad del empleo, para así frenar la imparable desigualdad.

La eliminación de empleo como consecuencia de la innovación de tecnologías intensivas en capital no se recupera en las fases expansivas de los ciclos económicos. Una amenaza que se vislumbra es que la recuperación del empleo en las fases de crecimiento, en todo caso, se va a producir con empleo precario y atípico, sustituyendo éste al empleo seguro, estable y bien pagado. En el fondo, lo que está ocurriendo es una fuerte tendencia a la segmentación de las necesidades de fuerza de trabajo: por un lado, se necesita personal altamente cualificado para las tareas tecno-intelectuales; por otro, se necesita menos trabajo poco cualificado para tareas que cada vez sustituyen más las máquinas y los ordenadores. Las oportunidades laborales, los niveles

salariales y las condiciones de trabajo, se diferencian según se esté en uno u otro segmento. Pero, peor aún, se bifurcan nuevas tendencias de desvalorización del trabajo técnico cualificado. Es decir, también en el interior de las categorías ocupacionales técnicas, profesionales y directivas, se están produciendo fuertes desigualdades de rentas salariales, que conducen a una polarización, y en general, a una precarización laboral para el subconjunto de la cúspide.

En tercer lugar, la desregulación laboral nos ha traído una larga época de empleo flexible y precario. El empleo como norma social construida sobre bases sólidas de dignidad y justicia, bien remunerado, estable y dotado de protección socio-sanitaria (Prieto, 2002) ha decaído. La nueva norma social del empleo se construye ahora sobre cualquier tipo de relación laboral "liberalizada", que se establezca entre un trabajador individual y su empleador: relación temporal, a tiempo parcial, mal retribuida. La precarización del empleo conduce a la polarización de la estructura ocupacional y a la extensión de los salarios bajos. En las sociedades desarrolladas, la tasa de baja remuneración (indicador de los salarios bajos) difiere país a país, pero su tendencia es al aumento, lo que tiene un evidente reflejo en el incremento de la vulnerabilidad social, la pobreza y la exclusión. El país ejemplar de este proceso concatenado de pauperización lo representa Estados Unidos, pero todos los países desarrollados sufren el riesgo de la misma patología, en mayor o menor grado. En el fondo, la polarización laboral y social se ha generado como respuesta de las empresas a la globalización económica, a la innovación tecnológica, y a la desregulación del empleo, bajo el manto ideológico del neoliberalismo.

En el conjunto de los países desarrollados, los colectivos atrapados en la precarización socio-laboral son: a) las mujeres; b) los menores de 30 años; c) los sujetos descualificados; y d) los extranjeros. Estos fragmentos desmembrados del cuerpo social pueden verse más o menos beneficiados por el sistema sociopolítico e institucional donde viven. Las sociedades desarrolladas incluyentes disponen de sindicatos que presionan a favor de políticas salariales solidarias, que se extienden a toda la masa laboral, reduciendo las diferencias intra e inter estatus de trabajadores. Dinamarca y otros países nórdicos de Europa desarrollan este modelo social de empleo. Las sociedades desarrolladas excluyentes no disponen de sindicatos fuertes, ni de otras instituciones defensoras de los salarios, de ahí que la proporción de asalariados de baja retribución sea considerable. EE. UU., con un 25% de trabajadores de bajos salarios (2005), y sin protección social para estos trabajadores, representa el ejemplo más simbólico. Pero los países mediterráneos europeos, tales como Grecia, Italia, Francia y España, presentan una fuerte tendencia excluyente, no sólo por la tasa de baja retribución salarial, sino por la inestabilidad del empleo, y la ineficiencia de las políticas laborales a favor de la creación de trabajo.

El resultado de la desregulación laboral (y de las otras dos fuerzas estructurales de la reconfiguración del capitalismo) ha sido la extensión de los salarios bajos. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) hay una tendencia mundial hacia la desigualdad salarial, "(...) que se caracteriza por el rápido incremento de los salarios más altos y un estancamiento de los salarios en las partes mediana e inferior de la distribución. (...) Aunque la mayor parte de este aumento en desigualdad se debe a que los que más ganan 'se alejan' de la mayoría, otra parte se debió al llamado 'colapso del fondo', donde aumentó la distancia entre los trabajadores de ingresos

medianos y los de ingresos bajos (...)” (OIT, 2010: 48). Los salarios bajos se miden por la tasa de baja remuneración, que puede ser construida de forma diversa, pero la más utilizada es la proporción de trabajadores cuyas remuneraciones por hora son menos de dos tercios de la mediana salarial en todos los empleos. Ni que decir tiene que la tendencia al aumento de esta tasa en los países desarrollados se refleja en el aumento de la vulnerabilidad social, la pobreza y la exclusión.

### **3. Los efectos de la desigualdad social**

Con la reestructuración del capitalismo global, informacional y financiero, la desigualdad en las sociedades desarrolladas se ha multiplicado. En EE.UU., cuna de esa reestructuración, el 10% de los ciudadanos más ricos concentra el 50% de toda la riqueza del país (Piketty y Saez, 2013).

De antemano, conviene advertir que la igualdad absoluta no es un objetivo factible ni deseable. La desigualdad moderada o relativa tiene un fuerte poder incentivador de la educación, la innovación y el trabajo. Ahora bien, hay áreas más sensibles donde la desigualdad no debe extremarse, por ejemplo en los salarios o en las condiciones de trabajo. Como dice Autor (2014), lo más significativo no es la desigualdad en sí misma, sino su efecto adverso en los salarios reales y en el empleo de los trabajadores menos cualificados. Una desigualdad de ingresos demasiado grande es perjudicial económicamente, entre otras razones porque los altos dividendos para los accionistas y los altos salarios para los directivos detraen ingresos para la mayoría de los trabajadores (consumidores), y detraen ingresos fiscales para el conjunto de la sociedad. Stiglitz (2014) plantea que la creciente desigualdad está conduciendo al estancamiento de la demanda por vía de la

reducción de los ingresos de los hogares. En consecuencia, las políticas económicas restrictivas del gasto público (neoliberales) no se justifican en términos de eficiencia del sistema. Por el contrario, las políticas de sostenimiento del Estado del bienestar tienen efectos expansivos en la economía.

El problema real es que la desigualdad social se ha extremado en las sociedades desarrolladas, por lo que se habla de polarización. En la parte baja de la pirámide se acumulan los grupos e individuos vulnerables a la exclusión social, por eso se espera que la nueva reestructuración capitalista se acompañe de políticas públicas compensatorias. La exclusión social es un concepto más acorde con la sociedad postindustrial, donde la pobreza no define plenamente el problema de los menos favorecidos: ahora la exclusión tiene forma multidimensional (trabajo, ingresos, relaciones sociales y culturales, rasgos o estados psicológicos, espacios territoriales), aunque la variable principal es de carácter laboral. En todo caso, la dicotomía dentro-fuera es la nueva razón explicativa de la desigualdad social de nuestro tiempo. Pero la situación de cada persona no toma un valor discreto, al decir de Herzog (2011), sino más bien un valor continuo o gradual: en función de la posición respecto al estado de relevancia de que gozan los otros. Los excluidos serían irrelevantes como personas, incapaces de crear una identidad pública válida socialmente. Cuando esto es así, y el número de excluidos sociales se multiplica por personas, grupos, segmentos y comunidades geográficas, la nueva "cuestión social" del siglo XXI se tiñe de frustración y violencia, de crisis de valores y de las instituciones, de desintegración de los vínculos y de aumento de la anomia.

En este proceso de desigualdad social, hay que prestar atención y más estudio científico, a la evolución de la familia. La precariedad del empleo va acompañada del debilitamiento de la institución familiar. Los mecanismos de la flexibilidad laboral se asimilan a los de la flexibilidad familiar, y el resultado es el mismo: pérdida de capacidad de protección de ambas instituciones. La investigación sociológica cada vez le da mayor importancia a la estructura familiar (variables educación y composición familiar), en el análisis de la desigualdad de las rentas en las sociedades desarrolladas. El papel de las mujeres tiene especial relevancia, porque no solo cumplen la función añadida de trabajadoras, sino porque a ello se acumula la función de cuidado y atención de los hijos, de los familiares dependientes, más las tareas del hogar. Estas circunstancias recaen especialmente sobre las mujeres, por lo que las situaciones de ruptura de la convivencia multiplican el malestar y, en las clases sociales bajas, tienden a asociarse con la precariedad laboral. No obstante, en la medida en que la degradación del valor del trabajo avanza transversalmente por toda la estructura ocupacional, y las rupturas familiares se multiplican, el riesgo de pobreza y exclusión no es privativo de las clases bajas, sino que también se traslada a los distintos grupos y categorías de la clase media, con ingresos salariales bajos, pero instruidos y cultos.

Está claro que la desigualdad afecta en primer lugar a los estratos más bajos, porque son los que en mayor proporción sufren el desempleo, los salarios bajos, y otros problemas educativos, familiares y de salud. Pero las señales procedentes de la materialización del capitalismo informacional y financiero apuntan a que la desigualdad se está volviendo transversal. Quiere esto decir que todas las capas sociales pueden verse afectadas, porque las causas proceden de una precariedad generalizada del empleo, y de una reducción

de los servicios públicos. Además, la desigualdad del siglo XXI se concreta en las biografías individuales, y no tanto en los grupos o las clases, por lo que el fenómeno se irriga por el cuerpo social. Algunos autores piensan que la desigualdad de oportunidades también estará determinada por componentes claramente individuales, como las competencias emocionales, educativas y profesionales, la dotación genética, o las motivaciones y expectativas. Así, cobra fuerza el concepto de “clase social ocupacional”, donde componentes individuales de adquisición de estatus se han incorporado a los componentes de clase (“de pertenencia”), a secas.

#### **4. El empleo y la desigualdad en España**

El modelo de empleo de los países del sur de Europa tiene características propias que lo debilitan en el entorno económico del capitalismo global, informacional y financiero. Pequeñas empresas familiares; baja protección social para muchos trabajadores atípicos; precarización laboral para jóvenes y mujeres; baja ocupabilidad en los sectores de servicios sociales, y servicios a la producción y financieros; alta ocupabilidad en servicios al consumidor (actividades turísticas); y fuerte presencia de la economía sumergida o informal. El país por excelencia de este modelo es España, donde la eficiencia del mercado laboral está cuestionada, tanto por los investigadores como por los organismos internacionales (por ejemplo: Garrido, 2012; OIT, 2011). En especial, la productividad del factor trabajo ha tenido un comportamiento de crecimiento débil, comparado con la Unión Europea, y en la fase expansiva del ciclo económico (1995-2007). Las causas que se barajan son:

- a) El aumento de los costes laborales no salariales (contribuciones a la seguridad social).

- b) El desequilibrio entre los niveles educativos y la calidad de los empleos creados: en primaria y secundaria. España tiene menos proporción de titulados en estos niveles que Europa, pero más puestos de trabajo semi y des-cualificados; sin embargo, tiene más proporción de titulados universitarios, y menos puestos de técnicos y profesionales.
- c) La escasa inversión en tecnologías de la información y las telecomunicaciones, y el escaso uso de estas tecnologías en la actividad económica de las pequeñas y medianas empresas.

Esta ineficiencia del mercado laboral, atribuible a varias instituciones, la más importante de las cuales es la de carácter político-gubernamental, junto a la baja competitividad de la economía española, y su baja productividad laboral, ha generado una precarización del empleo que afecta especialmente a los jóvenes menores de 30 años, a las mujeres, a los asalariados de baja cualificación, y a los trabajadores atípicos o no estándar (temporales, intermitentes o a tiempo parcial). De estas categorías, los jóvenes son los que más se resienten: sufren serias dificultades para la independencia, la constitución de núcleos familiares y de reproducción, y en consecuencia, pueden alargar la inmadurez, la falta de identidad personal, de compromiso cívico, y de responsabilidad psicosocial.

Desde la perspectiva, ahora, de la desigualdad social en España, el balance en términos históricos ha sido positivo. En las últimas tres décadas, el crecimiento económico, la expansión de los servicios públicos propios del Estado del bienestar, el aumento de la renta de los hogares y del acceso al crédito, han logrado reducir la desigualdad y pobreza de la que se partía, allá en la década de los años setenta (economía de subsistencia). Sin embargo, las



características del modelo de empleo conjugaron sus fuerzas hacia la polarización social. En los años expansivos de 1995 a 2007, a la vez que se creaban intensamente empleos de alta cualificación, aumentaban los puestos de trabajo poco cualificados (construcción, y “servicios personales” en su sentido amplio), y de salarios bajos. Con la crisis financiera e internacional, sentida en España en 2008, la desigualdad social se desata, superando incluso a los países de su entorno económico (Italia, Portugal o Grecia). Las causas tienen que ver con el aumento del desempleo, ya de por sí alto en la fase expansiva, el alto porcentaje (30%) de trabajadores en riesgo de pobreza (“working poor”), y la baja intensidad laboral de los hogares.

## **5. La precariedad socio-laboral de Canarias**

El archipiélago canario es un caso específico muy elocuente para explicar la paradoja del crecimiento económico sin cohesión social. Es decir, para observar cómo un espacio con intenso crecimiento del PIB, de las empresas y del empleo, también arrastra la rémora del desempleo, el trabajo precario y la exclusión social. El objetivo de la Tesis ha sido desvelar cómo la degradación del valor del trabajo a través de las nuevas formas de empleo ha conducido a una sociedad más desigual, de la que pende la amenaza de la exclusión social para una proporción cada vez más grande de la población. Sin duda, Canarias ha sido un buen caso de estudio y análisis empírico, porque tiene una fuerte capacidad de representación en el conjunto de España. Dispone de una alta concentración productiva y de empleo en los sectores de comercio y hostelería; mantiene un tejido empresarial de unidades pequeñas y familiares; ha evolucionado en las dos últimas décadas incorporando empleo cualificado (técnicos y profesionales), aunque en proporción insuficiente; pero a la misma vez ha aumentado el volumen de trabajadores no

cualificados, especialmente en las ramas de comercio, hostelería, y construcción. El resultado ha sido un proceso de precarización laboral que afecta a un amplio segmento de la sociedad canaria: trabajadores atípicos, trabajadores de salarios bajos, trabajadores de “servicios personales” (en su sentido amplio) y trabajadores de ocupaciones elementales, que padecen malas condiciones laborales. Este conjunto de la fuerza de trabajo de Canarias, más el amplio segmento de los desempleados, suman la expresión de la amenaza de fragmentación social: un tercio de la población canaria en riesgo de pobreza.

Para Canarias, concluimos que el modelo socioeconómico y del empleo no es eficiente, por cuanto no es capaz de facilitar la inserción, suficientemente, en el circuito de las nuevas tecnologías; no es capaz de garantizar la seguridad económica de las pequeñas y medianas empresas; y, en consecuencia, no es capaz de dotar de estabilidad y seguridad a los trabajadores. En definitiva, el modelo urdido hasta ahora no logra frenar la fuerte precariedad social y laboral que refluye en su interior.

Por eso, un objetivo nuclear es mejorar las condiciones sociales de vida a través de un mejor desarrollo del capital humano (educación general y formación profesional), apuntando hacia la economía del conocimiento. Para ello, el tejido productivo empresarial tiene que encaminarse hacia la búsqueda de calidad en los servicios ya desarrollados, como el comercio y el turismo, y hacia el despegue de las actividades basadas en las nuevas tecnologías, y en la incorporación de estas a las actividades tradicionales. Pero la mejora del modelo socioeconómico tiene que priorizarse ahora, sobre el ámbito de la empresa y los empleadores. La capacidad competitiva y el nivel formativo de los empleadores no son ni suficientes, ni adecuados a los

requerimientos básicos de la economía del conocimiento. Un estudio que podría arrojar luz sobre esta dimensión debería centrarse en el ciclo de vida y la mortalidad de las empresas canarias, para valorar las causas de los fracasos y óbitos (en contraste con los éxitos).

El efecto del modelo económico ineficiente sobre las condiciones sociales de vida es indiscutible. Entre 2001 y 2013 ha habido una transformación del perfil de los hogares pobres en Canarias, motivada por los efectos de la degradación del empleo. Las personas responsables de los hogares pobres resultan ahora más jóvenes, porque la falta de empleo es el factor principal que los desplaza hacia los márgenes de la exclusión. Ni siquiera el nivel de estudio, tal y como hemos argumentado en esta Tesis, salva a los sostenedores de las familias de la amenaza de la pobreza. Dos de cada tres personas principales de los hogares pobres tienen el nivel de enseñanza secundaria o superior. Por otro lado, la pobreza femenina sigue multiplicándose, un fenómeno observable no solo en que las mujeres son más que los hombres en la condición de persona principal de los hogares pobres, sino también en que el número de madres solas con hijos aumenta en un 90% entre 2001 y 2013. Por su parte, mientras el desempleo tiene una fuerte influencia sobre la pobreza, el trabajo no es garantía de seguridad para alejarse de ella: los hogares pobres con dos o más ocupados han aumentado exponencialmente, lo que da cuenta del fenómeno del “in-work poverty” (EC, 2010).

El análisis detallado de los datos de Canarias que realizamos en esta Tesis doctoral, confirma un entorno laboral altamente precario, en concreto en el sector privado de su economía. Hemos construido un modelo conceptual de la precariedad socio-laboral a través de determinadas dimensiones,

indicadores y variables. Estos instrumentos los hemos operativizado y medido con datos estadísticos descriptivos y con modelos inferenciales basados en regresiones logísticas, para así corroborar las tendencias descritas.

En nuestro modelo explicativo, la oferta empresarial canaria tiene debilidades conducentes a su propia inseguridad económica y, en consecuencia, a la precariedad crónica del empleo. Más del 60% de la actividad productiva de las empresas canarias se concentra en el comercio, el servicio a otras empresas, la hostelería y la construcción; mientras que las empresas del sector emergente del nuevo capitalismo informacional, tales como las dedicadas a informática, investigación y desarrollo, educación, sanidad o actividades recreativas y culturales, no alcanza ninguna de ellas el 4%. El pequeño tamaño de las empresas es una dificultad añadida. Pero sin duda, el nivel educativo de los empleadores es el indicador más negativo. En 2011, el 55% de los empleadores no superaba la primera etapa de secundaria. Se trata de una deficiencia sustancial, y concluimos que la modernización de las pequeñas y medianas empresas pasa por su tecnificación, y por su reconversión digital.

Conscientes de esta necesidad, hemos analizado la categoría ocupacional de los asalariados técnicos y profesionales en el sector privado de la economía canaria. Para nosotros es un indicador clave que da cuenta de la modernización económica y productiva (“tecnificación”). La conclusión más significativa del análisis es la escasa proporción de trabajo que representan los técnicos y profesionales en el conjunto de la estructura productiva privada canaria: 12% en 2007, 13% en 2011. Por el contrario, el trabajo se concentra mayoritariamente en los trabajadores de servicios personales, en

los de ocupaciones elementales, y en los trabajadores de las industrias. El peso de estos trabajadores de tareas manuales y de escasa competencia de conocimiento supera el 70% de todo el tiempo de trabajo desempeñado por el sector privado de la economía canaria. De forma añadida, hemos analizado las condiciones de trabajo precarias de los técnicos y profesionales en el sector privado: altas temporalidad contractual (27%) y rotación (el 30% llevaba solo un año trabajando en la misma empresa).

La tercera dimensión analizada del modelo fue la de los trabajadores de los servicios personales y los no cualificados. En síntesis, estas dos categorías ocupacionales acogen al proletariado del siglo XXI. Los primeros son los trabajadores manuales rutinarios de los servicios, que en Canarias constituyen una masa laboral muy voluminosa. La alta concentración productiva en comercio y hostelería, que representa la oferta empresarial para estos trabajadores, deriva en una doble vulnerabilidad macroeconómica: una, por la cantidad (dependen solo de dos recursos productivos y extrovertidos) y otra, por la calidad (dependen de actividades de baja productividad). La estrategia de empleo de las políticas económicas debe buscar el desarrollo de nuevas y diversas actividades productivas (y desarrollar nuevas categorías ocupacionales para los trabajadores), para así ayudar a incrementar la empleabilidad, y reducir el desempleo. Estos trabajadores de los servicios personales, y los no cualificados, sufren la precariedad por el salario bajo (más del 40%), la alta temporalidad, y su rasgo más evidente, el bajo nivel educativo: el 56% no superaba la primera etapa de secundaria en 2011.

Un objetivo buscado ha sido reconocer el empleo atípico o no estándar (a tiempo parcial, intermitente-discontinuo o temporal), contraponiéndolo al

empleo normal, fijo y a tiempo completo. El empleo atípico está sustituyendo a los empleos normales: de ahí que la desregulación del mercado laboral no conduce necesariamente a la expansión del empleo, sino que más bien elimina empleo de calidad y bien remunerado, lo que hace aumentar las desigualdades socioeconómicas (EC, 2010). En general, la precariedad laboral se ceba en una masa de trabajadores que se extiende desde los 16 hasta los 44 años. Conforman un amplio segmento que por su edad, su género (más mujeres que hombres) y su bajo nivel formativo, padecen inestabilidad, bajos salarios y malas condiciones de trabajo. Por ello, habría que preguntarse qué tipo de generación es la que representa ese amplio segmento de edad y cómo va a afrontar el futuro del empleo y de la desigualdad, en un proceso de reestructuración socio-económica que no le ha beneficiado, pero que siempre puede ser mejorado.

En nuestro modelo conceptual, la precariedad socio-laboral tiene su peor expresión en el desempleo. El volumen de personas en esta situación es inmenso en Canarias (329.500 personas en 2011). Los análisis causales realizados indican que el bajo nivel de estudio (hasta enseñanza primaria) y la edad adulta de 30 a 44 años, explican fuertemente el desempleo prolongado de los que buscan su primer trabajo, lo que apunta a la idea de una generación perdida, al menos en los individuos con estas características. Por su parte, los desempleados que han trabajado anteriormente, y que llevan más de año y medio buscando empleo sin encontrarlo, están determinados por su bajo nivel de estudio, por las ocupaciones anteriores descualificadas, y por el género femenino.

Ahora bien, el indicador más evidente de la precariedad socio-laboral es la tasa de salarios bajos. En el análisis empírico realizado, el cálculo de dicha

tasa para Canarias y España expresa el grado de “cronificación” del fenómeno de los salarios de pobreza. Los bajos salarios se expanden en todo el mercado laboral, pero debido a la cantidad de factores que pueden influir en su ocurrencia, hemos construido un modelo explicativo a través de una ecuación de regresión logística, cuya evidencia ha sido que los salarios bajos están determinados por la ocupación de los trabajadores. Los trabajadores no cualificados y los trabajadores de los servicios personales, representantes del nuevo proletariado de las sociedades "terciarizadas" y desarrolladas del siglo XXI, tienen una probabilidad altísima de percibir salarios bajos. La categoría de los empleados administrativos también sufre esta situación. Este proceso de empobrecimiento de los salarios no se produce a partir de una crisis económica, por el contrario, se inicia y desarrolla en pleno ciclo expansivo del PIB y del empleo (2002-2006). Por el lado de la demanda, es decir, los atributos que aportan los trabajadores, es preciso señalar que la influencia del nivel educativo sobre los salarios bajos es cada vez menor. Tanto los trabajadores con bachillerato, como los que disponen de formación profesional, tienden a aumentar su probabilidad de percibir salarios bajos, lo que nos hace concluir que la baja retribución afecta más o menos por igual a todos los niveles educativos, excepto el universitario.

En consecuencia, las deficiencias del mercado de trabajo de Canarias, sintetizadas en el modelo de precariedad socio-laboral presentado, tienen fuerte calado. No se verán superadas con un cambio de ciclo económico que garantice una coyuntura de expansión. Probablemente, estas deficiencias obstaculizarán la plena realización del cambio de ciclo, alargando la precariedad del empleo y la desigualdad social. Son deficiencias que vienen arrastrándose desde la economía expansiva de las dos últimas décadas, y que nunca fueron tratadas como obstáculos estructurales por parte de las

políticas económicas institucionales. Una nueva estrategia de política económica tiene que intervenir en estas dimensiones de peso que frenan el desarrollo social de Canarias.

### ***PROPUESTAS***

Los estudios sociológicos y económicos realizados en los últimos decenios referidos al amplio objeto de esta Tesis doctoral han tenido un cariz de diagnóstico, de “estado de la cuestión”. Son más frecuentes los análisis de la problemática, que las investigaciones tendentes a proponer soluciones y medidas prácticas a los grandes desafíos y amenazas que se presentan. Por este motivo, entendemos que hacer el esfuerzo de plantear propuestas de actuación conducentes a revertir el proceso de degradación del trabajo y de aumento de la desigualdad social, es una buena forma de concluir.

Esa misma tendencia al estudio del diagnóstico hace prestar más atención a los efectos de las condiciones socio-económicas (precariedad laboral, segmentación, pobreza, desigualdad...), que a las causas o raíces donde se generan. Para actuar sobre las fuentes que producen los desequilibrios tenemos las políticas económicas y sociales, instrumentos capaces de hacer revertir el aumento de la desigualdad. Las propuestas que presentamos son, esencialmente, ideas para elevar a decisiones y acciones de política económica y social.

## **6. Un nuevo modelo social de empleo**

El modelo de empleo es el sistema sanguíneo vital de la sociedad. Participan en él la cantidad y la calidad del empleo, las condiciones de trabajo, la estructura familiar, la educación y la formación ocupacional, y el entramado



de recursos de protección social. El modelo de empleo evoluciona en términos históricos, está embebido del pensamiento, las acciones y las decisiones de las generaciones anteriores, del cúmulo de pautas y rasgos, estructuras y recursos que se han ido trenzando en el recorrido histórico del país en cuestión. Por consiguiente, el modelo de empleo es modificable, son las políticas económicas y sociales los instrumentos que permiten su transformación hacia el logro de un desarrollo socioeconómico efectivo, y eficiente desde el punto de vista de la producción. Los modelos nacionales de empleo tienen sus propias fases y ciclos: tienen éxito, decaen y requieren ajustes, por lo que las crisis de los modelos de empleo perduran más que las crisis económicas cíclicas, porque necesitan reestructurar y modernizar sus instituciones de producción, de empleo y de bienestar social. De ahí que la inacción sea la peor de las políticas, porque mientras determinadas economías nacionales se adaptan a los cambios y obtienen ventajas comparativas, los países inactivos en sus políticas públicas, se estancan y ven como se alejan cada vez más de los requerimientos para el progreso económico y social. Los países pequeños tienen más capacidad de adaptación y, en general en Europa, son los que muestran un mayor desarrollo y cohesión socioeconómicos. Los países grandes tienen más dificultades para el cambio de modelo.

En síntesis, las estrategias institucionales han sido diversas para constituir cada modelo nacional de empleo, pero dominan dos perspectivas con resultados disímiles. Una primera perspectiva, propia de los países del sur de Europa, conduce a un modelo de empleo restrictivo, dualista (integrados/excluidos) y desigual, y donde domina la externalización y la subcontratación, y se debilita la redistribución fiscal del Estado. La segunda perspectiva favorece un modelo de equilibrio entre innovaciones

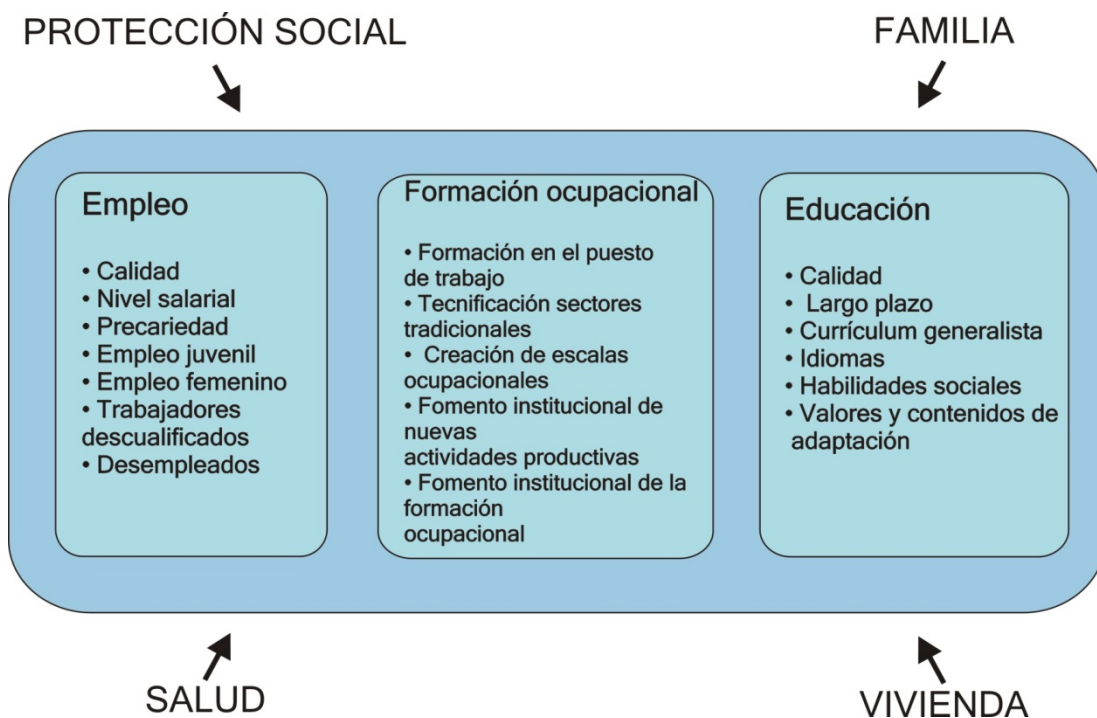
tecnológicas, organizativas y sociales, donde se facilita la cualificación empresarial y laboral. Este modelo incluyente, propio de las naciones del norte y centro de Europa, tiene las virtudes sociales de buscar la estabilización de los salarios, garantizar rentas mínimas de inserción y reducir el tiempo de trabajo, en un escenario de consenso negociado y de compromisos definidos.

Los modelos de empleo (excluyentes) de los países del sur de Europa tienen serios desajustes, especialmente el modelo de empleo de España. La propuesta que aquí presentamos aboga por un replanteamiento estratégico y holístico del modelo de empleo español. Teniendo en cuenta que los mismos desajustes nacionales se intensifican en Canarias, las propuestas son aplicables también a nivel regional. Se trata de un planteamiento estratégico, por cuanto busca dirigir el conjunto de ideas y acciones necesarias hacia el objetivo de lograr un desarrollo económico y social eficiente y cohesionador. También se trata de un planteamiento holístico, por cuanto pretende entender que la “cuestión social” del capitalismo del siglo XXI no es un defecto parcial achacable a un determinado ámbito (por ejemplo, el ámbito de la educación), sino que, por el contrario, hay determinados ámbitos institucionales que están inextricablemente unidos, que forman una realidad completa e independiente en sí misma y que han de ser movilizados en convergencia.

El esquema 8 es un ejemplo del modelo de empleo que podría diagnosticarse con la finalidad de elaborar un diseño de actuación institucional que atajara los desajustes y deficiencias, para lograr así un mayor grado de eficiencia en el modelo resultante. Los desajustes se producen entre las instituciones vitales del desarrollo socioeconómico (empleo, educación, formación

ocupacional, protección social, familia, salud y vivienda). Dentro de cada institución figuran las deficiencias y los atascos más graves. No hemos descrito todos los componentes del esquema porque excedería los objetivos de este apartado, simplemente anotamos la denominación de las áreas sociales prioritarias (protección social, familia, salud y vivienda). La materialización de un diseño estratégico requeriría analizar las deficiencias y desajustes, y proponer objetivos para estas áreas. En resumen, los elementos del esquema representan las interconexiones entre el cambio económico que estamos viviendo, y la desigualdad social que amenaza la convivencia y el progreso.

**Esquema 8. Desajustes y deficiencias del modelo de empleo. España-Canarias**



Elaboración propia.

En el centro del esquema establecemos la línea nuclear representada por las instituciones del empleo, la educación y la formación ocupacional. Una señal manifiesta de que esta línea nuclear institucional no ha sido resuelta

eficientemente en España es que se han acometido decenas de regulaciones reformistas, tanto de empleo como de educación, y en ambos casos los resultados siguen siendo negativos. El empleo es el propósito principal, porque en torno a él giran todos los demás recursos (sin empleo, todos los demás recursos se debilitan). La educación es la base del capital humano, y tiene una importancia estratégica en la economía del conocimiento hacia la que nos dirigimos. La formación ocupacional es la vía para la integración laboral y para el re-adiestramiento de los trabajadores y los desempleados (obsoletos, inadaptados o no cualificados).

En el nivel superior del esquema situamos dos instituciones básicas de sostenimiento, protección y seguridad, ambas con finalidades sociales. El sistema de bienestar social y la familia son instituciones que están debilitándose, por lo que el modelo nuevo de empleo debe contemplar líneas de acción tendentes a reforzar los recursos de seguridad en ambas. En el nivel inferior del esquema están la salud y la vivienda, dos elementos nucleares de una sociedad cohesionada, que deben responder eficazmente a las necesidades y demandas de la población.

Los principales desequilibrios del modelo de empleo, como hemos recalcado a lo largo de la Tesis, se producen con la precariedad: bajos salarios, temporalidad, y en general, condiciones de trabajo atípicas o no estándar. La búsqueda de la calidad de los puestos, incluyendo estabilidad y aumento de las ganancias de productividad para los trabajadores, es un objetivo justo. Aunque la precariedad se extiende como una mancha de aceite por toda la estructura ocupacional, pudiendo alcanzar a todos los sujetos, independientemente de su categoría o pertenencia grupal, los colectivos vulnerables que necesitan una intervención regulatoria e institucional

especial son los jóvenes, las mujeres, los trabajadores descualificados y los desempleados.

En España, el sistema educativo no acaba de definirse, y se aprecia distante del mercado de trabajo, de los procesos de innovación tecnológica y de la economía del conocimiento. La definición de la educación debe sustentarse en el largo plazo y en un currículum generalista que aporte las bases para una posterior especialización, que además tiene que facilitar la polivalencia, la adaptabilidad y la autonomía de los educandos, para cuando se conviertan en trabajadores. Ese currículum de contenidos tiene que incluir la enseñanza troncal de los idiomas extranjeros desde la educación primaria. En una economía global e informacional, no tiene sentido la enseñanza mínima de los idiomas extranjeros, porque sin estos conocimientos, se limita la movilidad laboral y los intercambios económicos de la población. Por último, la enseñanza de habilidades sociales no figura en el currículum de contenidos: el trabajo en equipo, las técnicas de comunicación, la proactividad, el aprendizaje continuo, no han sido destrezas puestas en valor en el sistema educativo español.

El tercer pilar del modelo de empleo lo constituye la formación ocupacional. Se precisa regular la garantía de la formación para el empleo y en el empleo. El sistema de formación profesional reglada ha tenido buenos resultados de inserción laboral y de desarrollo de carreras. No puede decirse lo mismo del sistema de formación ocupacional, porque las empresas son reacias al adiestramiento, debido a la falta de incentivos de las instituciones públicas para implantarlo. El impulso de la formación ocupacional debería tener una línea especial de tecnificación de las empresas, de los sectores tradicionales o de los sectores con mayor fuerza de trabajo manual y rutinaria, facilitando el

empleo de técnicos y profesionales, lo que abriría un espacio mayor para crear nuevas categorías intermedias de empleo.

Hemos visto en el esquema 8 los desajustes y deficiencias que de forma integral están obstaculizando un proceso de cohesión e inclusión sociales en el modelo de empleo español (y canario). Conocido este esquema, el siguiente paso para frenar el proceso de precarización laboral es el reconocimiento de los cambios sufridos en las cuatro últimas décadas, e iniciar una estrategia de contrato social a tres bandas (trabajadores, empleadores y gobierno), cuyos objetivos generales fueran los siguientes: a) proveer de seguridad económica a los trabajadores, garantizar sus derechos sindicales, y dotarlos de habilidades y destrezas para los buenos empleos; b) proveer de seguridad económica a los empresarios, facilitando la competitividad y la asimilación de los avances tecnológicos.

## **7. El freno a la flexibilidad incontrolada**

El análisis del mercado de trabajo español puede concluirse en el concepto de “flexibilidad incontrolada” (Martínez y Bernardi, 2011). Es el resultado de una combinación de altas tasas de desempleo, temporalidad y economía sumergida, que perjudica singularmente a las mujeres, los jóvenes y los inmigrantes, y cuya consecuencia más evidente es la reducción de las rentas salariales. La gran crisis de 2008 desató los malos (y escasos) augurios que se venían anunciando por determinados investigadores sociales, y el mercado de trabajo ha acabado por fragmentarse, de manera que la precariedad, los salarios bajos y el desempleo se han extendido más allá de aquellos grupos marginados tradicionales (mujeres, jóvenes e inmigrantes). Con la gran crisis se ha puesto en evidencia el enorme volumen de trabajadores descualificados

e improductivos; la vulnerabilidad de la categoría de los técnicos y profesionales; y la obsolescencia formativa y de las destrezas de las personas adultas, a mitad de su carrera laboral.

Estos desajustes, que son el resultado de la ineficiencia del mercado laboral, han estado instrumentados por las múltiples regulaciones flexibles del empleo. La flexibilidad laboral en España se ha basado en la eliminación de las rigideces (en especial, el coste económico) de contratación y despido. La flexibilidad no se ha trasladado a otros ámbitos, tales como:

- a) La capacidad de innovación de las empresas
- b) La formación y el re-adiestramiento de los recursos humanos para adaptarse a los cambios productivos
- c) La organización del trabajo (horarios, procesos, etcétera)

El problema de la flexibilidad laboral no es privativo de la economía española, lo hemos estudiado en esta Tesis doctoral como un desajuste derivado de la reestructuración del capitalismo a partir del último cuarto del siglo XX. Sin embargo, en muchos países europeos se han implantado formas de flexibilidad no generadoras de precariedad laboral, tales como las centradas en la ayuda pública a la capacidad de innovación de las empresas y en la disponibilidad de infraestructuras, comunicaciones, y en la provisión de recursos humanos con cualificación profesional de calidad (Fernández, 2014).

Pero si se trata de evaluar el fenómeno en su conjunto, la propia Comisión Europea concluye que la flexibilidad no ha facilitado la expansión del empleo (mucho menos el de calidad y el aumento de los salarios), si no que ha

aumentado las desigualdades socioeconómicas (EC, 2010: 31). Entonces, ¿en qué condiciones puede aceptarse la flexibilidad, aunque se tiña de “flexiguridad”? La “flexiguridad” busca flexibilidad para la empresa y seguridad para los trabajadores. El concepto está en línea con la estrategia de un nuevo contrato social (Kalleberg, 2009) que logre seguridad económica para los trabajadores y para la empresa. En España, y con más razón en Canarias, se necesita renovar el tejido empresarial promoviendo un mayor dinamismo en sus procesos de negocio, de manera que se facilite la creación de empleo de calidad, en consonancia con los niveles de cualificación (y competencia educativa) alcanzados por la población (OIT, 2011). Las empresas (pequeñas y medianas) no han logrado asimilar suficientemente el avance de las tecnologías, especialmente las de información y telecomunicaciones (la presencia en Internet y el comercio electrónico son escasos). Mientras no se supere este obstáculo, la dinámica organizativa y de negocios de las empresas españolas no alcanzará el grado de productividad suficiente y necesario para competir eficientemente, ganar seguridad económica y dotar de seguridad y calidad a los puestos de trabajo.

Algunos autores plantean un tipo de pacto entre agentes sociales conducente al equilibrio entre la seguridad y la flexibilidad (Cal, 2005). Por ejemplo la creación de fondos financiados conjuntamente por trabajadores y empresarios, destinados a programas de aprendizaje, jubilación anticipada, subsidios de reinserción laboral, etc. Con ello se pasaría de la “flexibilidad incontrolada”, perjudicial como hemos visto para la productividad y la seguridad laborales, a un acuerdo de adaptación del trabajo a las necesidades de seguridad y competitividad de las empresas, para situarse en el mercado global.



Una cuestión necesaria para el nuevo contrato social que armonice la flexibilidad y la seguridad es la mejora de la cobertura social de los trabajadores atípicos o no estándar. Los sistemas de seguridad social tendrán que adaptarse a las consecuencias de la flexibilidad y a la discontinuidad en el empleo de una proporción cada vez más alta de trabajadores. Una forma de lograrlo es garantizando unas prestaciones mínimas para todos los ciudadanos, al margen de los niveles de ingresos aportados, y otra medida es individualizar la percepción de las prestaciones. El empleo flexible obliga a flexibilizar los requisitos para obtener la cobertura de seguridad social necesaria. La individualización de las prestaciones se adapta a las nuevas formas de familia y convivencia que están extendiéndose.

En esta línea de búsqueda de convergencia entre la flexibilidad y la seguridad se han propuesto nuevos conceptos como el de "estado profesional" y "derechos sociales de giro" (Supiot, 1999 citado en Cal, 2005). Agotado el modelo de empleo estable y seguro, el estado profesional se erige como un nuevo modelo que viene a compartir los derechos sociales con las personas que en determinados momentos de su ciclo de vida no han podido trabajar. Los derechos sociales de giro o a cuenta permiten disponer y distribuir subjetivamente los periodos de trabajo y de inactividad remunerados a lo largo del ciclo de vida.

Otra línea conceptual son los "mercados de trabajo transitorios", bajo un esquema que acepta la flexibilidad laboral, y busca organizar la seguridad social a favor y en el marco de la eficiencia económica. La diferenciación, discontinuidad y desigualdad de las trayectorias de empleo son las tendencias del futuro inmediato, por lo que los sujetos deberán estar preparados, con habilidades propias y recursos públicos para afrontar los

riesgos y las oportunidades de cada transición. Los mercados de trabajo transitorios son lugares donde negociar las nuevas relaciones inestables de empleo, dando opciones institucionalizadas y socialmente legítimas (Schmid, 2002 citado en Cal, 2005). El sistema se basaría en un seguro de desempleo reestructurado; en un seguro de movilidad; y en las políticas activas del mercado de trabajo. En un marco institucionalizado, los sujetos podrían transitar entre el empleo y otras opciones, con la finalidad de resolver los siguientes hitos transicionales:

- a) Ingresos durante las transiciones desde la formación al empleo
- b) Ingresos durante transiciones de empleo críticas
- c) Mantenimiento de rentas cuando el ingreso se reduzca por obligaciones sociales
- d) Mantenimiento de rentas durante la transición entre el empleo y el desempleo
- e) Cobertura de ingresos en caso de incapacidad o de jubilación

La búsqueda de propuestas alternativas a la precariedad laboral ha conducido hasta el concepto de "empleo sostenible", más allá del "empleo de calidad", que acepta el contexto de inestabilidad y de reducción de puestos de trabajo, por lo que solo busca empleabilidad. El empleo sostenible defiende que la competitividad es un logro cuando hay expectativas de empleo estable, por tanto, hay que reforzar la seguridad del empleo y de la carrera profesional así como el desarrollo de las cualificaciones (Cal, 2005). Se busca la cooperación de las empresas con las instituciones públicas, principalmente, pero no solo para sostener el empleo y para vincular los sistemas locales de cualificación. La aplicación de una gestión empresarial basada en la responsabilidad va más allá del compromiso exclusivo con el

empleo y también pretende comprometer a las empresas y a los trabajadores en formas éticas de actuación, en la protección del medio ambiente, en los problemas sociales y comunitarios, y en la interacción con los gobiernos y las administraciones públicas.

La Comisión Europea ha impulsado, al menos intelectualmente, la responsabilidad social de las empresas desde que publicara en 2001 su Libro Verde de Responsabilidad Social Empresarial. Durante todo este tiempo ha proseguido con comunicaciones alentadoras de la estrategia de responsabilidad de las empresas, hasta llegar a la última, que busca una renovación (CE, 2011). Se plantea el interés tanto de las empresas como de la sociedad en su conjunto, lo que redundará en un crecimiento sostenible, y en la creación de empleo a medio y largo plazo.

Estas grandes actuaciones que hemos comentado no completan los desajustes relatados en la Tesis, especialmente en España. Más allá del esfuerzo realizado exclusivamente en la "flexibilidad incontrolada" del factor trabajo, que ha derivado en una reducción de los salarios, generalizada, y en el aumento de la tasa de salarios bajos, en España se requiere la reestructuración del sistema productivo. En términos generales, la organización interna de las empresas es identificada por los propios empresarios como un factor crítico de la productividad (Garrido, 2012). Se requiere impulsar la base tecnológica de la producción de las pequeñas y medianas empresas, a través de inversiones centradas en la innovación, la organización de la producción y el trabajo, la diversificación productiva y la formación de los empleados, para lograr una mayor seguridad económica de las compañías que permita la estabilidad de los trabajadores, y la creación de empleo de calidad y sostenible.

Ahora bien, tal y como expresamos en el capítulo 3 de esta Tesis, el supuesto equilibrio logrado por determinadas economías europeas, desarrolladoras de políticas de “flexiguridad” (por ejemplo, Reino Unido), no parece consolidarse lo suficiente, como para ser defendido como una tendencia firme de futuro. Más bien se necesitan medidas específicas que reconduzcan el curso indefectible de precariedad laboral, polarización social y bajas retribuciones para los trabajadores. El mantenimiento del estándar de calidad de los empleos, el salario mínimo y la negociación colectiva son objetivos básicos para lograr la reversión del proceso de precariedad laboral en el que están inmersas todas las sociedades capitalistas desarrolladas.

## **8. El aumento del salario mínimo**

El aumento del salario mínimo es una medida de política económica y laboral que en España tiene una justificación especial. España tiene y ha tenido un salario mínimo muy por debajo del de los países europeos, y el más bajo de la zona euro. Hemos calculado la relación entre el promedio del periodo 2004-2015 del salario mínimo de España, de Francia y Reino Unido para calibrar la importancia de esta medida regulatoria de aumento del salario mínimo. En ese periodo, el promedio de salario mínimo de España representaba el 52% del de Francia y el 59% del de Reino Unido<sup>66</sup>. Un salario mínimo tan bajo como el español puede no tener efectividad en el mercado, ya que siendo tan bajo no cumple la función de aumentar la productividad y la demanda interna. Obsérvese que el periodo del promedio calculado

---

66 Utilizamos estos dos países europeos por su tamaño demográfico, por su homogeneidad conceptual del salario mínimo, y por la disponibilidad de datos de la serie en Eurostat (<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/download.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tps00155>).

incluye cuatro primeros años de ciclo expansivo alto de la economía española (2004-2007).

El aumento del salario mínimo tendrá un efecto expansivo sobre todo en los trabajadores de los servicios personales (comercio, hostelería, protección...), lo que ayudará a aumentar la productividad del sector servicios, de por sí muy limitada no solo en Europa, sino especialmente en España y Canarias. La virtud del salario mínimo está en evitar que los empresarios que pagan menos lo utilicen como ventaja competitiva para con otros empresarios, dispuestos a pagar a sus trabajadores por encima del salario mínimo. Pensemos que si no hubiera salario mínimo regulado, la tendencia, en un contexto de precariedad laboral como el actual, sería de disminución generalizada de los salarios (Osterman, 2008).

Esta tendencia a la reducción de los salarios es una imperfección del mercado, tal y como lo hemos estudiado a lo largo de la Tesis. De ahí que la Unión Europea y los Estados miembros debieran desempeñar un papel proactivo a favor de una negociación salarial más justa y de una distribución más efectiva del aumento de la productividad. En los países del norte y oeste de Europa prevalece una menor desigualdad salarial, porque los sindicatos juegan un papel central en la determinación de los salarios. El ejemplo de estos países muestra que es posible compaginar el crecimiento económico y la modernización de la sociedad, con una menor desigualdad, e impulsando la cohesión social.

La Comisión Europea plantea luchar contra los bajos salarios, haciendo que se obtenga por los trabajadores una parte justa de los aumentos de la productividad, con los objetivos de compensar la desigualdad general y de

prevenir la pobreza laboral, la desigualdad de género y la pobreza infantil. Para conseguirlo, la Comisión Europea y los Estados miembros deben activar sus instituciones laborales asumiendo un papel crítico en la negociación salarial y en el desarrollo de políticas educativas inclusivas, tendentes a reducir la transmisión inter-generacional de la pobreza y la desigualdad infantil, y a mejorar el aprendizaje a lo largo de la vida así como las oportunidades de formación de los desempleados, los inactivos, y las personas de bajo nivel educativo y ocupacional (EC, 2010: 45).

Por consiguiente, para solucionar el problema cada vez más extendido de los trabajadores pobres, y el de la degradación generalizada del valor del trabajo, se necesitan políticas salariales sólidas que favorezcan el crecimiento equitativo de los salarios, lo que repercutirá en un mercado laboral más inclusivo, y en el fortalecimiento de las demandas de consumo, necesario para el crecimiento económico. En países como España o EE. UU., donde el salario mínimo es muy bajo, se precisa subir este nivel oficial, y en concreto en EE.UU. hemos mencionado las propuestas de algunos investigadores sociales de fortalecer los sindicatos y acentuar su papel en las negociaciones colectivas. En el caso de la Europa desarrollada, la tendencia de aumento de los trabajadores pobres deberá ser reequilibrada a través de ayudas económicas directas, viviendas subvencionadas, planes contra la pobreza infantil y una renta básica mínima para las familias de los trabajadores desfavorecidos, que obtienen salarios de pobreza.

En la misma línea debe pensarse sobre los empleos de calidad. Por sí solo, el mercado de trabajo no va a generar empleos de calidad. Se necesitan políticas laborales que interactúen a favor de las subidas salariales, pero con la debida moderación para asegurar la rentabilidad de las inversiones de las empresas.

Con estas premisas, el aumento salarial debe enfocarse hacia la mejora de los niveles de consumo y, por tanto, de la demanda interna. Aunque los instrumentos más utilizados para esta mejora salarial a favor de los trabajadores de baja retribución son la negociación colectiva y los salarios mínimos (OIT, 2011), hay prácticas más concretas para hacer buenos los trabajos malos, tales como el establecimiento de escalas profesionales en los sectores de la economía privada que padecen este grave problema social. Por ejemplo, en el comercio minorista, la sanidad o la hostelería (Osterman, 2008).

Una medida próxima al aumento del salario mínimo, y sin duda cohesionadora de la estructura de las remuneraciones, es la de trasladar las mejoras salariales y otras condiciones de trabajo desde quienes tienen mayor capacidad de negociación a quienes están en el segmento bajo de las ocupaciones, o no tienen capacidad de negociación sindical. Cuanto más incluyente es el sistema institucional de empleo, más protegidos estarán los estratos bajos del mercado laboral. Países como Dinamarca han logrado reducir las diferencias salariales entre sectores económicos y entre las distintas “categorías” de trabajadores (tales como las delimitadas por el género, la cualificación o la región de residencia), debido a que los sindicatos se agrupan en torno a una gran organización confederada (Bosch, 2009). Por tanto, se necesitan medidas políticas que busquen la extensión de las ventajas socio-laborales al mayor número de trabajadores posibles. Los sistemas inclusivos de empleo mejoran las condiciones de trabajo de las empresas donde la sindicalización es baja, o de las empresas que tienen baja productividad. Además, impulsan la competencia local sin afectar a los sueldos de los trabajadores, centrándola más en la calidad de la producción (OIT, 2011).

Por último, una medida directa de reducción de la desigualdad socio-laboral es el establecimiento de límites a las altas remuneraciones en la cúpula de las empresas. Las remuneraciones desorbitadas de los directivos tienen repercusión en el despido y en la caída de los salarios del resto de trabajadores. La desproporción de los salarios y otros beneficios de los directivos se hace a costa de la contención salarial de la mayoría de los empleados, de los bajos salarios de muchos otros, y del desempleo de otra porción.

## **9. Empleo juvenil y freno a la temporalidad**

Los jóvenes españoles han perdido proporciones altas de participación en el empleo durante el largo periodo que va de 1994 a 2011, y dentro de aquí incluso en los años de expansión de la economía española. Al mismo tiempo, los mayores (55-64 años) consiguen ocuparse con una tasa de empleo superior. Esta deficiencia del mercado de trabajo es resultado de las políticas laborales, que no han sabido y/o querido modificar esta grave tendencia de vulnerabilidad social. Con esta deficiencia se están desaprovechando los recursos de cualificación formativa, porque no se aplican al sistema productivo. Además, se generan dos problemas con la desocupación de los jóvenes: a) la pérdida de competencias laborales, en un contexto muy dinámico de conocimiento y tecnologías en el interior de los centros productivos (empresas) y b) la desmotivación que puede debilitar los valores y actitudes de responsabilidad y compromiso.



Se necesitan políticas valientes que apuesten por el empleo juvenil, y esas políticas deben estar apoyadas por los agentes sociales, con el mayor grado de compromiso.

La temporalidad de los contratos laborales afecta a todas las categorías de asalariados, incluidos los de mayor nivel de cualificación educativa, aunque se ceba mayoritariamente en la población activa juvenil. La temporalidad es un indicador de la degradación del valor del trabajo y, por tanto, de su precariedad. Es un defecto de la política económica y de la regulación laboral, que en España se ha vuelto crónico. El resultado es un mercado de trabajo dual, donde interactúan trabajadores indefinidos (adultos y mayores) con trabajadores temporales (jóvenes). La defensa de la estabilidad de los primeros es la causa de la penitencia de los segundos. Algunos autores plantean incluso que la temporalidad en España es el fruto de un pacto intergeneracional implícito entre las personas mayores y las personas más jóvenes (García Serrano, Garrido y Toharia, 2009). Otro argumento, aunque no suficientemente investigado, apunta a que la facilidad de los contratos temporales en España ha ayudado a generar empleos de baja cualificación y productividad, que no serían rentables en condiciones de seguridad contractual.

Con la gran crisis de 2008, la destrucción de empleo en España se focalizó en los trabajadores temporales, por lo que a los graves problemas de ingreso, estudios, calidad del empleo, independencia, formación de núcleo de convivencia, y reproducción de los jóvenes españoles, se le suma a partir de entonces el desempleo masivo. El problema de la temporalidad del empleo en España es tan profundo, que la medida más justa y eficiente para frenarla,

y con ella la dualidad y la precariedad del mercado de trabajo, es el establecimiento del contrato único.

## **10. El impulso de nuevos sectores económicos**

Autores como Shapiro (2009) han planteado que muchas economías desarrolladas aumentarán la productividad de muchos servicios personales y empresariales básicos, beneficiando a toda la estructura económica. Con mayor competencia en los servicios, y con la innovación en la forma de hacer negocio (por ejemplo, economía colaborativa), se generarán nuevos servicios, y bajarán los precios de los antiguos.

Al margen de esta consideración general, y sin querer establecer límites, hay al menos dos amplios sectores económicos que tienen margen de crecimiento, estos son: el sector del tratamiento de las personas y el *sector cuaternario*.

Muchos autores plantean la necesidad de impulsar y regular un nuevo sector económico que se está constituyendo en las sociedades desarrolladas, y que tiene proyección. Hablamos del tratamiento de las personas: atención al público, y por todos los canales (presencial, telefónico, telemático, etc.); acompañamiento y cuidado de la salud para personas dependientes (mayores, menores, enfermos...); educación de los niños en las fases iniciales. En España no se ha desarrollado una política reguladora de este sector, más bien se han impuesto restricciones a determinados aspectos de sus condiciones de trabajo: salarios, costes laborales, jornada y flexibilidad. Y estas restricciones no han permitido la expansión del sector económico del tratamiento de las personas. En gran medida, el vacío regulatorio y la falta de

desarrollo y consolidación de este sector han facilitado que una proporción muy alta de inmigrantes extranjeros se ocupe de estas tareas, lo que explicaría el mantenimiento de la inmigración a pesar de la crisis económica iniciada en 2008 (Garrido, 2012). En este sentido, la población autóctona española no ha participado suficientemente en la ascensión de este sector, a la espera de su reconocimiento, regulación y dignificación, todavía inexistente.

El sector cuaternario de la economía hace referencia al conocimiento y la información. Aglutina las actividades intensivas en conocimiento, procedentes de las industrias de mayor intensidad tecnológica (TIC, farmacéutica, aeronáutica...), los servicios intensivos en conocimiento (empresa, finanzas, educación...), y la industria cultural (Méndez, 2013). Mientras que los servicios al consumidor (comercio y hostelería) concentran la mayor parte de la actividad empresarial y del tiempo de trabajo de Canarias, los servicios a la producción no han sido suficientemente desarrollados. El conocimiento y la gestión de la información son áreas nucleares de estos servicios a la producción, además de la investigación, el desarrollo y la innovación. Las universidades canarias pueden ser polos de actividad económica, creándose un alto nivel de capital humano no solo para el ámbito local-nacional, si no con aspiraciones de atraer un flujo constante de clientes del resto del mundo.

Otros sectores a desarrollar son los planteados por Rodríguez (2009), tales como las actividades de conectividad (logística, telecomunicaciones...), y las de cooperación internacional, que por el entorno geo-estratégico de Canarias tienen una ventaja comparativa evidente.

## 11. La lucha contra la pobreza

En España, las políticas públicas de austeridad construidas sobre la ideología económica neoliberal han tenido como resultado la limitación de acceso a la protección social de muchas personas y familias. El aumento de la inseguridad y de la cronificación del estado de pobreza, se concreta en:

- a) La reducción del gasto público
- b) La disminución de las prestaciones sociales en los hogares
- c) La imposibilidad de muchos trabajadores de lograr los periodos mínimos de cotización
- d) El aumento de la demanda no cubierta de los servicios de protección social

Si tradicionalmente la protección social en España se ha sostenido por las fuertes redes familiares, un nuevo marco socio-demográfico debilita estas redes. El tamaño de las familias se reduce indefectiblemente por la baja fecundidad y, a la misma vez, se observa una progresiva individualización de las dinámicas familiares y una intensificación de las rupturas. Estos factores cuestionan la capacidad de las redes familiares para sostener la protección social de las personas desfavorecidas, en los términos que ejercían anteriormente. Por otro lado, como hemos visto a lo largo de la Tesis, el trabajo no resulta un recurso seguro ni suficiente. La aceptación de empleos precarios y de salarios de pobreza no es una salida para superar la inseguridad y la posible exclusión social. A medio plazo, esta aceptación de trabajos malos, de salarios bajos, puede obstaculizar la incorporación futura a oportunidades mejores de integración y bienestar, aportadas por empleos de

mayor calidad. Como alternativas activas de lucha contra la pobreza se proponen distintas medidas a tres niveles (Fernández, 2014):

- a) Nivel estructural: avanzar hacia otras formas de creación y de reparto de empleo que permitan mayor redistribución de la riqueza generada
- b) Nivel institucional: reconsiderar los sistemas de protección social (pensiones y prestaciones por desempleo), para hacerlos más equitativos e incluyentes
- c) Nivel operativo: implementar acciones urgentes para frenar los efectos de la pobreza en las personas y familias afectadas

## **12. Un desarrollo económico estratégico para Canarias**

Si algo ha dejado en claro la gran crisis financiera de 2008, que golpeó gravemente a la economía española, es que las distintas regiones del país expresan diferencias significativas en su comportamiento económico y en la dinámica de su mercado laboral. Aunque Canarias viene manteniendo un modelo de empleo singular, que se puede calificar como de mayor vulnerabilidad social que el del conjunto nacional, con la gran crisis de 2008 los indicadores se extremaron.

Una de las grandes líneas propuestas en este capítulo es considerar la necesidad de dotar de seguridad económica a las pequeñas y medianas empresas con el objetivo de garantizar la seguridad y la calidad del empleo que son capaces de sostener. En consecuencia, se requiere una planificación estratégica, pública y privada, encaminada a mejorar el tejido empresarial de Canarias, cuyos fines sean:

- a)* La asimilación por parte de las unidades empresariales del conocimiento y su gestión, de las tecnologías de la información y las comunicaciones, y de la innovación organizativa y productiva.
- b)* El impulso de actividades económicas diversas y escasamente representadas en el contexto productivo de Canarias, tales como: informática, investigación y desarrollo, educación, sanidad, tratamiento y cuidado de las personas, y actividades recreativas y culturales, que no alcanza ninguna de ellas el 4% de peso sobre el conjunto de la actividad productiva canaria.
- c)* La búsqueda y fortalecimiento de ventajas comparativas en las ramas de turismo y comercio, ahondando en los aspectos de mayor valor añadido, tales como la calidad, la competencia, la innovación continua, la diversidad y la capacidad para proporcionar un buen servicio.
- d)* Promocionar la formación generalista y especializada de los empresarios y de los autónomos, con vocación de crear empleo. Al mismo tiempo, desarrollar acciones que favorezcan las oportunidades para que los trabajadores aumenten sus habilidades y destrezas en el lugar de trabajo.
- e)* Impulsar la contratación de técnicos y profesionales, con los objetivos de favorecer la modernización de las empresas, el aumento de la empleabilidad de esta categoría y de abrir nuevas oportunidades de promoción a los trabajadores de tareas manuales y de escasa competencia de conocimiento, incluyendo la mejora de la estructura de las remuneraciones.

Algunos estudios han demostrado la capacidad de las ciudades intermedias para favorecer condiciones para la especialización en actividades intensivas

en conocimiento. Las redes de transportes y las redes de información y comunicación, la inversión pública en servicios y equipamiento de calidad, la mejora del nivel educativo de la población, las condiciones ambientales y las actividades culturales y creativas, todos son recursos potenciales para atraer y desarrollar la industria del conocimiento (Méndez, 2013).

En esta Tesis doctoral hemos comprobado que la precariedad laboral en Canarias tiene la singularidad de extenderse hacia la categoría de los técnicos y profesionales del sector privado de la economía. Como acabamos de ver, una conclusión evidente es la escasa proporción de trabajo que representan los técnicos y profesionales en la estructura productiva privada: 12% del tiempo de trabajo efectivo total en 2007, y 13% en 2011. Un dato más específico aún es que la proporción de titulados universitarios de los ocupados en las ramas de comercio y hostelería fue de 8% en 2007 y de 7% en 2011. Por tanto, se trata de un rasgo preocupante de descualificación de la estructura ocupacional del área económica y que representa la mitad, al menos, del PIB de Canarias. De ahí que se necesiten acciones institucionales dirigidas al aumento de la contratación de este tipo de asalariados en el mercado privado. De forma añadida debe mejorarse la calidad del empleo existente en esta categoría. Encontramos una fuerte asociación con la temporalidad y con el empleo no-estándar (atípico) para los técnicos y profesionales jóvenes de 16 a 29 años.

En todo caso, el problema principal del empleo en Canarias se ubica en el ámbito de los trabajadores de los servicios personales y de los trabajadores no cualificados (o de ocupaciones elementales). Estas dos categorías constituyen el proletariado del siglo XXI, ya que más del 40% de los primeros y el 60% de los segundos tiene salario bajo. Además, son trabajadores con

muy bajo nivel educativo (56% no superaba la primera etapa de secundaria en 2011), en una sociedad, supuestamente, del conocimiento. Tanto la estabilidad contractual como el nivel salarial son objetivos que deben priorizarse para aliviar el peso de precariedad que cargan estos trabajadores desfavorecidos.

La planificación de una estrategia de desarrollo para Canarias debe contemplar como medida de urgencia salvar el mayor número de personas de la pobreza económica, para así alejarlas de la zona vulnerable hacia la exclusión social. Esa estrategia, para que tenga integridad debe dirigirse a la mejora de las condiciones de vida a través del desarrollo del capital humano (educación general y formación ocupacional) y de la economía del conocimiento. Para ello, el tejido productivo de las pequeñas y medianas empresas debe enfocarse hacia la calidad en los servicios ya implantados, como el comercio y la hostelería, el despegue del “sector cuaternario” (información, conocimiento y TIC's) y el de los servicios de tratamiento de las personas. En general, la asimilación y el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones no están presente en los procesos productivos de las pequeñas y medianas empresas de Canarias. Para superar la baja productividad de estas empresas, y alcanzar la seguridad económica necesaria que garantice la estabilidad y la calidad de los empleos, la estrategia debe enfocarse hacia esta asimilación digital y tecnológica.

La puesta en marcha de una estrategia de desarrollo, como la que sucintamente hemos descrito, requiere un diagnóstico continuo del mercado de trabajo.



### **13. Análisis estructural del mercado de trabajo**

El estudio del mercado de trabajo adquiere y precisa una importancia prioritaria teniendo en cuenta el contexto de degradación y pérdida del empleo y la expansión de la subsecuente desigualdad social y pobreza. Teniendo en cuenta que la precariedad es y seguirá siendo su rasgo característico, la búsqueda de la calidad del empleo debe fijarse como meta en los estudios del mercado de trabajo. Para profundizar en estos rasgos, los investigadores y los decisores de las políticas públicas tienen que disponer de las fuentes de datos al detalle (micro-datos), para así poder calcular y medir los efectos más significativos. Es cierto que una fuente oficial de datos como la Encuesta de Población Activa es muy útil para la investigación, pero no es menos cierto que los datos ofrecidos al usuario estándar no visibilizan suficientemente los desajustes socio-laborales más acuciantes.

Conceptos como tiempo efectivo semanal de trabajo, trabajador atípico o no estándar, tasa de salario bajo, etcétera, son útiles para conocer, comparar y evaluar la calidad del empleo. Otros conceptos como la ocupación laboral, la actividad productiva de la empresa, la estructura de las remuneraciones y el nivel educativo deben disponerse con el máximo detalle para calcular y medir sustantivamente la evolución del empleo y de su calidad. En esencia, la variable crucial es la ocupación laboral, a partir de ella, y relacionándola con las otras variables mencionadas (actividad económica, salarios y nivel educativo), se puede entender el sentido de los cambios que están generando la precarización y la polarización de los empleos.

Una de las razones de esta conclusión es que el trabajo está estructurado por la tecnología, y por la división del trabajo dentro de las diferentes

ocupaciones o tipos de empleo. Sin embargo, hay otras razones menos “tecnologicistas” que apuntan a la discrecionalidad, a la contingencia, o a la arbitrariedad de las decisiones empresariales, para segmentar y polarizar la estructura del empleo dentro de los centros productivos. Otra razón de peso que se ha planteado en esta investigación es la función ejercida por las regulaciones normativas del empleo, que sin duda han ayudado a determinar la polarización en la división del trabajo. En todo caso, los resultados de los análisis empíricos realizados en esta Tesis doctoral, aplicados al mercado laboral de Canarias, han corroborado que la variable ocupación es determinante en la conformación de la precariedad y de la baja retribución de los asalariados. Por ello, el diagnóstico y las propuestas de intervención para evitar la precariedad laboral y la exclusión social deben disponer de una información depurada acerca de las características de la ocupación, instrumento definitivo para que las políticas de intervención se vuelvan efectivas.

## BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, D. and Autor, D. (2010). *Skills, tasks, and technologies: implications for employment and earnings*. National Bureau of Economic Research (NBER). Working Paper 16082.

Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información (2008). *Canarias 2020. Orientaciones relativas a los sectores y tendencias tecnológicas de futuro*. Las Palmas de Gran Canaria: Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información.

Aglietta, M. (1979). *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*. México, D.F.: Siglo XXI.

Albertini, M. (2013). The relation between social class and economic inequality: A Strengthening or weakening nexus? Evidence from the last three decades of inequality in Italy. *Research in Social Stratification and Mobility, Vol. 33*, 27-39.

Alon, S. (2009). The Evolution of Class Inequality in Higher Education: Competition, Exclusion, and Adaptation. *American Sociological Review, Vol. 74, Num. 5*, 731-755.

Alonso, L. E (1999). *Trabajo y ciudadanía: estudios sobre la crisis de la sociedad salarial*. Madrid: Trotta.

Alonso, L. E. (2000). *Trabajo y postmodernidad: el empleo débil*. Madrid: Editorial Fundamentos.

Alvarez, M. (1980). *Estructura social de Canarias I. Desarticulación y dependencia, claves de la formación social canaria*. Las Palmas de Gran Canaria: Confederación Española de Cajas de Ahorros.

Andrés, J., Boscá, J. E., Doménech, R. y Ferri, J. (2010). Creación de empleo en España: ¿cambio en el modelo productivo, reforma del mercado de trabajo, o ambos? *Papeles de Economía Española, Vol. 124*, 28-45.

Anker, R. (2006). Salarios de subsistencia en el mundo. Nueva metodología de cálculo y comparación. *Revista Internacional del Trabajo, Vol. 125, núm. 4*, 345-378.

Appelbaum, E. (2012). Reducing Inequality and Insecurity: Rethinking Labor and Employment Policy for the 21<sup>st</sup> Century. *Work and Occupations*, Vol. 39, Num. 4, 311-320.

Arteaga, N. (2008). Vulnerabilidad y desafiliación social en la obra de Robert Castel. *Sociológica*, Vol. 68, 151-175.

Arteaga, N. (2010). La pobreza como espacio de indeterminación. Un análisis desde la biopolítica. *Revista Internacional de Sociología*, Vol. 68, Num. 2, 271-287.

Autor, D. H. (2014). Skills, education, and the rise of earnings inequality among. *Science*, Vol. 344, Issue 6186, 843-851.

Aysa-Lastra, M. y Cachón, L. (2013). Determinantes de la movilidad ocupacional segmentada de los inmigrantes no comunitarios en España. *Revista Internacional de Sociología*, Vol. 71, Num. 2, 383-413.

Bäckman, O. (2009). Institutions, Structures and Poverty. A comparative Study of 16 Countries, 1980-2000. *European Sociological Review*, Vol. 25, Num. 2, 251-264.

Ballarino, G., Bernardi, F., Requena, M. and Schadee, H. (2009). Persistent Inequalities? Expansion of Education and Class Inequality in Italy and Spain. *European Sociological Review*, Vol. 25, Num. 1, 123-138.

Banco Mundial (2002). Globalización, Crecimiento y Pobreza. Construyendo una economía mundial incluyente. México, D.F.: Alfaomega Colombiana S.A.

Banco Mundial (2012). *Informe sobre el desarrollo mundial 2013. Panorama general: Empleo*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Barbieri, P. (2009). Flexible Employment and Inequality in Europe? *European Sociological Review*, Vol. 25, Num. 6, 621-628.

Bauman, Z. (2005). *La globalización: consecuencias humanas*. México D.F.: Argentina: Fondo de Cultura Económica.

Bauman, Z. (2011). *Daños colaterales: desigualdades sociales en la era global*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Beck, U. (1998). *¿Qué es la globalización?: falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós.

Beck, U (2002). *La sociedad del riesgo global*. Madrid: Siglo XXI de España, D.L.

Bell, D. (1989). *El advenimiento de la sociedad post-industrial: un intento de prognosis social* (1ª Ed., 2ª Reimpresión). Madrid: Alianza.

Beller, E. (2009). Bringing Intergenerational Social Mobility Research into the Twenty-first Century: Why Mothers Matters. *American Sociological Review*, Vol. 74, Num. 4, 507-528.

Bergasa, O. y González, A. (1995). *Desarrollo y subdesarrollo de la economía canaria*. Las Palmas de Gran Canaria: Viceconsejería de Cultura y Deportes del Gobierno de Canarias.

Bernardi, F. (2007). Movilidad social y dinámicas familiares. *Revista Internacional de Sociología (RIS)*. Vol. LXV, N° 48, 33-54.

Betrán, C. y Pons, M. A. (2005). ¿Fue/Es la globalización causa de la desigualdad salarial? *Cuadernos Económicos de ICE*, Vol. 70, 97-126.

Bilbao, A. (1999). La posición del trabajo y la reforma del mercado de trabajo. En Miguélez, F. y Prieto, C. (dir. y coord.). *Las relaciones de empleo en España* (pp 305-321). Madrid: Siglo XXI de España Editores, S.A.

Boltanski, L. y Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Ediciones Akal, S.A.

Bollé, P. (2009). Estadísticas laborales. Fronteras y diversidad del trabajo. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 128, Num. 1-2, 201-211.

Bosch, G. (2009). Los salarios bajos en cinco países europeos y en los Estados Unidos. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 128, num. 4, 373-395.

Bosch, G., Rubery, J. y Lehndorff, S. (2007). Los modelos de empleo europeos, agitados por vientos de cambio. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 126, núm. 3-4, 285-314.

Buchholz, S., Hofäcker, D., Kolb, K. y Blossfeld, H. P. (2011). El desarrollo de desigualdades sociales en el proceso de globalización: una comparación de los cursos de vida en Europa y Estados Unidos. *Estudios Sociológicos*, Vol. 29, núm. 85, 3-31.

Cachón, L. y Palacio, J.I. (1999). Política de empleo en España desde el ingreso en la Unión Europea. En Miguélez, F. y Prieto, C. (dir. y coord.). *Las relaciones de empleo en España* (pp 273-304). Madrid: Siglo XXI de España Editores, S.A.

Cai, W., Krader, T.T., Ling, E.M. y Mena, M.A. (1994). Riqueza y desigualdad del ingreso en Estados Unidos: análisis basado en el Estudio Grupal de Datos sobre la Dinámica de los Ingresos (PSID). *Gestión y Política Pública, Vol. III, Num. 1*, 149-183.

Caínzos, M.A. (1996). Razones y recetas para construir un esquema de clases. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas, Vol. 75*, 109-143.

Cal, M. L de la (2005). *Cambios laborales y nueva pobreza en los países desarrollados: algunas propuestas preventivas*. Bilbao: Universidad del País Vasco.

Calzada, I. (2012). Welfare program organization and legitimacy. A comparison of eleven OECD countries. *Revista Internacional de Sociología, Vol. 70, Num. 1*, 39-75.

Carabaña, J. y Salido, O. (2010). Sobre la difusa relación entre desempleo y pobreza: España en el cambio de siglo. *Panorama Social, Vol. 12*, 15-28.

Carabaña, J. (1996). ¿Se devaluaron los títulos?. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas, Vol. 75*, 173-213.

Cardenal, M.E. (2006). *El paso a la vida adulta. Dilemas y estrategias ante el empleo flexible*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

Castel, R. (1997). *Metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.

Castel, R. (2014). Los riesgos de exclusión social en un contexto de incertidumbre. *Revista Internacional de Sociología, Vol. 72, Extra 1*, 15-24.

Castells, M. (1997a). *La era de la información. Economía, Sociedad y Cultura. Vol. 1 La sociedad red*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.

Castells, M. (1997b). *La era de la información. Economía, Sociedad y Cultura. Vol. 2 La sociedad red*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.

Cea, M. A. (2009). La sociedad española ante los nuevos modelos de familia. *Panorama Social*, Num. 10, 8-22.

Cejudo, R. (2007). Capacidades y Libertad. Una aproximación a la teoría de Amartya Sen. *Revista Internacional de Sociología*, Vol. LXV, Num. 47, 9-22.

Comisión Europea (CE) (2011). *Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas*. Bruselas: Comisión Europea.

Comité de Expertos sobre Población e Inmigración en Canarias (CEPIC) (2003). *Informe sobre población e inmigración en Canarias. Diagnóstico*. Las Palmas de Gran Canaria: Gobierno de Canarias.

Consejo Económico y Social de Canarias, (CES) (1996). Informe Anual del CES 2001 sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en el año 2000. Las Palmas de Gran Canaria: Consejo Económico y Social de Canarias.

Consejo Económico y Social de Canarias, (CES) (2001). Informe Anual del CES 2001 sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en el año 2000. Las Palmas de Gran Canaria: Consejo Económico y Social de Canarias.

Consejo Económico y Social de Canarias, (CES) (2013). Informe Anual 2011-2012 sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en el año 2000. Las Palmas de Gran Canaria: Consejo Económico y Social de Canarias.

Consejo Económico y Social de España, (CES-E) (2013). *Informe 03/2013. Distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos*. Madrid: Consejo Económico y Social

Cortina, A. y Conill, J. (2002). Cambios en los valores del trabajo. *Sistema*, 168-169, 3-15.

Correl, Sh., Kelly, E., O'Connor, L. and Williams, J. (2014). Redesigning, Redefining Work. *Work and Occupations*, Vol. 41, Num. 1, 3-17.

Crosnoe, R. (2009). Low-Income Students and the Socioeconomic Composition of Public High Schools. *American Sociological Review*, Vol. 74, Num. 5, 709-730.

Cuadrado, J. R. e Iglesias, C. (2003). *Cambios sectorial y desempleo en España: un análisis de la relación entre terciarización, cambio cualificativo y movilidad laboral en España*. Bilbao: Fundación BBVA.

Cuadrado, J. R. y Maroto, A. (2006). La productividad y los servicios. La necesaria revisión de la imagen tradicional. *Información Comercial Española*, Vol. 829, 93-121.

Chan, T. W. y Goldthorpe, J. H. (2007). Class and Status: The Conceptual Distinction and its Empirical Relevance. *American Sociological Review*, Vol. 72, 512-532.

Dahrendorf, R. (1990). *El conflicto social moderno: ensayo sobre la política de la libertad*. Madrid: Mondadori.

Dahrendorf, R (2007). *El recomienzo de la historia: de la caída del muro a la guerra de Irak*. Buenos Aires: Katz.

Damarin, A. (2006). Rethinking Occupational Structure: The Case of Web Site Production Work. *Work and Occupations*, Vol. 33, Num. 4, 429-463.

Dehesa, G. (2007). *Comprender la globalización* (3ª Ed. act. y amp.). Madrid: Alianza.

De la Fe, T. G., Hernández, N. y van Oostrom, M. (2012). Innovación, cultura y tamaño: la microempresa en una región ultraperiférica. *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura*, Vol. 188, Num. 753, 113-134.

Delgado, C. R. y Díaz, M. C. (2009). Educación y empleo en Canarias. Situación y estrategias para el cambio económico. En M. Simancas (Ed.). *El impacto de la crisis en la economía canaria. Claves para el futuro* (Vol. II) (pp. 1475-1505). Santa Cruz de Tenerife: Real Sociedad Económica de Amigos del País de Tenerife.

DeLong, B. (2014). El siguiente acto de Internet. *El País*, suplemento Negocios, 24 de agosto, p. 3.

Díaz, R. (2009). Implicaciones en la formación del concepto de empleabilidad y la inserción laboral desde la perspectiva de la Convergencia Europea. En M. Simancas (Ed.). *El impacto de la crisis en la economía canaria. Claves para el futuro* (Vol. II) (pp. 1507-1523). Santa Cruz de Tenerife: Real Sociedad Económica de Amigos del País de Tenerife.

Díaz, R. y Domínguez, J. (2014). 'De la base a la cúspide de la pirámide de población: el proceso de envejecimiento demográfico de Canarias' En XXI Coloquio de Historia Canario Americana. En prensa.



Díez, J. (1992). *Métodos de análisis causal*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

Domínguez, J., Díaz, R. y Parreño, J. M. (2001). *Inmigración extranjera e integración: la inmigración irregular en Canarias (1999-2000)*. Las Palmas de Gran Canaria: Consejería de Asuntos Sociales del Gobierno de Canarias.

Domínguez, J. y Martín, A. (2006). Medición de la pobreza: una revisión de los principales indicadores. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa, Vol. 2*, 27-66.

Durán, M. A. (1996). Torres, pirámides y estrellas (sobre las imágenes de la estructura de clases). *Revista Española de Investigaciones Sociológicas, Vol. 75*, 29-54.

Durkheim, E. (1985). *La división del trabajo social*. Barcelona: Planeta-Agostini.

Equipo de Investigación Sociológica (EDIS) (1996). *Las condiciones de vida de la población pobre del archipiélago canario*. Madrid: Fundación FOESSA.

Escribá, A. (2006). Estructura familiar, estatus ocupacional y movilidad social intrageneracional en España. *Revista Internacional de Sociología, Vol. LXIV, Num. 45*, 145-170.

Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*. Oxford: Polity Press.

European Commission (EC) (2010). *Why socio-economic inequities increase? Facts and policy responses in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Eurostat (2014), *Income Distribution Statistics*. Disponible en : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php?title=Income\\_distribution\\_statistics&oldid=192154](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=Income_distribution_statistics&oldid=192154).

Fernández, G. (coord.), Martínez, L., Pérez, J., Pérez, B. y Sánchez, E. (2014). *Qué hacemos contra la pobreza*. Madrid: Ediciones Akal, S. A.

Fernández-Macías, E. (2012). Job Polarization in Europe? Changes in the Employment Structure and Job Quality, 1995-2007. *Work and Occupations, 2012 39*, 157-183.

Fiss, P. C. y Hirsch, P. M. (2005). The Discourse of Globalization: Framing and Sensemaking of an Emerging Concept. *American Sociological Review*, Vol. 70, 29-52.

Florida, R. (2010). *La clase creativa. La transformación de la cultura del trabajo y el ocio en el siglo XXI*. Madrid: Espasa Libros, S.L.U.

FOESSA (2013). *Análisis y Perspectivas 2013. Desigualdad y derechos sociales*. Madrid: Fundación FOESSA.

Friedman, M. (1968). The role of monetary policy. *American Economic Review*, Vol. 78, 2, 223-245.

Galbraith, J.K. (2004). Desigualdad y desarrollo económico: reflexiones a modo de conclusión. En Galbraith, J.K. y Berner M. (eds.). *Desigualdad y cambio industrial. Una perspectiva global* (pp 267-270). Madrid: Ediciones Akal, S.A.

García Blanco, J. M. y Gutiérrez, R. (1996). Inserción laboral y desigualdad en el mercado de trabajo: cuestiones teóricas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Vol. 75, 269-293.

García Calavia, M. A. (2008). Despidos laborales. Fracturas sociales e identitarias. *Revista Internacional de Sociología*, Vol. LXVI, Num. 51, 123-144.

García Espejo, I. Y Ibáñez, M. (2006). Competencias para el empleo. Demandas de las empresas y medición de los desajustes. *Revista Internacional de Sociología*, Vol. LXIV, Num. 43, 139-168.

García Serrano, C., Garrido, L. y Toharia, L. (1999). Empleo y paro en España: algunas cuestiones candentes. En Miguélez, F. y Prieto, C. (dir. y coord.). *Las relaciones de empleo en España* (pp 23-50). Madrid: Siglo XXI de España Editores, S.A.

Garrido, L. (1996). Paro juvenil o desigualdad. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Vol. 75, 235-267.

Garrido, L. (1998). La ocupabilidad en la familia. *Papeles de Economía Española*. Num. 77, 41-90.

Garrido, L. (2010). El impacto de la crisis sobre la desigualdad en el trabajo. *Papeles de Economía Española*. Vol.124, 46-68.

Garrido, L. (2012). Para un diagnóstico sobre la formación y el empleo de los jóvenes. Documento de trabajo preparado para el Círculo Cívico de Opinión. 17 de enero de 2012.

Garrido, L. y Rodríguez, L. (2011). *Estructura ocupacional y carencias formativas en las empresas. Evolución de la estructura de las ocupaciones en el cambio de ciclo y carencias formativas detectadas por las empresas privadas en las ocupaciones de los sectores progresivos de la industria y los servicios*. Madrid: FOREM.

Giddens, A. (1989). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas* (1ª Ed., 2ª Reimpresión.). Madrid: Alianza.

Giddens, A. (2007). *Europa en la era global*. Barcelona: Paidós.

Gil, E. (2009). Metamorfosis del conflicto familiar: género y generaciones. *Panorama Social*, Num. 10, 40-51.

Gobernado, R. (2011). La desigualdad social en un mundo globalizado: problemas del análisis. *Revista Internacional de Estudios Migratorios*, Vol. 1, 39-58.

Gobierno de Canarias (GC) (1999). Plan de Integración Social contra la Pobreza y la Exclusión en Canarias. Canarias: Gobierno de Canarias.

Goerlich, F.J. y Villar, A. (2009). *Desigualdad y bienestar social: de la teoría a la práctica*. Bilbao: Fundación BBVA.

Goldthorpe, J. H. (2002). Globalisation and Social Class, *West European Politics*, Vol. 25:3, 1-28.

Goldthorpe, J. H. (2012). De vuelta a la clase y el estatus: por qué debe reivindicarse una perspectiva sociológica de la desigualdad social. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Num. 137, 43-58.

González, J. J. y Requena, M. (eds.) (2005). *Tres décadas de cambio social en España*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.

González, R. C., García, U. y García, M. J. (2010). Perfil y problemática de la población en exclusión social protegida por la Prestación Canaria de Inserción. En Gobierno de Canarias (Ed.), *Perfil y problemática de la población en exclusión social protegida por la Prestación Canaria de Inserción. Análisis y propuestas* (pp. 33-96). La Laguna: Gobierno de Canarias.

Gorz, A. (2008). *Crítica de la razón productivista*. Madrid: Los Libros de la Catarata.

Haley-Lock, A., Berman, D. And Timberlake, M. (2013). Employment Opportunity for Workers Without a College Degree Across the Public, Nonprofit, and For-Profit Sectors. *Work and Occupations*, Vol. 40, Num. 3, 281-311.

Haughton, J. and Khandker, S. R. (2009). *Handbook on Poverty and Inequity*. Washington, DC: The World Bank.

Haushofer, J. y Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *Science*, Vol. 344, 862-867.

Hernández, A. S. (2010). La exclusión económica en Canarias. En Gobierno de Canarias (Ed.), *Perfil y problemática de la población en exclusión social protegida por la Prestación Canaria de Inserción. Análisis y propuestas* (pp. 21-32). La Laguna: Gobierno de Canarias.

Hernández, M. (coord.) (2008). *Exclusión social y desigualdad*. Murcia: Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones.

Herrera, M. y Alemán, C. (2007). Familias, redes y política social. *Revista Española de Sociología*, Num. 8, 59-84.

Herzog, B. (2011). Exclusión discursiva. Hacia un nuevo concepto de la exclusión social. *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, Vol. 69, N° 3, 607-626.

Instituto Nacional de Estadística (INE) (2011). *Introducción a la CNO-2011*. Disponible en: [http://www.ine.es/daco/daco42/clasificaciones/Introduccion\\_CNO11.V02.pdf](http://www.ine.es/daco/daco42/clasificaciones/Introduccion_CNO11.V02.pdf)

Izquierdo, M. y Lacuesta, A. (2010). Desarrollos recientes en el mercado de trabajo. *Papeles de Economía Española*, Vol. 124, 1-16.

Jacobs, D. and Myers, L. (2014). Union Strength, Neoliberalism, and Inequality: Contingent Political Analyses of U.S. Income Differences since 1950. *American Sociological Review*, Vol. 79, Num. 4, 752-774.

Kalleberg, A. (2009). Precarious Work, Insecure Workers: Employment Relations in Transition. *American Sociological Review*, Vol. 74, N<sup>o</sup> 1, 1-22.

Kalleberg, A. (2012). Job Quality and Precarious Work: Clarifications, Controversies, and Challenges. *Work and Occupations*, Vol. 39, N<sup>o</sup> 4, 427-448.

Khöler, H.-D. y Martín, A. (2010). *Manual de la Sociología de Trabajo y de las Relaciones Laborales* (3<sup>a</sup> Ed.). Madrid: Delta, Publicaciones Universitarias.

Kim, Y. (2013). Diverging top and converging bottom: labour flexibilization and changes in career mobility in the USA. *Work, employment and society*, Vol. 27, Num. 5, 860-879.

Kjeldstad, R. y Nymoén, E.H. (2012). Empleo a tiempo parcial y género: el trabajador o el puesto de trabajo como factor clave. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 131, Num. 1-2, 93-118.

Krug, G. (2009). In-work Benefits for Low-wage Jobs: Can Additional Income Reduce Employment Stability? *European Sociological Review*, Vol. 25, Num. 4, 459-474.

Lalanne, S. (2011). Desplazamiento de trabajadores, ampliaciones de la Unión Europea y mundialización de los servicios. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 130, Num. 3-4, 229-252.

Laparra, M. y Aguilar, M. (1999). Tendencias de la exclusión y las políticas de integración en España. En J.F. Tezanos (Ed.), *Tendencias en desigualdad y exclusión social* (pp. 187-228). Madrid: Editorial Sistema.

Laparra, M. y Pérez, B. (coords.) (2010). *El primer impacto de la crisis en la cohesión social en España*. Madrid: FUNDACIÓN FOESSA.

Lash, S. (2007). *Sociología del Posmodernismo*. Madrid: Amorrortu.

Lee, Ch., Kim, Y. And Shim, J. (2011). The limit of Equality Projects: Public-Sector Expansion, Sectoral Conflicts, and Income Inequality in Postindustrial Economies. *American Sociological Review*, Vol. 76, Num. 1, 100-124.

Lee, Ch. and Kofman, Y. (2012). The Politics of Precarity: Views Beyond the United States. *Work and Occupations*, Vol. 39, Num. 4, 388-408.

Lee, S. y Sobeck, K. (2012). Empleo de baja remuneración: una perspectiva mundial. *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 131, núm. 3, 153-169.

León, O., Burch, S. y Tamayo, E. (2001). *Movimientos sociales en la Red*. Quito: Agencia Latinoamericana de Información.

Link L., Felipe (2011): Reseña. *EURE*, Vol. 37, Num. 111, 173-177.

Lohmann, H. (2009). Welfare States, Labour Market Institutions and the Working Poor: A comparative Analysis of 20 European Countries. *European Sociological Review*, Vol. 25, Num. 4, 489-504.

López-Aranguren, E. (2005). *Problemas sociales. Desigualdad, pobreza, exclusión social*. Madrid: Editorial Biblioteca Nueva, S.L.

Lucas, A. (2000). *La nueva sociedad de la información: una perspectiva desde Silicon Valley*. Madrid: Trotta.

Lyon, D (1996). *Postmodernidad*. Madrid: Alianza, D.L.

Lyotard, J. F. (1989). *La condición postmoderna: informe sobre el saber* (4ª Ed.). Madrid: Cátedra.

Maestro, I. y Martínez, J. (2003). La pobreza humana y su feminización en España y las Comunidades Autónomas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Vol. 104, 57-90.

Manzano, D. (2009). ¿Es la inversión pública en educación una política redistributiva? Un análisis de la composición del gasto por nivel de enseñanza. *Revista Internacional de Sociología*, Vol. 67, Num. 3, 655-679.

Marcuse, H. (1981). *El hombre unidimensional*. Barcelona: Ariel, S.A.

Martin, H. P. y Schumann, H. (1998). *La trampa de la globalización*. Madrid: Santillana, S.A. Taurus.

Martínez, J. I. y Bernardi, F. (2011). La flexibilidad laboral: significados y consecuencias. *Política y Sociedad*, Vol. 48, Num. 2, 381-402.

Martínez, J. S. (2013). *Estructura social y desigualdad en España*. Madrid: Los Libros de la Catarata.

Massey, D. S. (2009). Globalization and Inequality: Explaining American Exceptionalism. *European Sociological Review*. Vol. 25, num. 1, 9-23.

Méndez, R. (2013). Economía del conocimiento y nuevos contrastes territoriales en España: Una perspectiva multiescalar. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, Num. 63, 7-32.

Méndez, R. y Prada-Trigo, J. (2014). Crisis, desempleo y vulnerabilidad. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. [En línea]. Vol. XVIII, Num. 474. <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-474.htm>

Miguel, J. M. de (1996). ¿Desarrollo o desigualdad? Análisis de una polémica sociológica de medio siglo en España. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Vol. 75, 55-108.

Miguélez, F. (2002). ¿Por qué empeora el empleo?. *Sistema*, 168-169, 37-52.

Miguélez, F. y Prieto, C. (dir. y coord.)(1999). Las relaciones de empleo en España. Madrid: Siglo XXI de España Editores, S.A.

Miguélez, F. y Prieto, C. (2009). Transformaciones del empleo, flexibilidad y relaciones laborales en Europa, *Política y Sociedad*, Vol. 46, 1 y 2, 275-287.

Millán, J. L. (2002). Cambios en la organización del trabajo. *Sistema*, 168-169, 17-36.

Mills, M. (2009). Globalization and Inequality. *European Sociological Review*, Vol. 25, Number 1,1-8.

Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2012). *El mercado de trabajo en la obra de Luis Toharia*. Madrid: Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Morata, B. y Díaz, M.T. (2013). Reforma laboral en España: precariedad, desigualdad social y funcionamiento del mercado de trabajo. *Estudios Socio-Jurídicos*, 15, (2), 41-71.

Moreno, L., Matsaganis, M., Ferrera, M. y Capucha, L. (2003). ¿Existe una “malla de seguridad” en la Europa del Sur? La lucha contra la pobreza y la exclusión en España, Grecia, Italia y Portugal. *Revista Internacional de Sociología, Tercera Época, Num. 36*, 7-31.

Morin, E. (2010). *¿Hacia el abismo?: globalización en el siglo XXI*. Barcelona: Paidós.

Morin, E. (2011). *La Vía*. Barcelona: Espasa Libros, S.L.U.

Mouw, T. And Kalleberg, A. L. (2010). Occupations and the Structure of Wage Inequity in the United States, 1980s to 2000s. *American Sociological Review, Vol. 75, Num. 3*, 402-431.

Muñoz, J. (2014). ¿Qué trabajos ocupan quienes abandonan el desempleo? Diferencias entre españoles y extranjeros en un contexto de cambio económico. *Revista Internacional de Sociología, Vol. 72, Num. 2*, 353-376.

Naím, M. (2015). La fraudulenta superioridad de los economistas. *El País*, 29 de marzo, pp. 10.

Narayan, D. (2000). *La voz de los pobres. ¿Hay alguien que nos escuche*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.

Nollmann, G. and Strasser, H. (2007). *The Canadian Journal of Sociology, Vol. 32, Num. 3*, 371-397.

O'Connor, J. (1989). *El significado de la crisis. Una introducción teórica*. Madrid: Editorial Revolución, S.A.L.

Offe, Claus (1992). *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2008). *Informe sobre el trabajo en el mundo 2008: desigualdades de renta en la era de la finanza global*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo, Instituto Internacional de Estudios Laborales.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2010). *Informe mundial sobre salarios 2010/2011: Políticas salariales en tiempos de crisis*. Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo



Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2011). Estudios sobre el crecimiento con equidad. España, empleos de calidad para una nueva economía. [www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns)

Osterman, P. (2008). Cómo se mejora el trabajo de baja retribución en los Estados Unidos. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 127, num. 2-3, 127-148.

Parsons, T. (1967). *Ensayos de teoría sociológica*. Buenos Aires: Paidós.

Perugini, C. y Pompei, F. (2009). Cambio tecnológico y disparidad de ingresos en Europa. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 128, Num. 1-2, 133-162.

Piketty, T. y Saez, E. (2006). The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective. *American Economic Review*, Vol. 96, num. 2, 200-205.

Piketty, T. y Saez, E. (2013). Top Incomes and the Great Recession: Recent Evolutions and Policy Implications. *IMF Economic Review*, Vol. 61, 456-478.

Piketty, T. y Saez, E. (2014). Inequality in the long run. *Science* Vol. 344, 838-843.

Piore, M. y Sabel, Ch. F. (1990). *Segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza.

Piqueras, A. y Dierckxsens, W. (eds.) (2011). *El colapso de la globalización: la humanidad frente a la Gran Transición*. Mataró: El Viejo Topo.

Planas, J. (2011). La relación entre educación y empleo en Europa. *Papers*, 96/4, 1047-1073.

Polavieja, J. (2005). Desregulación parcial y desigualdad horizontal en España. *Revista Internacional de Sociología, Tercera Época*, Num. 41, 9-36.

Prieto, C. (2002). La degradación del empleo o la norma social del empleo flexibilizado. *Sistema*, 168-169, 89-106.

Prieto, C. (2003). La teoría social del trabajo. En S. Giner (coord.), *Teoría sociológica moderna*. Barcelona: Ariel.

Prieto, C., Ramos, R. y Callejo, J. (coords.) (2008). *Nuevos tiempos del trabajo. Entre la flexibilidad competitiva de las empresas y las relaciones de género*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

Prieto, C. (coord.) (2010). *La calidad del empleo en España: una aproximación teórica y empírica*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Prieto, C. y Pérez de Guzmán, S. (2013). Desigualdades laborales de género, disponibilidad temporal y normatividad social. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Num. 141, 113-132.

Polanyi, K. (2011). *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo* (2ª Ed., 2ª Reimpresión.). México: Fondo de Cultura Económica.

Putnam, R.D., (2003). *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Nueva Galaxia Gutenberg.

Recio, A. (2002). Paro, precarización laboral e ideologías económicas. *Sistema*, 168-169, 53-69.

Ridgeway, C. L. (2014). Why Status Matters for Inequality. *American Sociological Review*, Vol. 79, Num. 1, 1-16.

Rivero, J. L. (2009). Perspectivas de empleo. En M. Simancas (Ed.). *El impacto de la crisis en la economía canaria. Claves para el futuro (Vol. I)* (pp. 121-142). Santa Cruz de Tenerife: Real Sociedad Económica de Amigos del País de Tenerife.

Rodríguez, J. (2013). *Orden liberal y malestar social. Trabajo asalariado, desigualdad y pobreza*. Madrid: Talasa Ediciones, S.L.

Rodríguez, J. (2013). *Divided We Stand* o la elusión de las causas profundas (y de las conclusiones pertinentes) del intenso crecimiento de la desigualdad. *Revista Española de Sociología*, Num. 20, 151-161.

Rodríguez, J. A. (1981). Tres aspectos en el modelo de crecimiento reciente de la economía canaria. En Instituto de Desarrollo Regional Universidad de La Laguna, *Canarias ante el cambio* (pp. 39-59). Santa Cruz de Tenerife: Instituto de Desarrollo Regional Universidad de La Laguna.

Rodríguez, J. A. (2009). Crisis económica en Canarias: pensamiento y "proyacción". En M. Simancas (Ed.). *El impacto de la crisis en la economía canaria. Claves para el futuro (Vol. I)* (pp. 73-102). Santa Cruz de Tenerife: Real Sociedad Económica de Amigos del País de Tenerife.

Romero, J. (2013). De nuevo la cuestión social en Europa. Una visión alternativa a la del pensamiento conservador y agenda para la investigación. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Vol. XVII, Num. 444.

Roszack, T. (1978). *El nacimiento de una contracultura*. Barcelona: Editorial Kairós.

Sala, G. (2011). Approaches to Skills Mismatch in the Labour Market: A Literature Review. *Papers*, Vol. 96. Num. 4, 1025-1045.

Sassen, S. (2010). *Territorio, autoridad y derechos: de los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales*. Buenos Aires; Madrid: Katz.

Schettkat, R. (2010). ¿Hará falta un terremoto para que despierte la teoría económica?. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 129, Num. 2, 205-230.

Schumpeter, J. A. (2002). *Ciclos económicos: análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.

Shapiro, R (2009). *2020: un nuevo paradigma. Cómo los retos del futuro cambiarán nuestro modo de vivir y trabajar*. Barcelona: Tendencias, D.L.

Smith, V. (2012). "You Get the Economy You Choose": The Political and Social Construction of the New Economy. *Work and Occupations*, Vol 39, Num. 2, 148-156.

Soja, Edward W. (2010). *Seeking Spatial Justice*. Minneapolis: Minnesota University.

Sora, B., Caballer, A. y Peiró, J.M. (2010). Los efectos de la inestabilidad laboral en el trabajador y la dependencia del empleo. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 129, Num. 1, 65-80.

Spilerman, S. (2009). How Globalization Has Impacted Labour: A Review Essay. *European Sociological Review*, Volume 25, Number 1, 73-86.

Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Santillana Ediciones Generales, S.L.

Stiglitz, J. (2014). Estancamiento diseñado deliberadamente. El País suplemento Negocios, 2 de marzo, p. 8.

Tezanos, J.F. (1999). Tendencias de dualización y exclusión social en las sociedades tecnológicas avanzadas. Un marco para el análisis. En J.F. Tezanos (Ed.), *Tendencias en desigualdad y exclusión social* (pp. 11-54). Madrid: Editorial Sistema.

Tilly, Ch. (2000). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Ediciones Manantial SRL.

Torre, M. (2013). La brecha entre ricos y pobres: una reflexión sobre el incremento de la desigualdad en los países de la OCDE. *Revista Española de Sociología*, Vol. 20, 169-178.

Torres, J. (1995). *Desigualdad y crisis económica. El reparto de la tarta*. Madrid: Editorial Sistema.

Torres, J. (1999). Nuevas expresiones de la desigualdad social. *Estudios Regionales*, Núm. 54, 147-160.

Torres, J. (2011). *Contra la crisis, otra economía y otro modo de vivir*. Madrid: Ediciones HOAC.

Touraine, A (1973). *La sociedad post-industrial* (3ª Ed.). Barcelona: Ariel.

Touraine, A. (1982). *El postsocialismo*. Barcelona: Editorial Planeta, S.A.

Vallas, S. And Prener, Ch. (2012). Dualism, Job Polarization, and the Social Construction of Precarious Work. *Work and Occupations*, Vol. 39, Num. 4, 331-353.

Villaverde, J. (2010). La exclusión social y su comprensión en la prestación canaria de inserción. En Gobierno de Canarias (Ed.), *Perfil y problemática de la población en exclusión social protegida por la Prestación Canaria de Inserción. Análisis y propuestas* (pp. 9-19). La Laguna: Gobierno de Canarias.

Weber, M. (1993). *Economía y sociedad: esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica.

Western, B., Percheski, C. y Bloome, D. (2008). Inequality among American Families with Children, 1975 to 2005. *American Sociological Review*, Vol. 73, Num. 6, 903-920.

Wilkinson, R. y Pickett, K. (2009). *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Madrid: Turner Publicaciones, S.L.

Wright, E.O. and Dwyer, R.E. (2003). The patterns of job expansions in the USA: a comparison of the 1960s and 1990s. *Socio-Economic Review*, Vol. 1, 289-325.

Zhong, X., Clark, T. N. y Sassen, S. (2007). Globalization, Producer Services and Income Inequality across US Metro Areas, *International Review of Sociology*, 17:3, 385-391.