

El mercado de trabajo en España: el contexto europeo, los dos viejos desafíos y un nuevo problema

Este artículo revisa los resultados del mercado de trabajo español en comparación con lo acontecido en otros países de la Unión Europea. Se realiza un análisis descriptivo de la posición relativa de España en esos resultados, incidiendo en los cambios acaecidos durante la última crisis. A continuación, se utiliza lo anterior para entender el problema de gran oscilación del empleo (y del desempleo) de la economía española y la persistencia de una elevada tasa de paro estructural, terminando con un análisis de los nuevos problemas de desigualdad que se perfilan para el futuro inmediato. Una sección final ofrece unas reflexiones de conjunto sobre las reformas estructurales y el Estado de Bienestar.

Artikulu honetan, Espainiako lan-merkatuaren emaitzei begiratu bat ematen zaie, Europar Batasuneko beste herrialde batzuetan gertatu denarekin alderatuz. Espainiak emaitza horietan zein posizio erlatibo duen aztertzen eta azaltzen da, eta, batez ere, azken krisian gertatu diren aldaketetan dago jarria begia. Jarraian, azaldutako horretan oinarrituta, argituko digute zergatik dituen enpleguak (eta enplegu ezak) horrelako gorabeherak Espainiako ekonomian, eta zergatik dagoen, beti, egituraz, halako langabezi handia. Amaitzeko, etorkizun hurbilean ate joka suma daitezkeen ezberdintasun-arazo berrien analisia egiten da. Eta, azken atal batean, gogoeta oroko batzuk dakartza, egituraren erreformen eta ongizate-estatuaren gainean.

In this article, we focus on the outcomes of the Spanish labour market from a comparative perspective respect to other countries of the European Union. A descriptive analysis presents the main consequences of the latest crisis. We use these elements to understand the two biggest problems of the Spanish labour market (the huge waves of employment and unemployment, and the high unemployment rate in the long-term), jointly with the concerns on wage and income inequality for the next future. A final section concludes discussing about the design of structural reforms and changes in the Welfare State.

Elva López Mourelo
Organización Internacional del Trabajo

Miguel Ángel Malo
Universidad de Salamanca

Índice

1. Introducción
2. El mercado de trabajo español en el contexto europeo
3. Dos viejos desafíos y un nuevo problema
4. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: empleo, desempleo, contratos temporales, desigualdad salarial, reformas estructurales.

Keywords: employment, unemployment, temporary contracts, wage inequality, structural reforms.

Nº de clasificación JEL: J00, J21, J31.

1. INTRODUCCIÓN

En este artículo¹ pretendemos revisar los problemas del mercado de trabajo español dentro del contexto internacional cercano de nuestra economía. Desde ese punto de vista, se pueden apreciar mejor qué cuestiones están más conectadas con los problemas internacionales de esta crisis económica y cuáles obedecen más bien a factores propios. Se tiene en cuenta la casi simultaneidad de un *shock* negativo español propio (el fin de la burbuja inmobiliaria) con la propagación de la crisis financiera mundial tras la crisis de Lehman Brothers. Estos dos *shocks* consecutivos generaron un gran impacto negativo sobre el mercado de trabajo, provocando una gran destrucción de empleo y un incremento rápido de la tasa de paro. Los mecanismos de propagación de estos *shocks* más señalados habitualmente han sido el diseño institucional del mercado de trabajo y la estructura sectorial de la economía española o, dicho de forma breve, la temporalidad y el «modelo productivo». Esto nos permite discutir dos viejas cuestiones sobre los malos resultados del mercado de

¹ Todos los análisis, valoraciones y opiniones contenidos en este artículo corresponden exclusivamente a los autores, y no deben atribuirse a los organismos a los que pertenecen o han pertenecido.

trabajo español: la gran oscilación recurrente del empleo y del desempleo, y la elevada tasa de desempleo estructural. No obstante, esta discusión acoge un nuevo elemento que seguramente centrará muchas discusiones en el futuro inmediato, como es el aumento de la desigualdad en relación con los descensos en los salarios reales.

Tras una revisión de la información empírica del mercado de trabajo español en comparación con otros países de la Unión Europea (UE-28) durante la última crisis, se discuten las dos viejas cuestiones señaladas y el nuevo problema de la desigualdad. La discusión de las políticas realizadas en forma de reformas laborales es parte del análisis, aunque no se realiza una presentación sistemática de las mismas más que en relación con los temas enumerados anteriormente. Una sección final de reflexiones generales sobre las reformas estructurales y la transformación del Estado de Bienestar cierra el artículo.

2. EL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL EN EL CONTEXTO EUROPEO

2.1. La producción y el empleo: las grandes cifras

La crisis económica y financiera que se desencadenó con la quiebra de Lehman Brothers afectó de manera desigual a los distintos países. España, al igual que la mayoría de las economías europeas, sufrió una primera disminución de la producción que se prolongó durante más de un año. Entre el cuarto trimestre de 2008 y el primer trimestre de 2010, el PIB español registró tasas de crecimiento interanuales negativas. A partir de comienzos de 2010, España sufre un estancamiento económico donde el crecimiento del PIB no supera el 0,6%. De nuevo, a finales del 2011, España se ve golpeada por la segunda fase de la crisis y emprende una nueva etapa de recesión en la que sufre una disminución del PIB durante nueve trimestres seguidos. Una etapa que finaliza a comienzos del 2014, cuando el PIB español vuelve a registrar tasas de crecimiento positivas.²

Existen ciertos hechos que caracterizan de manera especial la caída del PIB en España. En concreto, la primera fase de la crisis afectó en menor medida a la economía española que a la media de la Unión Europea (UE-28). Sin embargo, aunque España registró tasas de desaceleración inferiores a las observadas para el conjunto de países europeos, esta primera fase de recesión duró más y la recuperación fue más débil en el caso español.³ Por este motivo, cuando se produce la segunda fase de la crisis, debido a la mayor debilidad de su economía, España presenta antes que la media de la UE-28 tasas de variación negativas, la recesión es más pronunciada (la caída del PIB llega a alcanzar el -2% en el primer trimestre de 2013) y se extiende

² Todos los datos sobre tasas de crecimiento en este párrafo y los siguientes provienen de Eurostat, que, a su vez para el caso de España, provienen de la Contabilidad Nacional Trimestral de España, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft35%2Fp009&file=inebase&L=0>).

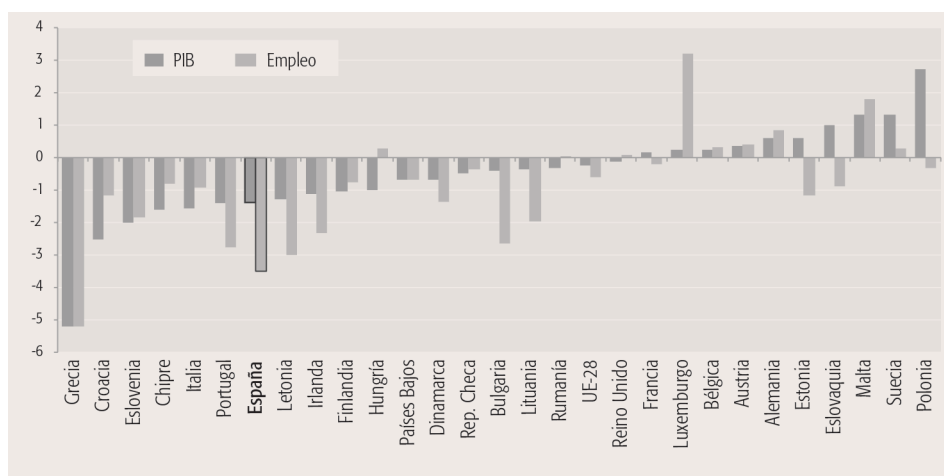
³ Para una descripción con más detalle de esta fase véase, por ejemplo, OIT (2011), capítulo 1, sección A.

durante un mayor periodo de tiempo. De hecho, el conjunto de la UE-28 solo registra tasas de crecimiento negativas durante cuatro trimestres (desde el segundo trimestre de 2012 hasta el primer trimestre de 2013, ambos incluidos), mientras que España no supera esta segunda recesión que se inició en el cuarto trimestre de 2011 hasta el primer trimestre de 2014. A principios del 2014, España inicia una nueva etapa en la que la brecha con respecto al crecimiento del conjunto de la UE-28 es menor, llegando a alcanzar en el segundo trimestre de 2014 una tasa de crecimiento del PIB del 1,1%, solo 0,2 puntos porcentuales inferior a la observada para el conjunto de la UE-28.

Al igual que en el caso de las tasas de crecimiento económico, el impacto que la crisis económica ha tenido sobre el mercado de trabajo varía según el país analizado. En este sentido, España ha sido uno de los países en los cuales la caída del empleo desde el comienzo de la crisis ha sido superior a la caída del PIB. No es el único país de la Unión Europea donde esto sucede, pues este hecho también es aplicable a Dinamarca, Irlanda, Portugal y algunos países de Europa del Este (como Bulgaria, Letonia y Lituania, por ejemplo). Ahora bien, mientras el PIB en España cayó a una tasa media anual del 1,4% entre 2008 y 2013, la disminución del empleo fue más del doble, alcanzando una tasa media anual del -3,5%, es decir, una de las caídas más notables entre las economías europeas. Aunque varios países han registrado desde el comienzo de la crisis tasas de variación del PIB similares a las observadas en el caso español, la disminución del empleo ha sido en ellos menos significativa que en España, con la excepción de Grecia (gráfico nº 1).

Gráfico nº 1. TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL DEL PIB REAL Y DEL EMPLEO EN PAÍSES EUROPEOS ENTRE 2008 Y 2013

(en %)



Fuente: Contabilidad Nacional (Eurostat).

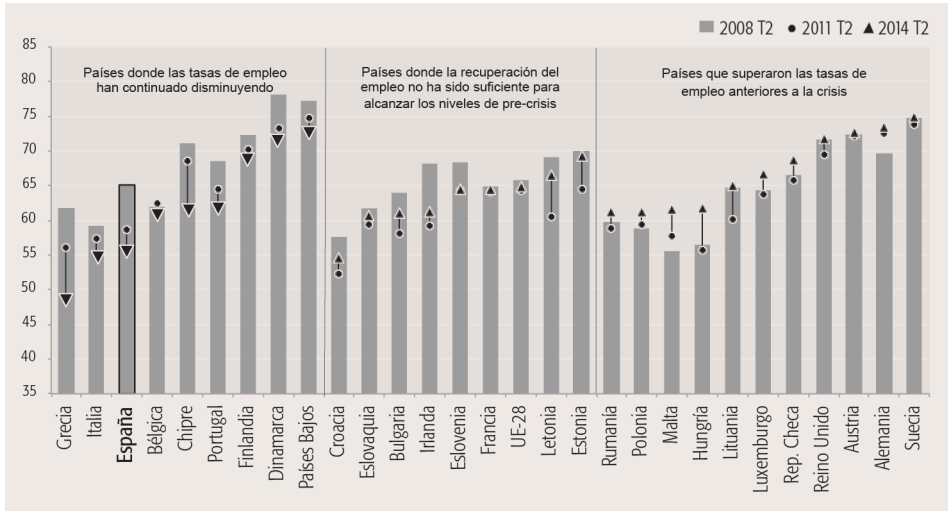
2.2. Empleo y desempleo

En España, la tasa de empleo (es decir, el porcentaje de la población en edad de trabajar que está ocupada) se situó en el 56% en el segundo trimestre de 2014, lo que significa una disminución de 9,1 puntos porcentuales con respecto a la registrada en el mismo trimestre de 2008. Además, esta tasa de empleo es 8,9 puntos porcentuales inferior a la observada para el conjunto de la UE-28.

Desde el 2011, ha tenido lugar una cierta recuperación del empleo en la mayoría de los países europeos. En algunos países este crecimiento ha sido lo suficientemente elevado como para llevar a sus economías a alcanzar tasas de empleo superiores a las observadas con anterioridad a la crisis. Este ha sido el caso, por ejemplo, de Alemania, Austria, Hungría y Malta. No obstante, España se sitúa en el lado opuesto y, por lo tanto, se encuentra entre las economías en las que se observa una continua caída del empleo desde el comienzo de la crisis. Esta situación se aprecia también en el caso de Chipre, Grecia, Italia y Portugal, entre otros (gráfico nº 2). De hecho, esta es la situación de todos los países periféricos europeos que han recibido programas de asistencia financiera completos, más España e Italia, junto con un país con niveles de endeudamiento público elevado como Bélgica. Este grupo de países con empeoramiento constante en su tasa de empleo se completa con los dos países que suelen ser señalados como ejemplos de *flexiseguridad*, como son Dinamarca y Países Bajos.

Gráfico nº 2. **TASAS DE EMPLEO EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2008, 2011 y 2014**

(en %)

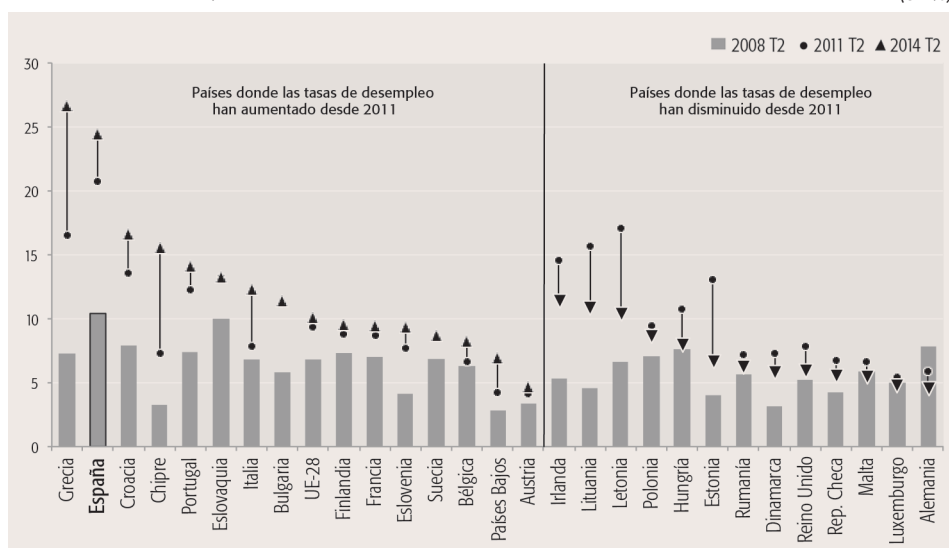


Fuente: Encuesta de Población Activa (Eurostat).

En cuanto a la tasa de desempleo en España, ésta ha alcanzado el 24,5% en el segundo trimestre de 2014, es decir más de 14 puntos porcentuales por encima de la

tasa alcanzada en el mismo trimestre de 2008. Si bien es cierto que la mayor parte de los países europeos presentan tasas de desempleo superiores a las anteriores a la crisis, España es el segundo país, después de Grecia, con la tasa de desempleo más alta – 14,4 puntos porcentuales por encima de la correspondiente al conjunto de la UE-28. Además, España se encuentra entre los países europeos en los que no se ha observado una recuperación significativa desde el 2011 en la evolución de la tasa de paro. De hecho, la tasa de desempleo ha aumentado casi 4 puntos porcentuales solo en los últimos 3 años, convirtiendo a España en el cuarto país con el mayor aumento después de Grecia, Chipre e Italia (gráfico nº 3).

Gráfico nº 3. **TASAS DE DESEMPLEO EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2008, 2011 y 2014** (en %)



Fuente: Encuesta de Población Activa (Eurostat).

En el segundo trimestre de 2014, había más de 5,6 millones de españoles desempleados, 3,2 millones más que en el mismo trimestre de 2008, de los cuales más de 2,9 millones eran desempleados de larga duración. Así pues, casi el 53% de las personas en paro en España han estado buscando empleo durante un año o más. Esta incidencia del desempleo de larga duración en España es de las más elevadas de los países europeos. De hecho, el porcentaje de desempleados de larga duración para el conjunto de la UE-28 es ligeramente inferior al 50%.⁴

⁴ No obstante, hay que señalar que medir la duración del desempleo (un fenómeno intrínsecamente longitudinal) con datos de corte transversal conlleva la sobrerrepresentación de aquellos individuos que tienen duraciones más largas. Es el conocido «sesgo del stock». Para un tratamiento en profundidad de este sesgo y medidas longitudinales alternativas del desempleo de larga duración véase, por ejemplo, Arranz y García-Serrano (2014b).

Se trata de unas cifras que ponen de manifiesto unos desequilibrios del mercado de trabajo que se perpetúan en el tiempo, lo que puede implicar enormes costes económicos y sociales. Por ejemplo, aquellos individuos que han permanecido en una situación de desempleo durante largos periodos de tiempo tienen una mayor probabilidad de desanimarse y abandonar la búsqueda de empleo, pasando a formar parte de la población inactiva. Además, la falta de un puesto de trabajo también puede conllevar un deterioro de las capacidades. Esto implica que estas personas que han permanecido en una situación de desempleo o inactividad durante largos periodos de tiempo tendrían grandes dificultades para encontrar un nuevo empleo aunque se produzca una fuerte recuperación del mercado de trabajo, o mayores posibilidades de encontrar un empleo inestable o precario, produciéndose así un fuerte deterioro de sus perspectivas de progreso profesional.

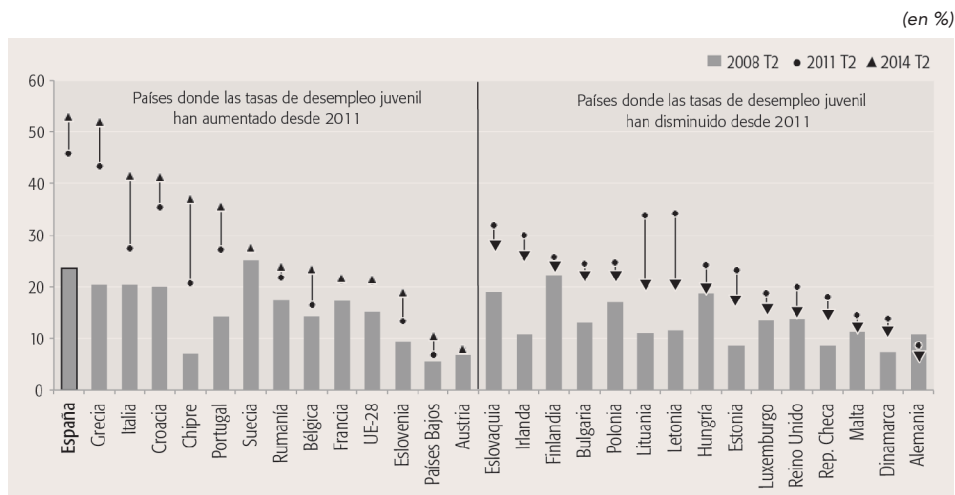
2.3. La estructura del desempleo

Atendiendo a los distintos colectivos, se observa que el desempleo en España ha afectado de manera especial a los trabajadores menos cualificados. En el segundo trimestre de 2014 la tasa de desempleo de las personas con un nivel educativo bajo (con educación pre-primaria o preescolar, primaria y secundaria de primer ciclo) alcanzó el 33,9%, lo que supuso un aumento de 20 puntos porcentuales con respecto al mismo trimestre del 2008. Por el contrario, aquellos trabajadores con un nivel educativo más elevado han resistido mejor el impacto de la crisis. Así, la tasa de desempleo de las personas con nivel educativo medio y alto se incrementó en 14,3 y 8,8 puntos porcentuales, respectivamente, entre el segundo trimestre de 2008 y 2014. El aumento en la tasa de desempleo entre los trabajadores con menor nivel educativo ha sido más marcado en España que en el resto de países europeos. De hecho, la tasa de desempleo entre las personas con un nivel educativo bajo en la UE-28 se situó en el 18,5% en el segundo trimestre de 2014, registrando así un aumento de 7,5 puntos porcentuales desde el mismo trimestre de 2008. Esta mayor incidencia del desempleo entre los trabajadores menos cualificados en el caso español puede deberse a la destrucción de empleo en el sector de la construcción, donde existe una fuerte concentración de empleo en personas con un nivel educativo bajo.⁵ Sin embargo, Garrido (2012) muestra que los trabajadores no cualificados españoles en las edades centrales (35 a 54 años) no han dejado de perder empleo durante las tres últimas crisis, de manera que los valores de tasa de empleo que habían alcanzado en la expansión previa no se han vuelto a alcanzar en las expansiones siguientes.

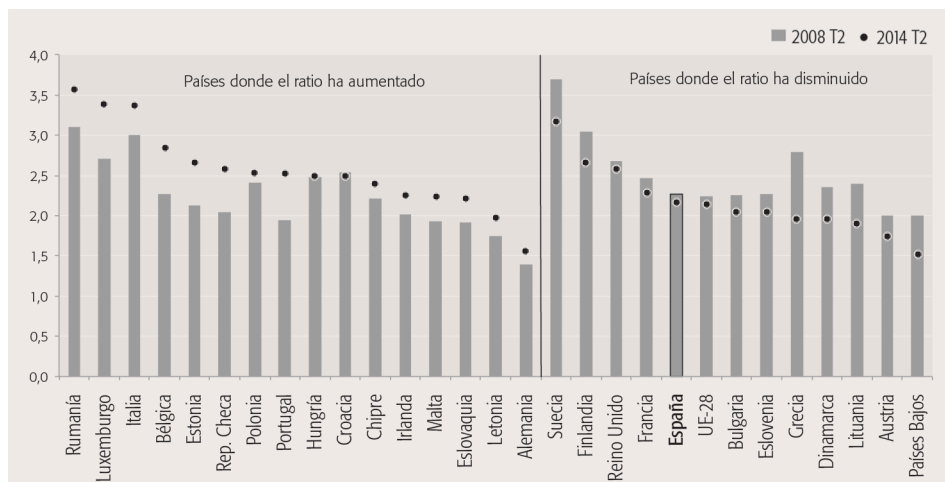
⁵ La fuente estadística de la información por nivel educativo es la Labour Force Survey (Encuesta de Población Activa) para cada país, compiladas y homogeneizadas por Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>).

Gráfico nº 4. DESEMPLEO JUVENIL

Panel A: Tasa de desempleo juvenil (15-24) en el segundo trimestre de 2008, 2011 y 2014



Panel B: Ratio entre la tasa de desempleo juvenil (15-24) y la adulta (25+) en el segundo trimestre de 2008 y 2014



Fuente: Encuesta de Población Activa (Eurostat).

En relación al grupo de edad, el desempleo juvenil en España ha alcanzado niveles extremadamente elevados en comparación con otros países. De hecho, en el segundo trimestre de 2014, la tasa de desempleo juvenil en España superó en más de 31 puntos porcentuales la observada para el conjunto de la UE-28, convirtiendo a España en el país europeo con la tasa de paro juvenil más elevada. En cuanto a su evolución a lo largo del tiempo, en el segundo trimestre de 2014, la tasa de desempleo de los trabajadores entre 15 y 24 años fue del 53,1%, lo que supone un aumento

de casi 30 puntos porcentuales con respecto al mismo trimestre de 2008. En realidad, la actual tasa de desempleo juvenil es más del doble de la registrada con anterioridad a la crisis (gráfico nº 4- Panel A).

No obstante, España no está entre los países europeos con un mayor ratio entre la tasa de desempleo de los jóvenes y la de los adultos. De hecho, esta relación se sitúa en torno a la media para el conjunto de países de la UE-28. Así, en el segundo trimestre de 2014, este ratio fue de 2,2 en España y de 2,1 para la media de la UE-28. Por el contrario, la relación entre desempleo juvenil y adulto es considerablemente superior en otros países europeos como, por ejemplo, Bélgica, Italia y Luxemburgo. En realidad, España se encuentra entre los países donde el ratio entre la tasa de desempleo de los jóvenes y la de los adultos ha permanecido estable o incluso disminuido. En concreto, en el caso español, este ratio ha descendido ligeramente, pasando del 2,3 al 2,2 entre 2008 y 2014. Se trata de un fenómeno que también se observa en otros países fuertemente golpeados por la crisis, como es el caso de Grecia (gráfico nº 4-Panel B).

Por lo tanto, la elevada tasa de desempleo juvenil en España vendría motivada por un aumento generalizado del desempleo, que afectó a los jóvenes en la misma proporción que lo hacía con anterioridad a la crisis.

Cabe tener en cuenta que los jóvenes pueden acusar especialmente los desajustes del mercado de trabajo al encontrarse en las fases iniciales de su carrera laboral, lo que supone obstáculos adicionales para los jóvenes en relación a sus homólogos adultos. Así, numerosos estudios señalan que el desajuste entre las competencias que tienen los jóvenes y aquellas que demanda el mercado de trabajo es más acusado en España que en otros países europeos (Dolado *et al.*, 2000; Blazquez-Cuesta, 2005). También se apunta que mientras que en los países del centro y norte de Europa la sobre-educación es una especie de puente de entrada en el mercado de trabajo para buscar más tarde su propio lugar, en los países del Sur de Europa la sobre-educación se configura como un fenómeno que permanece a lo largo del tiempo, siendo así un síntoma de los problemas de estos mercados de trabajo y no una estrategia de medio plazo para entrar más fácilmente en el mundo laboral (Meroni *et al.*, 2014).

A su vez, las tasas de desempleo juvenil no reflejan el hecho de que cada vez un mayor número de jóvenes abandona la búsqueda de empleo (y, por lo tanto, la actividad) debido a las dificultades para encontrar un puesto de trabajo. Hay que recordar que la tasa de desempleo compara el volumen de parados con el total de la población activa (la suma de parados y ocupados). Para los jóvenes cabe la posibilidad de eludir el paro prolongando los estudios, es decir, no convirtiéndose en activos. De hecho, el seguimiento de actividades de formación y sobre todo de estudios reglados han aumentado durante la crisis en España, sobre todo entre los varones (Malo, 2014).

Normalmente más allá del límite de 24 años, también dejan de entrar en el cálculo de la tasa de desempleo del país aquellos individuos que emigran y pasan a buscar un empleo en el extranjero. En los países del sur de Europa, este fenómeno se

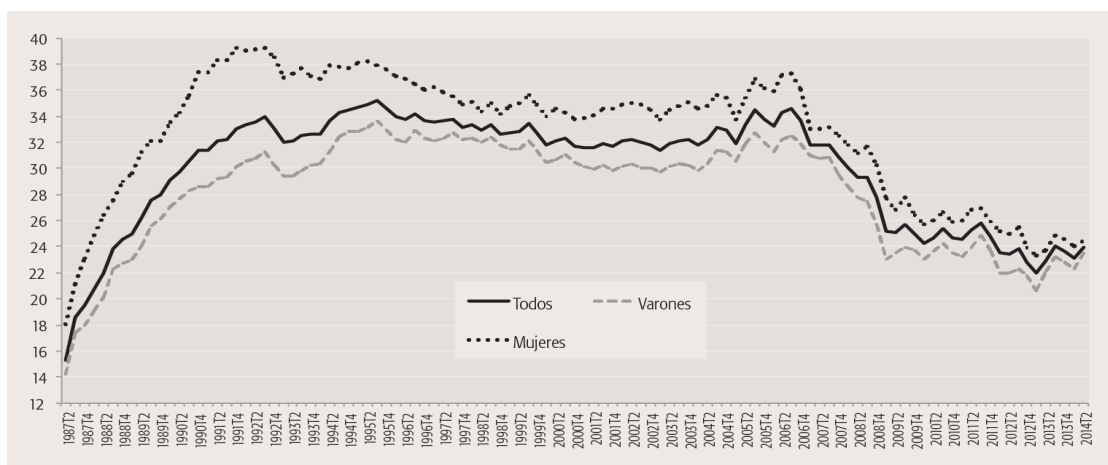
habría incrementado durante los años de la crisis, según las escasas fuentes estadísticas disponibles. Por ejemplo, de acuerdo con datos de la Oficina Federal de Estadísticas de Alemania (*Statistisches Bundesamt*), de 2011 a 2012 la migración registrada en Alemania procedente de España se incrementó un 45%, la de Portugal y Grecia se incrementó en el mismo periodo un 43% en ambos casos y la de Italia un 40%.⁶

2.4. La calidad del empleo

España fue uno de los primeros países en adoptar una flexibilización del mercado de trabajo a través de una gran facilidad para el uso de los contratos temporales. Cuando en 1984 se permitió la ruptura del principio de causalidad⁷ a través del nuevo Contrato Temporal de Fomento del Empleo las empresas se lanzaron a usar de manera intensiva esta vía de flexibilidad que se les ofrecía. El gráfico nº 5 muestra el rápido incremento de la temporalidad desde mediados de la década de los ochenta hasta sobrepasar el 34% en la primera mitad de los noventa y estabilizarse luego en los noventa entre el 32 y el 34%. La tasa de temporalidad sólo ha disminuido con claridad con la última crisis, quedando en 2014 alrededor del 24%. Las mujeres siempre presentan un diferencial de temporalidad en su contra, más abultado en los ochenta y principios de los noventa, y bastante menos durante el desarrollo de la última crisis.

Gráfico nº 5. TASA DE TEMPORALIDAD EN ESPAÑA

(en %)



Fuente: Encuesta de Población Activa (INE) y elaboración propia.

NOTA: La tasa de temporalidad es el número de trabajadores con contrato temporal en relación con el total de trabajadores asalariados.

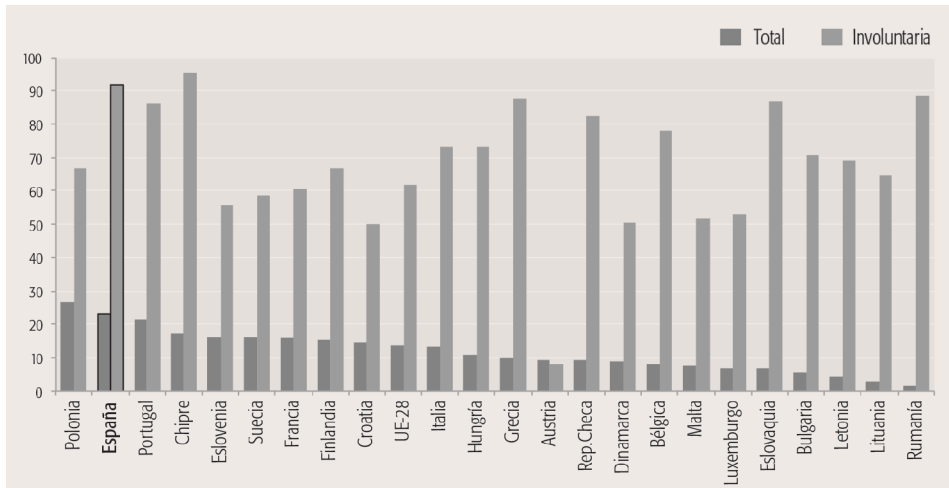
⁶ Datos tomados de OIT (2013), pág. 15.

⁷ Este principio jurídico establece que para necesidades temporales las empresas pueden formalizar las relaciones laborales mediante contratos temporales, mientras que para necesidades permanentes deben usar contratos indefinidos.

Con el tiempo, muchos países europeos han introducido diferentes medios para facilitar el uso de contratos temporales. Desde el comienzo de la crisis, España ha dejado de ser el país con la tasa de temporalidad más alta, que ha pasado a ser Polonia con un porcentaje de trabajadores temporales que alcanza el 26,8%. En 2013, el porcentaje de trabajadores temporales en España se situó en el 23,2%, seguido muy de cerca por Portugal con un 21,4% (gráfico nº 6). Otros países de la periferia europea tienen tasas de temporalidad más bajas, como Grecia, que está en torno al 10%, mientras que países como Francia o Suecia cuentan con tasas de temporalidad relativamente altas (en torno al 16%), situándose por encima de la media de la UE-28 (13,7%).

Gráfico nº 6. **TASAS DE TEMPORALIDAD TOTAL E INVOLUNTARIA EN LOS PAÍSES DE LA UE-28. PROMEDIOS ANUALES DE 2013**

(en %)



Fuente: Encuesta de Población Activa (Eurostat).

NOTAS: (a) La tasa de temporalidad involuntaria es el porcentaje de trabajadores temporales que lo son por no haber encontrado un puesto con un contrato indefinido. (b) Los países que faltan de la UE-28 son aquellos en los que Eurostat no ofrece dato para 2013 de la proporción de involuntariedad del empleo temporal. (c) El gráfico está ordenado por el valor de las tasas de temporalidad.

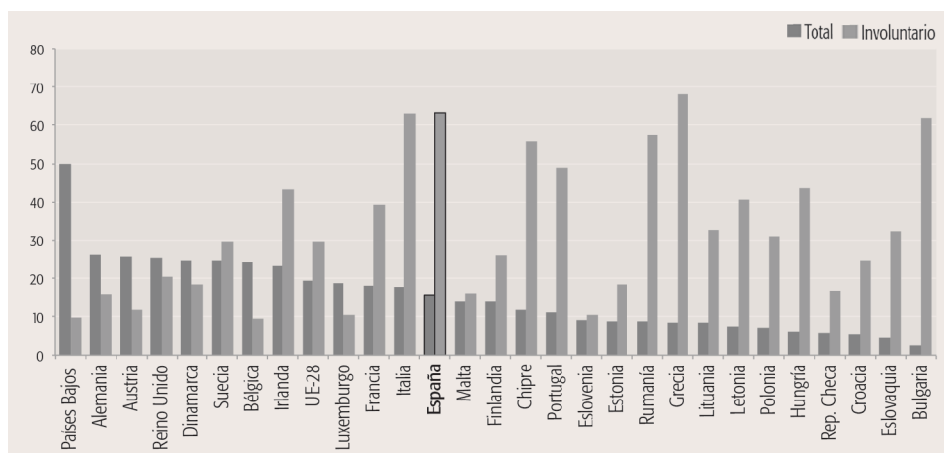
Normalmente, suele destacarse que para tener una idea más completa de cómo la temporalidad se traduce en «precariedad», el indicador de temporalidad debe complementarse con el porcentaje de temporales que preferirían no tener ese tipo de contrato. El gráfico nº 6 muestra que los cuatro países con mayor tasa de temporalidad (Polonia, España, Portugal y Chipre) tienen porcentajes de involuntariedad de la temporalidad claramente elevados, sobre todo España, Portugal y Chipre. De hecho, el porcentaje de trabajadores temporales involuntarios en Chipre y España se sitúa por encima del 90%. Sin embargo, esta relación no se mantiene con claridad para el resto de países. Así, Grecia, que tiene una tasa de temporalidad por debajo de la media de la UE-28, tiene uno de

los porcentajes de involuntariedad más elevados, situación semejante a la de la República Checa, Bélgica, Eslovaquia o Rumanía. En definitiva, aunque los países con las tasas de temporalidad más altas también tienen porcentajes de involuntariedad muy elevados, no puede establecerse una relación general en tal sentido.

La conexión entre temporalidad y precariedad también está mediatizada por el hecho de que existen otras formas de empleo no estándar que pueden estar asociadas a precariedad de los trabajadores. Las más destacadas son el trabajo a tiempo parcial y el autoempleo. Ahora bien, al igual que antes, esa conexión no es directa y debe matizarse.

En cuanto al empleo a tiempo parcial, España se ha situado tradicionalmente entre los países con un escaso recurso al mismo, algo que se mantiene en la actualidad, incluso a pesar de un cierto repunte en los últimos años (asociado también a mayores incentivos para su uso tras la reforma de 2012). El gráfico nº 7 muestra cómo España en el 2013 ocupaba una posición intermedia (15,7%) en cuanto a la tasa de empleo a tiempo parcial, justo detrás de Italia (17,7%), quedando ambos países por debajo del promedio de la UE-28 (19,5%). Resulta llamativo que los cuatro países que tenían las tasas de temporalidad más elevadas tienen tasas de empleo a tiempo parcial por debajo del promedio de la UE-28, presentando Polonia una de las tasas más bajas (7,1%). Así pues, parece haber más una sustitución que una complementariedad entre el uso de contratos temporales y contratos a tiempo parcial en el ámbito de la Unión Europea.

Gráfico nº 7. **TASAS DE TRABAJO A TIEMPO PARCIAL TOTAL E INVOLUNTARIO EN LOS PAÍSES DE LA UE-28. PROMEDIOS ANUALES DE 2013** (en %)



Fuente: Encuesta de Población Activa (Eurostat).

NOTAS: (a) La tasa de trabajo a tiempo parcial involuntario es el porcentaje de trabajadores a tiempo parcial que lo son por no haber encontrado un puesto con un contrato a tiempo completo. (b) El gráfico está ordenado por el valor de las tasas de trabajo a tiempo parcial.

Por lo que respecta a la involuntariedad de las relaciones laborales a tiempo parcial, los países con mayor recurso a la jornada parcial tienen porcentajes de involuntariedad inferiores al 20%. Mientras tanto, los países con mayores porcentajes de involuntariedad se sitúan más bien debajo del promedio de la tasa de trabajo a tiempo parcial de la UE-28 y no tanto en su extremo más bajo. De nuevo, en el mayor recurso a este tipo de contrato se detecta una conexión con la involuntariedad del tipo de la relación laboral (aquí la contraria al caso de la temporalidad), pero fuera de ahí es difícil detectar un patrón claro. En todo caso, España presenta el segundo porcentaje más elevado de involuntariedad de las relaciones laborales a jornada parcial (63,3%), sólo por detrás de Grecia (68,2%).

Finalmente, el estudio del autoempleo como posible fuente de relaciones laborales no estándar es más difícil de delimitar a través de un indicador de involuntariedad como en el caso anterior. No obstante, es habitual utilizar alguna aproximación a la incidencia relativa del autoempleo dependiente, esto es, trabajadores que legalmente son autónomos pero que mantienen una relación con su empresa cliente que prácticamente los asemeja con una relación laboral por cuenta ajena (salvo la forma legal).

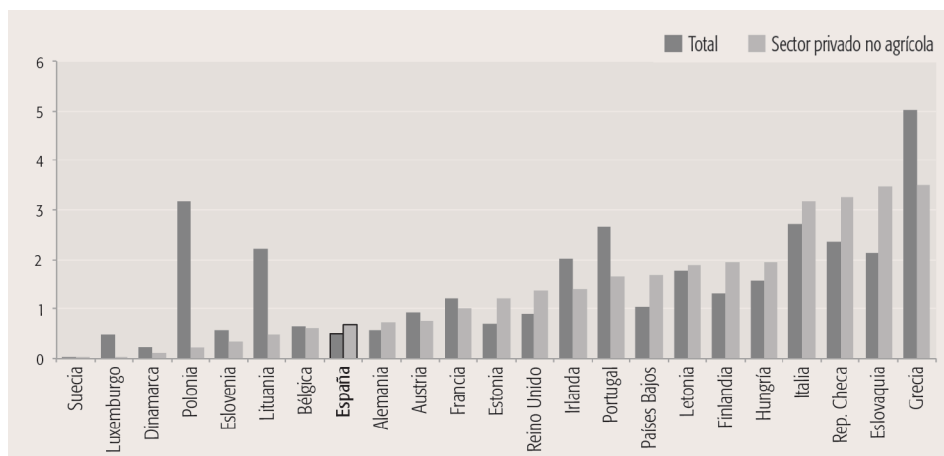
En España a esta situación se le ha dado un reconocimiento legal en busca de la cobertura de las necesidades del trabajador. Se trata de la figura de los trabajadores autónomos dependientes (o TRADE). Para ser considerados como tales más del 75% de sus ingresos deben depender de una sola empresa cliente. Esta figura se reconoció en 2007 con la publicación del Estatuto del Trabajador Autónomo. Desde 2009 existe la posibilidad de dar forma legal a la relación de TRADE (Real Decreto 197/2009), lo cual conlleva la inscripción en un registro propio de los servicios públicos de empleo. No se publican regularmente datos de dicho registro, pero en diciembre de 2013 los registrados estaban en torno a 13.000 personas, número bastante reducido (OIT, 2014), pues sólo figurando en dicho registro se pueden acceder a las coberturas que el Estatuto del Trabajador Autónomo prevé para estos trabajadores.

El INE, a través de la Encuesta de Población Activa, realiza una aproximación a la medición del autoempleo dependiente para estimar correctamente las cifras totales de trabajadores por cuenta ajena y por cuenta propia. La información detallada sobre dicha corrección no se publica sistemáticamente; sin embargo, sí se hizo cuando se inició este procedimiento en 2009, lo que permite saber que ese año 210.000 personas mantenían una relación laboral con su empresa cliente, cooperativa o familiar asimilable a una relación laboral por cuenta ajena; de las cuales 151.700 dijeron ser autónomos, 42.000 declararon ser miembros de cooperativas y 16.300 dijeron ser ayudas familiares. Se trata de un número nada desdeñable, que también muestra que este fenómeno no se circunscribe al ámbito de los autónomos sino también a otras figuras del trabajo por cuenta propia (como socios de cooperativas y ayudas familiares). En cualquier caso, deslindar conceptos como el de TRADE (con una definición y cober-

tura legal) de lo que suele conocerse como falso autónomo, es una tarea compleja. En un proyecto piloto sobre esta cuestión, se ha detectado que en España en torno a la cuarta parte de los autónomos podrían ser o «sentirse» como TRADE, pero que sólo alrededor de un 2,8% podrían considerarse totalmente como «falsos autónomos» (no poseen independencia para organizar su trabajo, decidir el horario y lugar de trabajo), como se muestra en TRADE (2014).⁸

No es sencillo contar con información internacional comparable entre países sobre el autoempleo dependiente. No obstante, el informe económico anual de la OCDE (OCDE, 2014) presenta datos comparables sobre el número de TRADE como porcentaje del empleo total por cuenta ajena en ciertos países europeos en base a la Encuesta Europea sobre Condiciones de Trabajo del año 2010. En España, el porcentaje de TRADE alcanza el 0,5% del empleo total por cuenta ajena, y asciende hasta el 0,69% si se considera solo el empleo privado no agrícola. El porcentaje de TRADE en España es relativamente bajo en el contexto europeo, especialmente si se tiene en cuenta que en ciertos países como Eslovaquia, Grecia, Italia y República Checa el número de trabajadores dependientes supera el 3% de los trabajadores por cuenta ajena del sector privado no agrícola (gráfico nº 8).

Gráfico nº 8. NÚMERO DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS DEPENDIENTES (EN PORCENTAJE DEL TOTAL DE TRABAJADORES ASALARIADOS) 2010



Fuente: OCDE (2014), a partir de la 5ª Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo (Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y Trabajo).

⁸ En todo caso, el proyecto piloto de TRADE (2014) para España, Francia, Italia y Bulgaria muestra que la identificación directa entre TRADE y falsos autónomos no es adecuada, pues hay sustanciales diferencias en todos los países en cuanto a autonomía y capacidad de decisión en el trabajo a pesar de sobrepasar el 75% de los ingresos procedente de una sola empresa cliente.

Hay países europeos que han procedido a regular el incumplimiento de la normativa laboral tratando de frenar el uso de la figura del autónomo como vía de flexibilidad que introduce precariedad para el trabajador. En Portugal, el fenómeno es conocido como los «falsos recibos verdes» y se intentó atajar a través de una modificación de las leyes laborales básicas en 2009, estableciendo una normativa de «presunción de existencia de contrato» (es decir, presunción de una relación laboral dependiente a pesar de que el trabajador sea legalmente un autónomo). Se estima que en 2010 los trabajadores autónomos dependientes suponían el 9,3% de los autónomos sin asalariados (OIT, 2013).

3. DOS VIEJOS DESAFÍOS Y UN NUEVO PROBLEMA

3.1. Las oscilaciones del empleo

La información revisada en la sección anterior suscita la cuestión de qué es común y qué diferente en el mercado de trabajo español para haber registrado unos resultados tan alarmantes. España ha sufrido el *shock* financiero mundial que marca la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008, aunque tuvo raíces previas más profundas como el funcionamiento del sistema bancario en la sombra y la falta de una adecuada regulación del sistema financiero norteamericano en particular y del mundial en general.

Además, España ha sufrido un *shock* propio: el final de una burbuja inmobiliaria que llevó a una dimensión desmedida del sector de la construcción. Al tratarse de un sector con un gran arrastre sobre el resto de la economía, su expansión supuso el impulso de toda la actividad económica del país y su desplome la caída de la economía. No debe menospreciarse el impacto sobre el empleo del fin de la burbuja inmobiliaria. De acuerdo con Malo y Toharia (2009), de los casi 620.000 empleos netos que se perdieron entre el cuarto trimestre de 2007 y el cuarto de 2008, la construcción representó una pérdida de 560.000⁹. Pero tal vez el impacto mayor del fin de la burbuja inmobiliaria es haber destapado los problemas del sector financiero español, sobre todo de las Cajas de Ahorros. En este sentido, y aunque en un primer momento se valoraba desde las autoridades que el sistema financiero español era muy sólido, el final de la burbuja inmobiliaria hizo aflorar con toda su magnitud y crudeza los problemas de endeudamiento de familias y empresas (no necesariamente «insostenible», pero sí ciertamente elevado). Con todo, esta situación no deja de ser parecida a la de uno de los países objeto de un programa de asistencia financiera, Irlanda (Blyth, 2013).

Por último, en común con buena parte de la Unión Europea, España se embarca a partir de 2010 en diferentes paquetes de políticas de «austeridad», tanto

⁹ En el mismo periodo, la industria y la agricultura experimentaron una pérdida de 225.000 y 40.000 empleos, respectivamente. Una compensación parcial vino del lado de los servicios (administración, educación y sanidad) con un aumento de 200.000 empleos (Malo y Toharia, 2009).

para corregir el gran incremento del déficit público producido con la llegada de la crisis como para intentar a marchas forzadas ganar credibilidad de cara a los inversores internacionales para evitar un rescate de la economía española. Este último acabará produciéndose de forma parcial, es decir limitado a los problemas del sistema financiero, lo cual supuso también la condicionalidad directa sobre la política económica española.

En cualquier caso, incluso la conjunción de estos dos *shocks* no ha generado una caída tan intensa de la producción como en otros países y, sin embargo, la oscilación del empleo y del desempleo ha sido mucho mayor. Aunque se vio en la sección anterior que otros países también han experimentado esta situación, existen factores nacionales propios de España que facilitan estas oscilaciones. El «sospechoso habitual» es la temporalidad, bien atribuida al diseño legal del mercado de trabajo bien a una segmentación de puestos de trabajo favorecida por el diseño legal (Hernanz y Jimeno, 2013). Sea de un tipo u otro, es bien claro que la segmentación que aqueja al mercado de trabajo español favorece los grandes ajustes vía cantidades. Se trata, por tanto, de un problema específico de España que, si no se ataja, con una expansión parecerá quedar a un lado (pues también favorece el aumento del empleo rápido con el incremento de la actividad), pero mostraría otra vez su lado amargo en cuanto el ciclo se diera la vuelta.

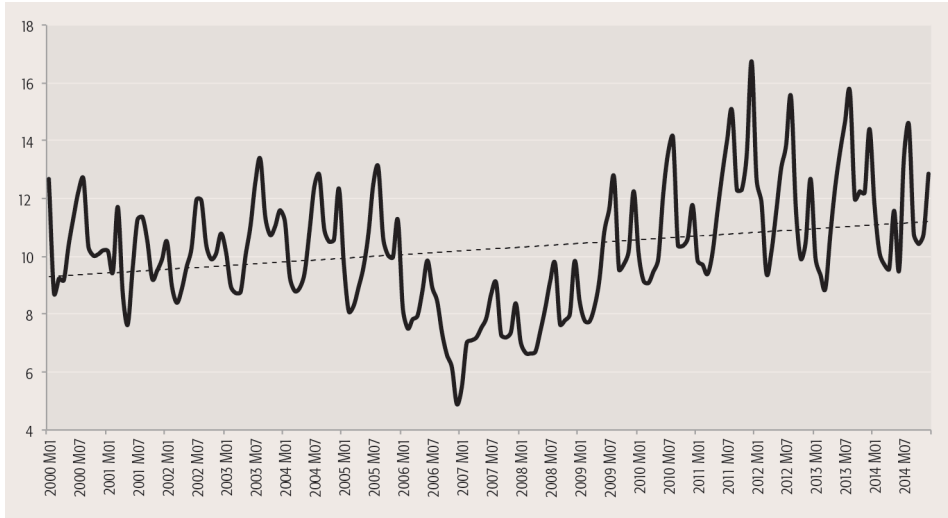
Tanto en la reforma de 2010 como en la reforma de 2012 se ha optado por una vía de reducción de los incentivos al uso de la temporalidad consistente en aproximar los costes de despido de indefinidos y temporales (tanto en términos de indemnizaciones como de costes burocráticos). La reforma de 2012 también ha optado por facilitar el recurso a los ajustes vía salarios, sobre todo a través de cambios en la regulación de la negociación colectiva e indirectamente a través del «efecto demostración» que puedan haber tenido los recortes y la congelación del salario de los empleados públicos.

Si esos cambios hubieran sido efectivos tendrían que cambiar la evolución de los flujos de contratación de trabajadores temporales e indefinidos, en contra de los primeros. El gráfico nº 9 muestra que esto no se está produciendo al menos por el momento. De hecho, lo que parece más bien estar sucediendo es que, tras el descenso en el ratio de flujos de contratos temporales e indefinidos que se produjo con la crisis (debido al gran ajuste inicial en trabajadores temporales), se estaría regresando a una nueva estabilización. No obstante, esta nueva estabilización se produce en torno a un nivel del ratio de flujos de ambos tipos de contrato algo superior al que había antes de la crisis y con una mayor amplitud de oscilación estacional.

Cabe imaginar que aún es pronto para que se aprecien plenos efectos de los cambios en los incentivos para usar menos los contratos temporales y aún más teniendo en cuenta que persiste una fuerte incertidumbre sobre la situación económica en el futuro inmediato, en especial a nivel internacional. Sin embargo, cuesta en-

tender cómo, con cambios de tan gran calado y con un ajuste salarial añadido intensificado en los últimos años, no se ha producido ya una alteración en el uso relativo de ambos contratos que se pueda apreciar en alguna medida en los flujos de contratación observados por tipo de contrato.

Gráfico nº 9. **RATIO DE FLUJO DE NUEVOS CONTRATOS TEMPORALES SOBRE FLUJO DE NUEVOS CONTRATOS INDEFINIDOS**



Fuente: Registro de Contratos (Servicio Público de Empleo Estatal) y elaboración propia.

Así pues, a la vez que no parece haberse resuelto el problema de la gran extensión de la contratación temporal, han aparecido elementos nuevos de flexibilidad. Estos son: un cierto auge de la contratación a tiempo parcial, posiblemente el uso de la figura del autónomo en terrenos difusos entre el trabajador autónomo dependiente y el falso autónomo, junto con una importante flexibilización salarial (que se analizará en el tercer apartado de esta sección). Sin embargo, estas nuevas vías de flexibilidad no sustituyen a la ampliamente utilizada y conocida de la contratación temporal, sino que se suman a ella. Por consiguiente, se abren nuevos interrogantes sobre la calidad del empleo para el futuro cercano sin que la amplia oscilación del empleo parezca haberse atajado.

3.2. El volumen de empleo

Pero el mercado de trabajo español, visto desde una perspectiva de largo plazo, no sólo presenta un problema de gran oscilación del empleo y del desempleo. Además, esa oscilación se produce sobre elevados niveles medios de la tasa de paro. No debe olvidarse que las estimaciones de la tasa «natural» de paro previas a la crisis y a la expansión de los años 2000, la situaban en torno al 16-18% (Jimeno y Toharia,

1992). En el mismo sentido, en el mejor momento de la pasada expansión la tasa de paro se situó en el 8%, un valor que muchos países desarrollados considerarían un grave problema.

¿Qué sitúa la tasa de paro en esos valores tan elevados? Para algunos, de nuevo el diseño legal e institucional del mercado de trabajo (regulación de los contratos, pero también de la negociación colectiva y de las políticas de mercado de trabajo) es el lugar donde hay que mirar (Andrés y Doménech, 2010; Felgueroso y Jiménez, 2010). Para otros, la transformación de la economía española a finales de los setenta minó su capacidad de creación de empleo, que luego se ha perpetuado de forma inercial, habiendo tenido la regulación un papel más de conformación o visibilidad de la segmentación (Toharia, 1987 y 2005).

Si los problemas del mercado de trabajo español han pervivido tantos años, al menos debe reconocerse que el diseño institucional no ha contribuido a limar el problema de la elevada tasa de paro estructural. Pero tampoco seguramente la calidad y cantidad del tejido económico empresarial han colaborado en ello. Si las empresas no crean a largo plazo un volumen suficiente de empleo para que la tasa de paro no vaya disminuyendo es que algo sucede en su forma de funcionar y de contratar. Sólo la burbuja especulativa centrada en la construcción pareció romper la escasa creación de empleo a largo plazo de la economía española. La evolución de la demografía empresarial española da algunas pistas sobre el reducido potencial del tejido empresarial español y del tipo de negocios que se ponen en marcha. En OIT (2014) se presenta un somero análisis de la información estadística básica al respecto. Aunque la tasa de creación de empresas en España es semejante a la del resto de países de la UE, las tasas de supervivencia son algo más bajas en nuestro país y se aprecia una mayor importancia relativa de las pequeñas empresas, con la peculiaridad de que tienden a permanecer pequeñas. Aunque son necesarios más análisis en esta dirección (y explorar las diferencias autonómicas al respecto), esto último puede suponer una debilidad significativa del tejido empresarial que conectaría con los pobres resultados en términos de creación de empleo.

La estructura sectorial puede dar cuenta parcialmente de esta debilidad del tejido empresarial. La importancia relativa de la construcción y un turismo fuertemente estacional pueden proporcionar una cierta explicación de este problema. Pero también es cierto que toda la estructura productiva española descansa fuertemente en las pequeñas empresas. Éstas también tienen escasa capacidad de resistencia ante los *shocks* negativos intensos, como los dos que golpearon a la economía española a finales de 2007 y en la segunda mitad de 2008. Si a esto se añade el problema de fragmentación efectiva del sistema bancario europeo que ha creado diferenciales de tipos de interés relevantes en los países periféricos en los préstamos a empresas respecto de Alemania,¹⁰ una estructura económica en especial basada por pequeñas

¹⁰ Véase el caso portugués en OIT (2013) y el español en OIT (2014).

empresas que apenas crecen a lo largo del tiempo es un obstáculo para romper el «techo de cristal» de la creación de empleo que dificulta la bajada de la tasa de paro estructural. Por supuesto, esto no significa que no tenga que haber pequeñas empresas ni que se deba forzar la supervivencia de empresas que no son rentables. Más bien, ha llegado el momento de considerar la cuestión del crecimiento de las empresas pequeñas para que dejen de serlo, como herramienta para el crecimiento del empleo y su resistencia a los vaivenes del ciclo económico.

Atender a estas cuestiones, no conlleva dejar de lado las reformas del mercado de trabajo ni infravalorar su papel en la reducción de la tasa de paro estructural. No obstante, sí es un recordatorio para frenar el intento de solucionarlo todo mediante «reformas estructurales profundas», que es la recomendación más habitual desde los organismos supranacionales a los que España pertenece (la UE y la OCDE).

En este sentido, no es fácil «graduar» o «modular» el impacto de las reformas del mercado de trabajo. Cuanto más amplias son, mayor es la incertidumbre que experimentarán los agentes del mercado de trabajo y mayor tendencia tendrán a buscar ampararse en la repetición adaptada de comportamientos antiguos, al tiempo que un cambio profundo y brusco aumenta los conflictos hasta que se generan nuevas pautas de relación (un coste de transición, que si los resultados esperados son lo bastante grandes y positivos no deja de ser un coste fijo asumible)¹¹. Pero también hay que prever eventuales efectos negativos y medidas paliativas, algo que muy pocas veces hacen los reformadores porque es difícil reconocer que las reformas (incluso cuando son deseables) también tienen costes y algunos serán perdedores netos. Cuando los perdedores netos son los antiguos beneficiarios del sistema, todo se reduce al juego político de desvelar los intereses creados que perjudican a la mayoría en beneficio de una minoría. Ahora bien, los perdedores netos no tienen por qué ser los que eran los grandes beneficiados de la regulación que se reforma. Es a éstos a los que hay que dedicar las medidas paliativas y correctoras para que el ajuste no genere nuevos problemas económicos o sociales a largo plazo.

Adicionalmente, las reformas del mercado de trabajo no deberían tener una definición nacional tan acusada como hasta ahora. Antes bien, la superación del marco nacional para las políticas de empleo y sus instituciones es un camino en el que se debería avanzar. No tanto para conseguir la homogeneización porque sí, sino más bien para que no aparezcan «devaluaciones» por la vía de cambios en la normativa laboral y social. Un riesgo creciente dentro de la Eurozona, donde los países con problemas ven cada vez más que han perdido el posible ajuste del tipo de cambio nominal al estar dentro del euro y que la política fiscal también está severamente limitada con las reglas sobre el déficit y los calendarios de ajuste. Ante esas limitaciones, los países con problemas sólo tienen como opción la migración de sus parados (algo que los países centrales ven con creciente recelo), la «devaluación salarial»

¹¹ Malo (2005) razona estas cuestiones en términos de un análisis evolutivo de la normativa.

(algo que tiene límites tal como Grecia ha mostrado de forma palmaria y también se está viendo en España) o las reformas «estructurales». En estas últimas es tentador acabar interpretándolas en el sentido de incrementar a cualquier precio la competitividad internacional del país rebajando los estándares laborales, creando islas donde la normativa laboral habitual no se aplique (una especie de «zonas francas» como ya se hace en ocasiones en economías en desarrollo) o dejando de hacer un verdadero aseguramiento social de los riesgos de desempleo, enfermedad y vejez. En definitiva, la tentación de hacer una devaluación por la vía social. Pero también una consecuencia de la estrategia implícita contenida en parte en los memorándum de entendimiento de los distintos programas de asistencia financiera.¹²

En España este riesgo de que las reformas generen nuevos problemas sociales a largo plazo puede verse en el análisis sobre desigualdad y pobreza que se presenta en el apartado siguiente.

3.3. Desigualdad y pobreza

El cuadro nº 1 recoge la evolución de los salarios reales medios en España antes y durante la crisis, así como la dispersión salarial (reflejada en los deciles de salario).

El mismo cuadro muestra una tendencia ascendente del salario mensual bruto real medio hasta 2009 (2010 para los salarios medianos) y un descenso posterior (algo más acusado en los salarios medios que en los medianos). En la parte inferior de la distribución salarial el descenso real de los salarios medios ha sido más intenso y para el primer decil comenzó dos años antes (2008) que para el promedio. Para el segundo decil el ajuste se adelantó a 2009 y para los deciles tercero a octavo no se produjo hasta 2011.

Finalmente, para los dos deciles más altos el descenso salarial comenzó en 2010. A pesar de todo, esto último no significa que la dispersión salarial no haya aumentado con la crisis. La parte inferior del cuadro nº 1 compara diferentes deciles para valorar la evolución temporal de la dispersión. Así al comparar el último y el primer decil (última fila) se ve que la distancia entre ambos no ha hecho sino aumentar desde 2008. La comparación del noveno y el primer decil muestra el mismo tipo de pauta. El resto de comparaciones de deciles salariales muestran aparentemente un aumento sostenido de la dispersión salarial. Ahora bien, la evolución de los deciles quinto y primero presenta una clara pauta creciente, pero el patrón de los deciles séptimo y tercero tiene un aumento muy lento de la dispersión (de 1,6 veces hasta 1,8 a lo largo de todo el periodo). En definitiva, el aumento de la dispersión en los salarios reales está sobre todo relacionado con un descenso mucho más largo e intenso en los dos deciles inferiores.

¹² Los diferentes memorándum de entendimiento se pueden consultar en la siguiente página de la Comisión Europea : http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/index_en.htm

Cuadro nº 1. SALARIOS MENSUALES BRUTOS REALES MEDIOS, MEDIANOS Y POR DECILES DE 2006 A 2013

(euros a precios constantes de 2006)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Media	1.572,6	1.598,9	1.658,6	1.701,7	1.693,4	1.643,6	1.611,7	1.605,5
Mediana	1.338,4	1.371,5	1.394,1	1.434,3	1.442,9	1.407,4	1.375,4	1.374,5
d10	474,2	488,1	468,6	464,9	444,3	414,5	370,7	356,0
d20	800,7	829,1	830,8	821,2	822,5	770,9	731,9	697,6
d30	1.006,0	1.031,9	1.040,8	1.050,0	1.051,6	1.007,4	977,1	947,7
d40	1.144,2	1.171,2	1.184,7	1.209,6	1.212,2	1.169,0	1.151,7	1.132,7
d50	1.270,4	1.300,9	1.319,6	1.353,3	1.361,6	1.325,1	1.300,2	1.291,1
d60	1.418,5	1.451,2	1.474,8	1.525,5	1.535,5	1.498,1	1.468,1	1.463,4
d70	1.629,4	1.657,0	1.678,5	1.752,9	1.765,1	1.719,2	1.692,9	1.700,1
d80	1.960,3	1.987,6	2.005,1	2.100,0	2.110,1	2.044,9	2.007,2	2.031,0
d90	2.447,8	2.500,4	2.520,0	2.642,3	2.617,5	2.541,1	2.483,9	2.504,6
d100	3.573,7	3.571,3	4.062,8	4.096,9	4.012,0	3.942,9	3.932,9	3.929,8
d90/d10	5,2	5,1	5,4	5,7	5,9	6,1	6,7	7
d90/d50	1,9	1,9	1,9	2	1,9	1,9	1,9	1,9
d50/d10	2,7	2,7	2,8	2,9	3,1	3,2	3,5	3,6
d70/d30	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8
d100/d10	7,5	7,3	8,7	8,8	9	9,5	10,6	11

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (Encuesta de Población Activa, decil de salarios del trabajo principal, datos anuales) y cálculos de los autores.

NOTAS: (a) De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística estos datos se refieren únicamente a salarios del primer empleo del individuo. (b) En negrita se destacan los valores que suponen un descenso con respecto del año anterior.

Ante la posibilidad de que esta evolución de los salarios reales y su dispersión se haya debido a un aumento durante la crisis de los trabajadores que tienen como primer empleo un trabajo a tiempo parcial, el cuadro nº 2 muestra la evolución de los salarios diferenciando por tipo de jornada y de contrato. Tanto por tipo de jornada como por tipo de contrato se aprecia que el descenso en los salarios mensuales reales ha sido un fenómeno generalizado. Todos estos resultados están en línea con los obtenidos mediante otras bases de datos como la Muestra Continua de Vidas Laborales que tienen una cobertura de individuos algo diferente (Arranz y García-Serrano, 2013 y 2014a).

Cuadro nº 2. SALARIOS MENSUALES BRUTOS REALES MEDIOS POR TIPO DE JORNADA Y DE CONTRATO 2006 A 2013

(euros a precios constantes de 2006)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Todos	1.572,6	1.598,9	1.658,6	1.701,7	1.693,4	1.643,6	1.611,7	1.605,5
Indefinido	1.748,9	1.753,6	1.813,0	1.840,2	1.831,5	1.796,0	1.759,2	1.759,2
Temporal	1.211,2	1.243,5	1.278,3	1.281,3	1.267,0	1.191,0	1.140,7	1.101,3
Trabajo Completo								
Indefinido	1.854,6	1.867,3	1.936,6	1.981,1	1.974,0	1.938,8	1.909,2	1.926,7
Temporal	1.355,2	1.383,8	1.436,8	1.478,6	1.463,5	1.421,6	1.402,8	1.377,3
Trabajo Parcial								
Permanente	658,7	665,2	662,6	674,7	667,8	668,9	619,9	643,9
Temporal	608,7	614,9	621,2	646,1	607,5	564,1	528,7	539,9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (Encuesta de Población Activa, decil de salarios del trabajo principal, datos anuales) y cálculos de los autores.

NOTAS: (a) De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística estos datos se refieren únicamente a salarios del primer empleo del individuo. (b) En negrita se destacan los valores que suponen un descenso con respecto del año anterior.

Con todo, la intensidad del ajuste salarial en la parte baja de la distribución salarial cobra toda su relevancia cuando se compara lo sucedido en el primer decil de ingresos con la evolución del salario mínimo (cuadro nº 3). Antes de la crisis, el salario medio del decil más bajo estaba por encima del salario mínimo y, en el mejor momento, el año 2007, llegó ser 52,3 euros por mes superior. En 2008 se mantuvo la diferencia casi sin cambiar y es a partir de 2009 que se produce una diferencia negativa, llegando en 2013 a -70,3 euros por mes. Como se trata de comparaciones de salarios medios y la comparación no puede ser todo lo detallada que debiera¹³, no puede afirmarse sin más que se esté incumpliendo el salario mínimo en promedio para estos trabajadores, pues se trata de los datos sobre salarios que constan en las declaraciones que se hacen a la Seguridad Social. Ahora bien, esta evolución sí que es una base para afirmar que la bajada de los costes laborales unitarios que ha hecho ganar competitividad internacional a la economía española en términos agregados se ha apoyado de una manera determinante en el descenso de los salarios reales de los trabajadores con sueldos más bajos.

¹³ Los datos que publica el INE de los deciles salariales unidos a la Encuesta de Población Activa no están disponibles para investigadores externos en el formato de ficheros de micro-datos, que es como debería hacerse con propiedad ese estudio.

Cuadro nº 3. SALARIO MENSUAL BRUTO MEDIO DEL PRIMER DECIL (TODOS Y TRABAJADORES A TIEMPO COMPLETO) Y SALARIO MÍNIMO INTERPROFESIONAL 2006-2013

(euros a precios constantes de 2006)

	D10 Todos	D10 Tiempo completo	Salario mínimo	Diferencia D10TC-SM
2006	474,2	575,1	540,9	34,2
2007	488,1	607,5	555,1	52,3
2008	468,6	612,4	560,9	51,5
2009	464,9	589,3	585,0	4,3
2010	444,3	579,7	583,2	-3,5
2011	414,5	545,1	572,4	-27,2
2012	370,7	511,8	558,7	-46,9
2013	356,0	484,0	554,3	-70,3

Fuente: INE (Encuesta de Población Activa, decil de salarios del trabajo principal, datos anuales), Ministerio de Empleo y Seguridad Social (salario mínimo), y cálculos de los autores.

NOTA: De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística los datos se refieren únicamente a salarios del primer empleo del individuo.

Dado que la mayor parte de la población obtiene la mayor parte de sus ingresos del mercado de trabajo (directa o indirectamente), la distribución salarial es un factor esencial para explicar la distribución de la renta y la pobreza. No es de extrañar, pues, que el profundo deterioro que ha sufrido el mercado de trabajo español desde el comienzo de la crisis, tanto en términos de empleo como de ingresos, haya tenido consecuencias nada desdeñables en términos sociales.¹⁴

A partir de 2009, atendiendo a la distribución personal del ingreso, se observa un considerable aumento de las desigualdades. Desde el comienzo de la crisis, el coeficiente de Gini ha aumentado de manera continua, de tal modo que en 2013 esta variable era casi un punto porcentual superior a la observada en 2009, pasando del 32,9% al 33,7%.

Esta desigualdad de rentas se relaciona también con un aumento de la incidencia de la pobreza en España en los últimos años. El porcentaje de población en riesgo de pobreza y exclusión social aumentó del 24,7% en 2009 al 27,3% en 2013¹⁵. Gran parte

¹⁴ Los diferentes capítulos del Informe VII FOESSA (<http://foessa2014.es/informe/>) estudian en profundidad estos costes sociales. En especial el capítulo 2 discute en detalle la evolución de la distribución de la renta (Ayala, 2014).

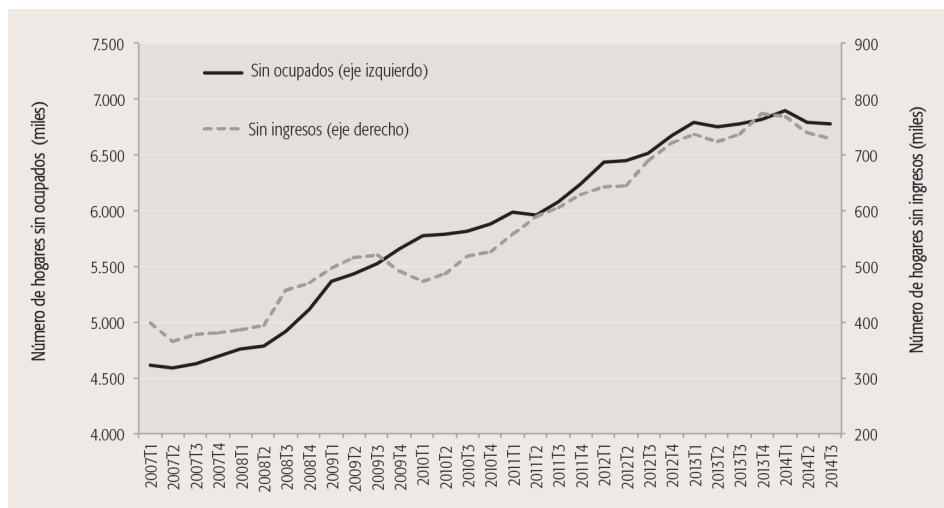
¹⁵ Datos procedentes de la Encuesta de Condiciones de Vida, de Eurostat. Esta información también se puede obtener del INE.

de este aumento de las desigualdades y mayor incidencia de la pobreza tienen su origen en la evolución del mercado de trabajo. Prueba de ello es que los colectivos más afectados son también los grupos más golpeados por el desempleo. Por ejemplo, en 2013, la tasa de riesgo de pobreza para las personas con un nivel educativo bajo, que tal y como se describió más arriba se han visto especialmente afectados por el aumento del desempleo, era del 20%, mientras que esta tasa era del 8% en el caso de las personas con un nivel educativo alto (OIT, 2014).

Un dato especialmente preocupante es aquel que se corresponde con el aumento en el número de hogares en los que ningún miembro se encuentra en situación de empleo. En el tercer trimestre de 2014, había 6,8 millones de hogares en el que ningún miembro tenía un empleo. Esto supone un aumento del 46,6% desde el comienzo de la crisis, o lo que es lo mismo, 2,1 millones más de hogares sin empleo (gráfico nº 10).¹⁶

Gráfico nº 10. **NÚMERO DE HOGARES EN EL QUE NINGÚN MIEMBRO ESTÁ OCUPADO Y NÚMERO DE HOGARES SIN INGRESOS LABORALES, 2007 T1- 2014 T3**

(en miles)



Fuente: INE (Encuesta de Población Activa).

NOTA: En la EPA, sin ingresos laborales significa que el hogar no obtiene ingresos relacionados directa o indirectamente con el mercado de trabajo (como salarios o pensiones), pero sí podría recibir otros ingresos como rentas mínimas, ayudas de emergencia, transferencias directas de otros hogares, etc.

¹⁶ Los datos recogidos en este párrafo y en el gráfico nº 10 se corresponden con el número de hogares en el que ningún miembro está en situación de empleo y, por lo tanto, tiene en cuenta a aquellos hogares formados por desempleados y/o inactivos.

Además, el hecho de que esta crisis se esté extendiendo de manera tan significativa en el tiempo y que la incidencia del desempleo de larga duración sea tan elevada, supone una gran presión sobre las finanzas de estos hogares sin miembros empleados. Eso conlleva un elevado riesgo de que muchos de estos hogares cuenten con beneficiarios del seguro o subsidio por desempleo que hayan agotado (o estén realmente cerca) su derecho a recibir estas prestaciones. De acuerdo con datos procedentes de la Encuesta de Población Activa, desde el comienzo de la crisis se ha producido un considerable aumento en el número de hogares que no perciben ingresos procedentes del mercado de trabajo (directamente como salario o indirectamente como prestaciones por desempleo o pensiones). Así, a comienzos de 2008, había algo menos de 400.000 hogares que no reciben ningún tipo de ingreso laboral, una cifra que aumentó casi el doble hasta alcanzar los 773.000 hogares a finales de 2013. No obstante, el número de hogares sin ingresos laborales ha disminuido ligeramente desde comienzos de 2014, de tal modo que en el tercer trimestre de 2014 había 728.000 hogares en esta situación (gráfico nº 10).

En definitiva, la propia crisis y las estrategias de ajuste ante ella (incluyendo aspectos de las reformas laborales) están incidiendo en la posible gestación de nuevos problemas de largo plazo. La concentración familiar del paro y de la carencia de ingresos laborales muestran un riesgo de aumento del «núcleo duro» de la pobreza y la exclusión en España. Así, el porcentaje de hogares sin ingresos procedentes del mercado de trabajo había permanecido aproximadamente constante en torno al 2% desde principios de la década de los noventa (García-Serrano y Malo, 2008), sin que los ciclos económicos lo alterasen de forma significativa. Sin embargo, con la llegada de la última crisis se produce una ruptura y ahora supone algo más del 4% de los hogares¹⁷. En el mismo sentido de crear nuevos riesgos de pobreza a medio y largo plazo, podría actuar la intensidad de las bajadas en los salarios reales afectando a quienes se encuentran en los dos deciles más bajos de la distribución salarial.

4. CONCLUSIONES

Uno por uno, los problemas del mercado de trabajo español no son nada que sea especialmente particular de nuestro país, ni siquiera la temporalidad que tanto ha caracterizado a España desde mediados de la década de los años ochenta.

No obstante, todos a la vez, junto con los impactos de la última crisis, configuran un mercado de trabajo fuertemente disfuncional, en el que las personas con menores niveles educativos tienen una situación y unas perspectivas de mejora mucho peores que el resto (que en promedio no son buenas).

¹⁷ Cálculos propios a partir de las cifras de la Encuesta de Población Activa publicadas por el INE.

El breve repaso de los problemas existentes (agravados por la crisis y en parte por las respuestas de política económica a la misma) ha destacado que los problemas de fuerte oscilación del empleo no parecen haberse atajado. Incluso a pesar de que se ha dotado a las empresas de nuevos métodos de flexibilidad (tiempo parcial y más facilidad para el ajuste salarial) que deberían incidir en un menor recurso a la temporalidad. Además, tanto la temporalidad como la jornada a tiempo parcial son en gran medida situaciones no deseadas por parte de los trabajadores que están en ellas.

Por su parte, el ajuste salarial ha incidido en todos los deciles, pero de manera anticipada y más intensa en los deciles más bajos, hasta el punto de situarse en el entorno del salario mínimo con una preocupante pauta descendente en términos reales.

En cuanto a los problemas persistentes a largo plazo, está por encima de todos la elevada tasa de paro promedio que aqueja a la economía española desde finales de la década de los años setenta. Sólo los años más intensos de la burbuja especulativa llevaron la tasa de paro al entorno del 8%. Pero no fue un cambio en la tendencia, sino la manifestación de los problemas enquistados de oscilación del empleo y del desempleo. El problema de largo plazo parece tener su origen en un cierto tipo de organización de la economía española, anclada en la existencia de pequeñas empresas que tienden a ser siempre pequeñas, restando fortaleza y resistencia al tejido empresarial español y dificultando enormemente el incremento del volumen de empleo a largo plazo.

Diferentes cambios normativos han intentado hacer frente tanto a las oscilaciones como al escaso volumen de empleo español (alternativamente, a la oscilante y elevada tasa de desempleo). Estos cambios legales parecen haber estado regidos desde 1984 por la intención de hacer modificaciones «en el margen», es decir, dirigidas a los nuevos entrantes, incidiendo mucho en la brecha de costes de despido entre temporales e indefinidos, junto con la organización de la negociación colectiva. Frente a este tipo de cambios, desde diferentes organismos internacionales como la OCDE y la Comisión Europea cada vez más se incita (y no sólo a España) a realizar reformas estructurales, es decir, modificaciones bruscas y profundas en la regulación del mercado de trabajo (y, en ocasiones, también en otros mercados clave).

No se niega la oportunidad de reformar la normativa del mercado de trabajo. Pero es preocupante que mientras el conjunto de la política económica pretende coordinarse, no suceda lo mismo con los cambios reguladores del mercado de trabajo. Dejar esos cambios exclusivamente en el ámbito nacional puede dar pie a comportamientos cercanos a la «devaluación social» competitiva, que al igual que la devaluación competitiva de los tipos de cambio no consigue más que dejar a sus participantes peor que al principio, porque no es más que una estrategia de empobrecimiento del vecino. La coordinación es especialmente necesaria en el ámbito de la Eurozona. Al haberse autobloqueado en ésta los mecanismos de ajustes monetarios y fiscales que podrían absorber los *shocks*, es el mercado de trabajo el que

debe absorber esos *shocks*, como si el euro fuese una especie de reedición actualizada del patrón oro (Blyth, 2013; Malo, 2013).

Las reformas estructurales, por su carácter amplio y profundo, deben tener en cuenta el marco en el que se sitúa la normativa del mercado de trabajo, que en la UE no es otro que el Estado de Bienestar (EB) y su objetivo fundamental de «trabajar con red» realizando un aseguramiento social de los riesgos básicos (enfermedad, desempleo, vejez, etc.) Es cierto que el EB puede tener formas distintas y puede que unas sean una mejor respuesta que otras para la actual situación. En este sentido, los EB basados en el aseguramiento del puesto de trabajo parecen haber dado peores soluciones que los basados en el aseguramiento del empleo (aceptando la movilidad entre puestos y cubriendo los riesgos de esa movilidad). Los cambios deben pensarse en términos de cómo queremos que sea el EB para asegurar socialmente los riesgos. Por ejemplo, poner menores barreras a la creación y también a la muerte de puestos de trabajo (como sucede en los países nórdicos) debe tener como contrapartida el aseguramiento social de los riesgos que eso comporta: mejores servicios de intermediación laboral junto con una cobertura suficiente de ingresos y servicios sociales mínimos para esas eventualidades mientras se vuelve al mercado de trabajo. Si en la búsqueda de soluciones se crean nuevos problemas de largo plazo y se daña el aseguramiento social de los riesgos propio del EB, será muy difícil construir coaliciones que apoyen los cambios e incluso será complicado que los agentes sociales utilicen las posibilidades positivas que les brinde la nueva normativa, por temor a parecer indiferentes ante la aparición de los nuevos problemas económicos y sociales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDRÉS, J. y DOMÉNECH, R. (2010): «Cambio de modelo productivo y creación de empleo en España: ¿Podemos permitirnos no reformar el mercado de trabajo?», capítulo 1 de *Propuesta para la reactivación laboral de España*, FEDEA, Madrid. Enlace: http://www.crisis09.es/ebook_propuesta_laboral/Propuesta_reactivacion_laboral_art_1.pdf
- ARRANZ, J.M. y GARCÍA-SERRANO, C. (2013): «Crisis económica y desigualdad salarial», *Papeles de Economía Española*, 135, 68-82.
- (2014a): «How green was my valley. Earnings differentials and the changing distribution of wages in Spain», *International Journal of Manpower*, 35(7), 1059-1087.
- (2014b): «Duration of Joblessness and Long-term Unemployment: Is Duration as Long as Official Statistics Say», capítulo 14 de M.A. MALO Y D. SCIULLI (eds.), *Disadvantaged Workers*, Springer-Verlag, 297-320.
- AYALA, L. (2014): «Distribución de la renta, condiciones de vida y políticas redistributivas», capítulo 2 del *VII Informe FOESSA sobre exclusión y desarrollo social en España*, Madrid. Enlace al capítulo: http://foessa2014.es/informe/uploaded/capitulos/pdf/02_Capitulo_2.pdf
- BLÁZQUEZ-CUESTA, M. 2005. «Youth labour market integration in Spain: Search time, job duration and skill mismatch», *Spanish Economic Review*, 7(3), 191-208.
- BLYTH, M. (2013): *Austerity: The History of a Dangerous Idea*, Oxford University Press, Oxford.
- DOLADO, J.J., FELGUEROSO, F. y JIMENO, J.F. 2000. «Youth labour markets in Spain:

- Education, training, and crowding-out», *European Economic Review*, 44 (4), 943-956.
- FELGUEROSO, F. y JIMÉNEZ, S. (2010): «Crecimiento sostenible y reforma laboral: ¿Qué va antes? ¿El huevo o la gallina?», capítulo 2 de *Propuesta para la reactivación laboral de España*, FEDEA, Madrid. Enlace: http://www.crisis09.es/ebook_propuesta_laboral/Propuesta_reactivacion_laboral_art_2.pdf
- GARCÍA-SERRANO, C. y MALO, M.A. (2008): «Mercado de trabajo», capítulo 1 en ARRIBA, A. (coord.), *Políticas y bienes sociales. Procesos de vulnerabilidad y exclusión social*, Fundación FOESSA, colección estudios, Madrid, 31-113.
- GARRIDO, L. (2012): «Estudios y trabajo de los españoles en la crisis de empleo», *Estudios de Economía Aplicada*, 30(1), 29- 58.
- HERNANZ, V. y JIMENO, J.F. (2013): «Segmentación laboral y contratación dual en España: Conversaciones póstumas con Luis Toharia», *Revista de Economía Laboral*, 10(1), 135-149.
- JIMENO, J.F. y TOHARIA, L. (1992): «El mercado de trabajo español en el proceso de convergencia hacia la unión económica y monetaria europea», *Papeles de Economía Española*, 52-53, 78-107.
- MALO, M.A. (2005): «La evolución institucional del despido en España: una interpretación en términos de un accidente histórico», *Revista de Historia Económica*, 23 (1), 83-115.
- (2013): «Economía política de la austeridad: Una interpretación internacional», *Documentación Social*, 170, 53-69.
- (2014): «Actividad e inactividad durante la recesión en España», *Cuadernos de Información Económica*, 242, 29-38.
- MALO, M.A. y TOHARIA, L. (2009): «¿Qué se puede esperar de las reformas laborales?», capítulo en V. GÓMEZ (ed.) *La reforma laboral en España*, Fundación Ortega y Gasset, Madrid, 121-156.
- MERONI, E., LOMBARDI, S. y VERA-TOSCANO, E. (2014): «Educational mismatch: Is overeducation persistent or temporary?», ponencia presentada en la Conferencia COMPIE (Counterfactual Methods for Policy Impact Evaluation), 27-28 de noviembre de 2014, Roma.
- OCDE (2014): *OECD Employment Outlook 2014*, OECD Press, Paris.
- OIT (2011): *España: Empleos de calidad para una nueva economía*. Instituto Internacional de Estudios Laborales. Estudios de Crecimiento con Equidad. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra (Suiza).
- (2013): *Portugal: Tackling the Jobs Crisis in Portugal*. Departamento de Investigaciones. Estudios de Crecimiento con Equidad. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra (Suiza).
- (2014): *España: Crecimiento con empleo*. Departamento de Investigaciones. Estudios de Crecimiento con Equidad. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra (Suiza).
- TOHARIA, L. (1987): «Las diferentes explicaciones del desempleo en España y sus consecuencias para la política de empleo», capítulo en L. FINA Y L. TOHARIA, *Las causas del paro en España*, Fundación IESA, Madrid, 69-101. Reproducido en *El mercado de trabajo en la obra de Luis Toharia*, Ministerio de Empleo, Madrid, 2012, 99-123.
- TOHARIA, L. (DIR.) (2005): *El problema de la temporalidad en España: Un diagnóstico*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- TRADE (2014): «Trabajadores autónomos económicamente dependientes (TRADES): Medición estadística, desafíos y oportunidades», TRADE – Red Europea de apoyo al Auto-Emplo y al Trabajo autónomo económicamente dependiente. Ref. nº VS/2012/0434, Comisión Europea, DG Empleo. Enlace al documento: <http://tradeworkers.eu/portfolio/informe-final-trade-medicion-estadistica-desafios-y-opportunidades/>