

*Amat Sánchez*

RESUMEN:

*La actual crisis ha situado las cuestiones laborales en el centro del debate, por un doble motivo. Por un lado, porque la crisis está resultando particularmente intensa en sus efectos sobre el empleo, al tiempo que éstos se prevén como más persistentes. Por otro lado, porque para algunos analistas y responsables políticos es en el mercado laboral donde se encuentran las principales soluciones a la situación actual. Se analizarán las múltiples causas de la crisis, evidenciando que las más relevantes se encuentran en el ámbito del modelo económico: especialización productiva y distribución de la renta. Las respuestas a la crisis deben centrarse, por tanto, en este modelo antes que en las reformas del mercado laboral.*

PALABRAS CLAVE:

*Crisis. Empleo. Mercado laboral. Modelo económico*

ABSTRACT:

*The current crisis has put the labour aspects on the centre of debate because of two aspects. On the one hand, because the crisis is being particularly severe on*

\* Unitat d'Investigació Economia i Política Laboral (ECOLAB). Departament d'Economia Aplicada. Universitat de València - [amat.sanchez@uv.es](mailto:amat.sanchez@uv.es)

*employment and, probably, this negative impact will continue on the future. On the other hand, because for some analysts and politicians it is in the labour market where is possible to find the main solutions to the present situation. In this paper we will analyse several causes of the crisis, pointing out that the most significant are related with the economic model: productive specialization and income distribution. The answers to the current crisis must focus, therefore, on this model and not in labour market reforms.*

#### KEY WORDS:

*Crisis. Employment. Labour market. Economic model*

### 1. INTRODUCCIÓN

Durante los últimos meses han abundado los debates estériles sobre la crisis: qué nombre darle, cuándo empezó, qué consideramos técnicamente recesión, cómo se manifiesta la recuperación (la luz al final del túnel, los famosos *brotes verdes*...). Nuevas polémicas de corto alcance sustituyen a las anteriores: por ejemplo, la que se refiere a la *geometría de la crisis*: ¿en V, en U, en W? Los debates fundamentales son relegados por el coyunturalismo y por una alteración del orden de prioridades que debería resultar lógico y que situaría los elementos estructurales y las cuestiones de mayor impacto social en primer plano. Y todo ello sin olvidar que los primeros análisis de la crisis ampliamente compartidos (su carácter sistémico, el fracaso de todo un modelo), parecen haber sido olvidados por muchos analistas y, más todavía, por numerosos líderes económicos y políticos. ¿Dónde quedó tan siquiera la defensiva pretensión de refundar el capitalismo o la más oportunista de hacer un paréntesis en la economía de mercado? En los últimos tiempos, cualquier mínimo atisbo coyuntural (unas décimas, o incluso centésimas, de menor caída del PIB, una mejora en las ventas de automóviles o en la confianza de los consumidores) predominan sobre cualquier análisis de más largo plazo. Son, sin embargo, las cuestiones estructurales, el modelo económico y social, las que se encuentran en el núcleo del origen de la crisis y, por tanto, aquellas que deberían constituir el centro de las políticas para superarla.

La realidad sin embargo, tozuda como es, no deja de impactar con sus datos negativos y entre ellos fundamentalmente los que afectan al empleo. Frecuentemente, otros aspectos de la crisis ocupan el primer plano de los análisis (problemas financieros, déficit público, caída de los precios...), subordinando a los mismos sus efectos laborales. Unos efectos (destrucción de empleo, aumento del paro, mayor precariedad...) que están resultando dramáticos y mucho más intensos que en crisis anteriores. No debe olvidarse, en este sentido, una cuestión que no por obvia resulta

menos importante ni ha de dejar de subrayarse: en nuestra sociedad los problemas relativos al empleo son problemas vitales para la mayor parte de la ciudadanía que no obtiene sus ingresos de *cutar el cupón* de unas acciones o de recibir unos *bonus* por los resultados de las empresas que dirigen, sino de los resultados directos (salarios) o indirectos (prestaciones sociales) del trabajo que realizan. La consecuencia lógica, aunque frecuentemente olvidada, es que la resolución de los problemas laborales (aumentar el nivel de empleo y mejorar su calidad) habría de resultar prioritaria en las estrategias de respuesta a la crisis. Ni los objetivos de empleo pueden ser relegados a un segundo plano, ni las recetas de salida de la crisis deben implicar menor calidad del empleo y deterioro de las condiciones laborales.

Porque el debate central no debería ser si saldremos o no de la crisis (la respuesta es evidente) ni incluso el que se refiere al cuándo y que se ha convertido en obsesivo. Las cuestiones fundamentales son las que tienen que ver con la dirección en que se sale de la crisis y la distribución de los costes de ésta. Salir de la crisis por los mismos caminos por los que se ha llegado a ella (un modelo productivo plagado de deficiencias y un modelo social con grandes desequilibrios) no sólo resultaría socialmente injusto, sino que constituiría una salida en falso. En este sentido, una recuperación sólida, sostenible (económica, social y ecológicamente) y justa de la crisis no puede fundamentarse en políticas cortoplacistas (aunque se enmascaren de estructurales) y socialmente regresivas, como reformas laborales aún más precarizadoras, sino que deben poner en su horizontes transformaciones profundas de nuestro modelo socioeconómico.

## 2. EL IMPACTO LABORAL DE LA CRISIS

La crisis está teniendo diversas manifestaciones (caída del PIB, del consumo, de la inversión, crisis empresariales, desplome del sector inmobiliario, dificultades del sistema financiero...), pero son sin duda aquellas referidas al mundo laboral las que resultan socialmente más relevantes. Así, aunque la caída de la economía española está siendo, hasta ahora, algo más suave que la de la zona euro, debe subrayarse la mayor intensidad en el descenso de consumo e inversión, sólo compensados por el incremento del gasto público, lo que ha amortiguado en alguna medida el retroceso del PIB<sup>1</sup>. Si a ello unimos otros factores de más calado, como los derivados de la crisis del modelo productivo, puede augurarse una recesión más duradera en el tiempo, con los efectos laborales que ello implicará. Particularmente, si consideramos la mayor sensibilidad del empleo español ante la recesión.

---

1. Sirva como muestra de esta dinámica el hecho de que durante el período que aquí hemos referenciado, el consumo de las Administraciones Públicas española ha crecido un 5,1%, frente al aumento de un 2,2% en la zona euro.

TABLA 1. INDICADORES MACROECONÓMICOS, II TRIMESTRE, 2009  
(TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL)

|                                 | España | Zona euro |
|---------------------------------|--------|-----------|
| PIB                             | - 4,2  | - 4,7     |
| Consumo privado                 | - 5,7  | - 0,8     |
| Formación bruta de capital fijo | - 17,0 | - 10,9    |
| Exportaciones                   | - 15,7 | - 17,1    |
| Importaciones                   | - 22,3 | - 14,4    |

FUENTES: INF. CONTABILIDAD NACIONAL TRIMESTRAL DE ESPAÑA Y EUROSTAT

En este sentido, los rasgos fundamentales de la crisis en términos laborales son bien conocidos: destrucción de empleo e incremento espectacular del paro. En tan sólo un año, el número de ocupados se ha reducido en 1.480.100 personas (un 7,25% menos), mientras que los parados han aumentado en un 90,3% (1.963.300 personas más). El desplome de la tasa de empleo y la casi duplicación de la tasa de paro (hasta el entorno del 18%) han sido los correlatos lógicos de una dinámica que la sociedad española no había conocido desde la crisis de principios de los 90. Dinámica que supone, además, que la tasa de paro española se sitúe a la cabeza del conjunto de la Unión Europea, duplicando la media<sup>2</sup>, lo que evidencian un impacto mucho más intenso de la crisis en el plano laboral.

Adicionalmente, los datos sobre expedientes de regulación de empleo y despidos nos aportan -aunque sean sólo la punta del iceberg de la reducción de empleo- más elementos que permiten completar esta panorámica general del impacto laboral de la crisis. Así, el incremento experimentado tanto por los expedientes aprobados (en particular, los de extinción de contratos) como por los despidos conciliados o por sentencia judicial no dejan lugar a dudas sobre la magnitud de la crisis. Sirva como ejemplo el hecho de que durante el primer semestre de 2009 los despidos a consecuencia de EREs (35.960) han sido más del doble que los que se habían producido en el mismo período de 2008 (15.127), mientras que el total de trabajadores afectados por expedientes -la mayor parte de ellos de suspensión temporal de contratos, que frecuentemente constituyen la antesala de posteriores despidos- han experimentado un crecimiento espectacular, pasando de 27.288 a 325.456<sup>3</sup>. Por otro lado, también

- 
2. En el mes de julio de 2009, la tasa de paro estacionalmente ajustada era del 18,5% para España, del 9% para el conjunto de la Unión Europea y del 9,5% para la zona euro, de acuerdo con los datos de Eurostat.
  3. Los trabajadores afectados por EREs de suspensión temporal de contratos pasaron de 32.433 en 2007 a 104.841 en 2008, mientras que los 11.693 del primer semestre de este último año se convirtieron en 277.721 durante el primer semestre de 2009.

los despidos, por sentencia judicial o previamente conciliados, han crecido de forma sustancial desde el inicio de la crisis<sup>4</sup>. Todo ello sin olvidar que, a pesar de la espectacularidad de estas cifras y de la conflictividad que implican los EREs importantes, estas vías de reducción de plantilla constituyen una parte muy reducida del cerca de millón y medio de puestos de trabajo perdidos.

TABLA 2. EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL EMPLEO Y EL PARO (2008-2009)

|                                           | Ocupados | Parados | Tasa de paro | Tasa de empleo |
|-------------------------------------------|----------|---------|--------------|----------------|
| 2008 (I Trimestre)                        | 20.402,3 | 2.174,2 | 9,63         | 66,04          |
| 2008(II Trimestre)                        | 20.425,1 | 2.381,5 | 10,44        | 65,90          |
| 2008 (III Trimestre)                      | 20.346,3 | 2.598,8 | 11,33        | 65,46          |
| 2008 (IV Trimestre)                       | 19.856,8 | 3.207,9 | 13,91        | 63,75          |
| 2009 (I Trimestre)                        | 19.090,8 | 4.010,7 | 17,36        | 61,24          |
| 2009 (II Trimestre)                       | 18.945,0 | 4.137,5 | 17,92        | 60,80          |
| FUENTE: INE, ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA |          |         |              |                |

FUENTES: INF, ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA

Sin embargo, los datos sobre la dinámica general del mercado español no agotan la descripción de los rasgos más relevantes de esta crisis. Junto a ellos, es necesario destacar algunos rasgos que permiten una visión más completa de la misma. En primer lugar, el intenso ritmo a que se ha reflejado en el plano laboral, en un período de tiempo muy breve. Así, si consideramos la evolución trimestral reciente de los principales indicadores laborales, podemos constatar el desplome que se ha producido a partir del tercer (y sobre todo del cuarto) trimestre de 2008: en dos trimestres (último de 2008 y primero de 2009) se han destruido más de 1.250.000 empleos y el paro ha aumentado en más de 1.400.00 personas. Una virulencia que supera ampliamente –al menos hasta ahora- la de los dos episodios recesivos más recientes<sup>5</sup>. Aunque en las últimas semanas, el ritmo de caída parece haberse suavizado –sin haber finalizado la caída, evidentemente, a pesar de los tan difundidos como poco constatados *brotes verdes*- todo apunta a que esta crisis va alcanzar unos niveles muy intensos y dramáticos en términos laborales, con los graves impactos sociales que ello supone.

4. Los despidos por sentencia judicial pasaron de 63.843 en 2007 a 85.234 en 2008, pero sólo en el primer trimestre de 2009 se produjeron 30.734, cifra muy superior a la del mismo periodo del año anterior (16.344). Por otro lado, los despidos acordados en el proceso de mediación, arbitraje y conciliación fueron 159.745 durante 2008 (año que no reflejó plenamente el impacto de la crisis) frente a los 117.226 de 2007.
5. Durante la breve pero intensa crisis de los primeros años 90, la destrucción media anual de empleo fue de 283.000 puestos de trabajo, mientras que el incremento medio del paro fue de 445.000 personas.

En segundo lugar, la crisis presenta importantes diferencias en cuanto a su impacto sectorial. Industria y, sobre todo, construcción son las actividades que han concentrado la parte fundamental de las pérdidas de empleo, mientras que en agricultura y servicios los descensos han sido menos significativos. Los dos primeros sectores, con más de un millón de puestos de trabajo destruidos, concentran más de dos tercios del impacto laboral de la crisis, aunque conjuntamente suponen en torno al 30% del empleo total. Como es bien sabido, el núcleo de la crisis ha pivotado sobre la construcción que ha perdido una cuarta parte de sus empleos, aunque no debe subestimarse la caída del empleo en la industria. Aunque este último no acostumbra a ocupar un lugar destacado en los análisis de la crisis, ha alcanzado una gran intensidad, con cerca de medio millón de puestos de trabajo destruidos, que deben sumarse a los ajustes que ya se habían producido en el pasado, lo que evidencia las debilidades del tejido industrial español<sup>6</sup>. También debería prestarse atención a la dinámica seguida por los servicios, los cuales a pesar de haber ganado peso en la distribución sectorial del empleo, fruto de su menor retroceso relativo, han perdido cerca de 400.000 empleos, en buena medida en aquellas actividades de escaso valor añadido que habían constituido el núcleo de su expansión reciente (comercio, hostelería, actividades inmobiliarias...).

TABLA 3. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO POR SECTORES ECONÓMICOS 2008-2009 (\*)

|              | Variación absoluta<br>(miles de personas) | Porcentaje de variación |
|--------------|-------------------------------------------|-------------------------|
| Agricultura  | -34,2                                     | -4,17                   |
| Industria    | -444,9                                    | -13,71                  |
| Construcción | -627,4                                    | -24,61                  |
| Servicios    | -373,7                                    | -2,71                   |
| Total        | -1.480,1                                  | -7,25                   |

TABLA 4. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA 2008-2009  
(EN PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL)

|              | 2008 (*) | 2009 (*) |
|--------------|----------|----------|
| Agricultura  | 4,15%    | 4,02%    |
| Industria    | 18,94%   | 20,42%   |
| Construcción | 10,15%   | 12,48%   |
| Servicios    | 70,93%   | 67,62%   |

(\*) DATOS CORRESPONDIENTES AL II TRIMESTRE

FUENTES: INF. ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA

6. La práctica totalidad de la destrucción de empleo en el sector industrial se concentra en la industria manufacturera, con unos 400.000 puestos de trabajo perdidos y, en particular, en actividades como industria metálica, textil y calzado, madera y mueble o materiales de construcción.

En tercer lugar, la crisis junto a su carácter global presenta una incidencia particularmente severa en ciertos colectivos. Este es el caso de los jóvenes (particularmente los más jóvenes), los inmigrantes y las mujeres. Se trata, en todos los casos, de colectivos vulnerables del mercado laboral que incluso en los momentos de expansión venían evidenciando una mayor incidencia de los principales problemas cuantitativos y cualitativos (más paro y mayor precariedad). Debe destacarse, en particular, la situación del colectivo de trabajadores de origen extranjero, dada la intensidad de proceso de inmigración durante los últimos años. Si en la reciente fase expansiva, los inmigrantes presentaban tasas de actividad y empleo superiores a la media, pero también mayores tasas de paro, esta situación se ha agudizado con la crisis. Una tasa de paro que supera en diez puntos la del conjunto de la población (y en más de doce la de los autóctonos, 15,85%) y que alcanza niveles muy preocupantes entre colectivos como los de origen africano<sup>7</sup>. Todo ello no hace más que confirmar la tendencia que ya venía apuntándose a la aparición de señales de alarma respecto de la conversión de los trabajadores inmigrantes en un nuevo grupo vulnerable de nuestro mercado laboral (Recio, 2006). Más aún en la perspectiva, que se ha confirmado, de un ciclo recesivo, dada su concentración en actividades y ocupaciones muy sensibles a las fluctuaciones.

TABLA 5. TASAS DE DESEMPLEO (2008-2009)

|                      | 2009 (*) | 2008(*) |
|----------------------|----------|---------|
| Total                | 17,92%   | 10,44%  |
| Mujeres              | 18,31%   | 12,28%  |
| Población extranjera | 27,99%   | 16,46%  |
| 16- 19 años          | 56,31%   | 41,13%  |
| 20-24 años           | 33,37%   | 18,88%  |

(\*) DATOS CORRESPONDIENTES AL II TRIMESTRE

FUENTES: INF, ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA

Por lo que respecta a las mujeres, la actual situación necesita de una mayor atención. Por un lado, aunque la tasa de paro femenina continúa superando a la

---

7. La tasa de paro entre el grupo de trabajadores procedentes *del resto del mundo* (fundamentalmente asiáticos y sobre todo africanos) es del 37,97% y llega al 39,32% entre las mujeres procedentes de dicha zona.

masculina, la distancia entre ambas se ha reducido desde el inicio de la crisis. Mientras la cifra de parados ha crecido un 93,5% en un año (1.106.200 parados más), la de paradas lo ha hecho un 54,2% (649.800 mujeres), de forma que si al inicio de la crisis el número de paradas superaba ligeramente al de parados, esta situación se ha invertido en la actualidad<sup>8</sup>. Esta evolución responde fundamentalmente al hecho de que la destrucción de empleo ha afectado con más virulencia a los varones que a las mujeres, al haberse centrado hasta ahora en sectores más masculinizados (construcción e industria)<sup>9</sup>. Tendencia que sólo se ha visto compensada mínimamente por el incremento de la población activa femenina, mientras disminuía la masculina<sup>10</sup>. En este sentido, a diferencia de otras crisis anteriores, en las que predominaba el efecto expulsión de las mujeres del mercado laboral por desánimo ante las dificultades para encontrar un empleo, parece que en esta ocasión está teniendo mayor intensidad el efecto incorporación de trabajadoras adicionales, como vía de aumentar los ingresos familiares (junto a la mayor intensidad que presentan ahora los cambios culturales y sociales producidos en las últimas décadas). No debe olvidarse, sin embargo, que la mayor actividad femenina ha ido perdiendo intensidad a medida que se agudizaba la crisis, de forma que los avances más recientes en la tasa de actividad han sido bastante modestos y parecen apuntar a un estancamiento futuro. Problemas que vienen a sumarse a los ya existentes respecto a la situación laboral de las mujeres (Rubbery, 199). Todo ello apunta a una previsible intensificación de los problemas laborales de las mujeres (expulsión del mercado laboral ante las crecientes dificultades para emplearse, reducción del empleo, aumento del paro, más precariedad...) en la medida en que los efectos de la crisis vayan incrementándose y se vayan extendiendo a sectores productivos más feminizados. Una dinámica que ya se ha producido en crisis anteriores y que conduce a una intensa feminización del desempleo y, por tanto, a una mayor exclusión y pobreza entre las mujeres (Fall, 2003). Perspectiva que debería pasar al primer plano de los análisis y las estrategias antes la crisis, dado que hasta ahora buena parte de las políticas que se han instrumentado (obras públicas, por ejemplo) han beneficiado fundamentalmente a los varones.

---

8. En el segundo trimestre de 2008, había 1.198.600 paradas y 1.182.900 parados, mientras que en el mismo periodo de 2009 hay más hombres (2.289.100) que mujeres (1848.400) en el paro.

9. El empleo masculino se ha reducido durante el último año en 1.158.500 personas (un 9,8% de los ocupados existentes en el segundo trimestre de 2008), mientras que el femenino ha descendido en 321.700 personas (un 3,7% menos).

10. Las mujeres activas han aumentado un 3,4% (328.100 personas) en el período considerado, mientras que los activos se reducían en un 0,4% (52.300 personas). El resultado de ello es que la tasa de actividad femenina ha pasado del 50,25% al 51,55% en un año, al tiempo que la masculina descendía 69,64% al 68,89%.



TABLA 6. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO ASALARIADO (2008-2009)

|                                     | Valores absolutos | Porcentaje de variación |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------------|
| Total asalariados                   | -1.116.200        | - 6,62%                 |
| Asalariados con contrato indefinido | -135.200          | -1,14%                  |
| Asalariados con contrato temporal   | -981.000          | -19,81%                 |

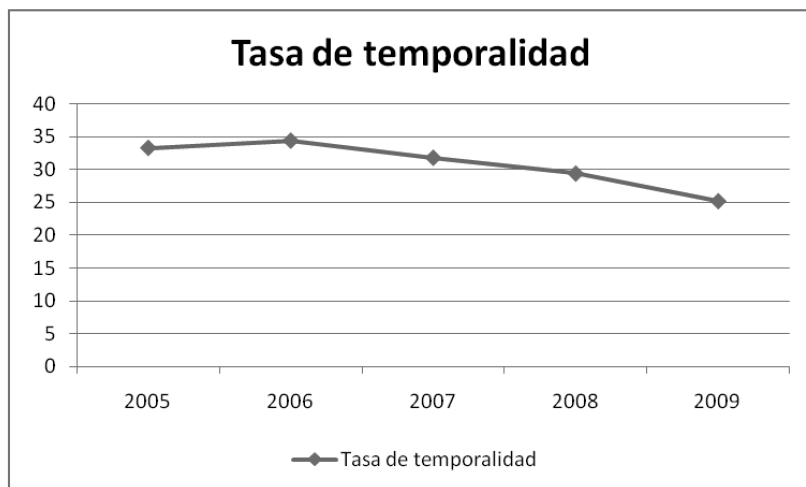
(\*) DATOS CORRESPONDIENTES AL II TRIMESTRE DE CADA AÑO

FUENTES: INF. ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA

En cuarto lugar, la actual crisis ha afectado, hasta el momento, con mayor intensidad al empleo temporal que al indefinido. De los más de 1.100.000 asalariados que han perdido su empleo un 84,5% tenían contrato temporal, de forma que este colectivo ha visto reducidos sus puestos de trabajo en casi un 20% durante el último año, soportando así la mayor parte del ajuste laboral. Esta dinámica evidencia, de un lado, la elevada inestabilidad de gran parte del empleo creado durante la anterior fase expansiva y, de otro, la elevada precariedad de una parte significativa de los asalariados españoles (Banyuls y Sánchez, 2007). Así, la elevada sensibilidad del empleo español a los ciclos económicos, con un intenso ritmo de crecimiento en los períodos expansivos y una intensa caída en las fases recesivas, se confirma una vez más, poniendo de manifiesto la escasa solidez de un importante segmento de la ocupación generada. Tal como era previsible, trabajadores cuyo vínculo laboral no es estable, trabajadores que ocupan los empleos menos exigentes en cualificaciones y, en general, las personas vinculadas a empresas y sectores con problemas de competitividad, son quienes primero, y con mayor intensidad, sufren las consecuencias de un cambio de ciclo. Sin embargo, cabe esperar que, en la medida en que la crisis persista a lo largo del tiempo, la destrucción de empleo se extienda con mayor intensidad entre quienes tienen contratos indefinidos, tal como empiezan a apuntar los datos de los últimos meses.

Esta realidad confirma, una vez más, la inconsistencia de las argumentaciones que sostienen la rigidez del mercado laboral español, en particular por lo que respecta al ajuste a la baja de las plantillas, el cual, como en crisis anteriores, no parece tener grandes dificultades para concretarse, a la luz de los empleos destruidos. Más allá de los expedientes de regulación de empleo o de los despidos individuales, la no renovación de contratos temporales está siendo la vía principal de reducción de plantillas. Al menos hasta ahora, pues de continuar, como resulta previsible, el proceso de destrucción de empleo, éste afectará en mayor medida a los asalariados con contrato

indefinido, al haberse agotado en buena medida la vía de ajuste a través de los contratos temporales. En cualquier caso, el descenso reciente que ha experimentado la tasa de temporalidad no debería conducir a interpretaciones erróneas, ya que no responde a una modificación en la tendencia precarizadora de nuestro mercado laboral, sino exclusivamente a un efecto estadístico derivado de la intensa destrucción de empleo temporal<sup>11</sup>.



Una última cuestión relevante a destacar sobre el impacto de la crisis es la referida a su desigual incidencia territorial. No sólo se mantienen las tradicionales diferencias en tasas de paro entre Comunidades Autónomas, sino que además se incrementan, evidenciando las debilidades estructurales de muchos modelos territoriales de crecimiento. Por un lado, el desempleo alcanza ya niveles considerables en algunas comunidades (Andalucía, Canarias, Extremadura o Murcia, por ejemplo<sup>12</sup>). Por otro lado, el pretendido pleno empleo que se presumía para algunas comu-  
nidades

- 
11. Una evidencia adicional respecto de la persistencia de la dinámica de precarización, aunque con otras manifestaciones, es la que nos aportan las diferencias entre las cifras de empleo reflejadas por la EPA y las que aportan los registros de afiliación a la Seguridad Social. Aunque no toda la diferencia entre unos y otros datos (en torno al millón de personas) puede imputarse al empleo irregular, sí que constituye un indicio consistente respecto de la difusión de este fenómeno, el cual parece estar incrementándose en tiempos de crisis. Por otro lado, en un contexto de crisis como el actual la precariedad se extiende también entre los trabajadores con contrato indefinido, en la medida en que aumenta la incertidumbre sobre la continuidad de sus empleos y, por tanto, su vulnerabilidad.
12. La tasa de paro es actualmente del 25,41 % en Andalucía, el 25,73% en Canarias, el 20,09% en Extremadura, el 20,16% en Murcia o el 26,22% en Melilla.

des se ha esfumado como un espejismo, situándose en la actualidad las tasas de paro más bajas en el entorno del 11-13%. Mención especial merece algún caso como el del País Valenciano que hace poco tiempo era presentado poco menos que como la Meca económica del Estado español y al cual se le auguraba desde algunos sectores el pleno empleo a muy corto plazo y que en estos momentos se sitúa, con un 21,22%, en los puestos de cabeza de la clasificación del paro, superando ampliamente la media estatal. Paradigma, sin duda, del modelo de crecimiento basado en la construcción y el turismo, cuyas debilidades se han evidenciado tan a las claras (Banyuls y Sánchez, 2007).

### 3. ALGUNAS CLAVES PARA ENTENDER LA CRISIS

La crisis actual ha sido frecuentemente presentada como una crisis financiera, crisis que además tiene un origen y un alcance internacionales. Ambas cosas son ciertas, pero sólo parcialmente ciertas, sobre todo si analizamos la crisis desde el punto de vista de la economía española. Resulta indudable que nos encontramos ante una crisis mundial, pero no debe olvidarse que dentro de la dinámica global de crisis, nuestra economía presenta una serie de particularidades que nos llevan a concluir que existe también una crisis diferencial de la economía española (Palacio, 2009). Situación que, por otro lado, no es nada nueva, pues ya se produjo en crisis anteriores como la de los años 70-80. Así, existen manifestaciones de la crisis, pero sobre todo causas y responsabilidades, que deben conducirnos a analizarla no sólo como reflejo de la crisis global, sino como manifestación de dinámicas y actuaciones propias, lo que implica que su resolución no depende sólo de la recuperación de la economía mundial, sino que precisa de transformaciones significativas de nuestro modelo económico.

La crisis tampoco puede reducirse a la esfera financiera. Aunque esta crisis ha sido etiquetada como *crisis financiera*, su origen y alcance va mucho más allá de la esfera de las finanzas (de la misma forma que la crisis de los 70 no fue sólo la *crisis del petróleo*). Y ello fundamentalmente porque esta crisis es sistémica y evidencia la crisis de una determinada forma de organizar y gestionar la economía: el modelo neoliberal (Recio, 2009). Una crisis que tiene que encuentra sus raíces en las orientaciones de política económica que han predominado en las últimas décadas, en su correlato de desregulaciones, privatizaciones y dominio absoluto e ilimitado de la esfera del mercado y en un proceso de globalización neoliberal que además de llevar en sí mismo los gérmenes de la inestabilidad (en la esfera financiera, pero también en la comercial la productiva o la ecológica) ha posibilitado y amplificado la propagación de los efectos de la crisis.

No puede, por tanto, reducirse el análisis de la crisis al ámbito financiero, aunque éste sea sin duda un elemento importante. Ni menos todavía al comportamiento aislado de algunas de las entidades financieras que habrían subvertido las *buenas*

*prácticas* de comportamiento del sector, aunque en algunos casos así haya sido realmente. Ni mucho menos, culpabilizar sólo a unos cuantos desaprensivos o incluso delincuentes que a causa de su codicia han provocado el *crack*, aunque algunos de ellos hay como bien sabemos. Y la explicación menos consistente es aquella que trata de responsabilizar a los poderes públicos por sus errores en la regulación del sistema financiero. Deficiente regulación la ha habido, sin duda, pero no en el sentido que frecuentemente se argumenta (exceso de regulación y mal ejercicio de ésta), sino en el sentido contrario: escaso control de las entidades, los productos y los mercados financieros y excesiva permisividad respecto de su lógica de actuación. La conclusión debería ser, por tanto, mayor regulación de este sector y no justamente más desregulación.

Aquello que ha entrado en crisis no han sido, por tanto, algunas entidades mal gestionadas, sino la propia configuración actual del sistema financiero en las economías y el papel que el mismo desempeña (Torres, 2009). La crisis ha puesto de manifiesto la inconsistencia y los riesgos sistémicos que implica el proceso de incremento del peso del sector financiero en la economía y su creciente autonomía respecto a la dinámica de la economía real (producción, consumo, inversión...) al que veníamos asistiendo en los últimos tiempos. La proliferación de figuras financieras, su carácter frecuentemente especulativo, acompañado de una intensa liberalización y un escaso control en los movimientos de capitales. La extrema liberalización de estos movimientos, particularmente en la esfera internacional (condicionando fuertemente políticas económicas), en la que el problema no es tan sólo, con ser importante, la existencia de paraísos fiscales o la no aplicación de tasas a los mismos, sino su prácticamente absoluta falta de control y su elevada opacidad. Y sobre todo la clara supremacía de la economía financiera sobre la economía real.

La economía financiera se ha convertido durante las últimas décadas en un espacio privilegiado para la especulación y la obtención de elevados beneficios en un corto espacio de tiempo. El contexto de descenso en la tasa de beneficio de las inversiones productivas (resultado de la intensificación de la competencia y de la ralentización del consumo a causa de los retrocesos salariales) ha propiciado un desvío de capitales hacia usos financieros (e inmobiliarios, con exigencias crecientes de financiación) mucho más rentables. Este proceso ha desembocado, por un lado, en un crecimiento espectacular de los flujos financieros claramente desvinculados de la dinámica real de la economía; por otro lado, en la proliferación de estrategias financieristas de las empresas, en las que las inversiones financieras han desplazado a las productivas y, finalmente, en un fuerte estímulo al endeudamiento empresarial (a través, entre otras prácticas, de los *apalancamientos*) frecuentemente orientado hacia la obtención de beneficios especulativos (Palacio, 2009). La elevada inestabilidad de un proceso de estas características, a menudo basado en prácticas de alto riesgo, debía haber resultado más que evidente y, en cualquier caso, debería iluminar la inaplazable reorganización del sistema financiero.

Otra dimensión relevante de esta crisis es su carácter de crisis ecológica. El período inmediatamente anterior a la recesión puso claramente de manifiesto la inviabilidad de un modelo de crecimiento intensamente depredador de los recursos naturales. La crisis también ha tenido mucho que ver con el encarecimiento de petróleo, materias primas y alimentos que venía produciéndose durante los años de expansión. Encarecimiento que, por un lado, evidenciaba los límites de un crecimiento expoliador de estos recursos y más todavía cuando los sometía exclusivamente a la lógica mercantil. Por otro lado, este incremento de precios era también el resultado de la conversión de estos productos básicos en ámbito para la especulación financiera y la obtención de elevados beneficios. Un elemento adicional ha venido a completar, en el caso español, la vertiente ecológica de la crisis: el intenso proceso de urbanización (de la mano de la especulación inmobiliaria), con sus profundos impactos sobre el territorio y los recursos naturales (agua, energía...) (Naredo, 2009).

Con todo, además de estos factores de carácter general, tres elementos resultan clave para desentrañar la lógica de la actual crisis de la economía española:

#### EL MODELO PRODUCTIVO

Un factor fundamental para entender la crisis de la economía española y sobre todo su intensidad es el que hace referencia a las características del modelo productivo sobre el que se ha basado el reciente ciclo expansivo. Modelo productivo que cobra particular relevancia en la génesis y profundidad de la crisis tanto por lo que respecta a nuestro patrón de especialización sectorial como por lo que se refiere a las características estructurales de nuestro tejido productivo y a los modelos de competitividad. En otras palabras: no sólo *qué producimos*, sino también *cómo producimos*. Y ello porque ambos aspectos van a determinar de manera importante la capacidad de generación de empleo, la solidez del mismo y las condiciones de empleo y trabajo.

Una reflexión general en torno al modelo de crecimiento español de las últimas décadas nos conduce, antes que nada, a dirigir nuestra atención hacia diversas cuestiones que se encuentran estrechamente interrelacionadas. Primero, la moderación salarial -y, más en general, del conjunto de costes laborales- como uno de los ingredientes fundamentales de dicho modelo. Segundo, un moderado crecimiento de la productividad, lo que trasluce el carácter fundamentalmente extensivo del crecimiento económico. Tercero, los desequilibrios intersectoriales. Y, finalmente, la incapacidad para que de manera generalizada a lo largo de los distintos rincones del tejido productivo se desplieguen estrategias y modelos de competitividad que descansen en la innovación y el valor añadido.

La especialización sectorial de empleo constituye una primera aproximación para caracterizar este modelo. Así, hasta el inicio de la crisis, el 4,15% de la población ocupada lo estaba en el sector primario, alrededor del 17% en la industria, casi el 13% en la construcción y ligeramente por encima del 65% en los servicios. Era

ésta una estructura fuertemente terciarizada -aunque cuatro puntos porcentuales por debajo de los niveles alcanzados en la UE-15-, al tiempo que con una presencia destacada del sector de la construcción. Esta situación se define tras un proceso que combina tendencias estructurales y cambios de carácter cíclico.

Una estructura sectorial que responde a una especialización relativa en la que han adquirido particular relevancia la construcción, la hostelería o el comercio, con el turismo como motor (directo e indirecto) de una parte significativa del crecimiento de esta fase expansiva. Esta especialización ya existía una década antes, pero desde 1995 ha tenido lugar una mayor acentuación de la misma y, por tanto, de las diferencias con la Unión Europea. Así, las actividades más dinámicas en términos de generación de empleo a lo largo de esta última década son la construcción e inmobiliarias, de un lado, el empleo de hogar y los servicios sociales y personales -buena parte de ellos con muy baja productividad-, de otro, así como la hostelería y los servicios con fuerte presencia del sector público (educación y sanidad).

Este análisis de la dinámica sectorial, permite constatar la dualidad existente en el seno del tejido productivo español. Son, así, las actividades terciarias menos implantadas en términos relativos en España -y en menor medida, pero también, la industria- quienes generan oportunidades laborales más exigentes en cualificaciones y de mayor calidad. Por el contrario, las ramas de actividad que más han contribuido a la creación de empleo del actual ciclo expansivo son menos exigentes en cualificaciones, al tiempo que generan condiciones de empleo y de trabajo más precarias. Con todo, aunque con ritmos diferentes, a lo largo de los últimos diez años ambos grupos han crecido, lo que se traduce en un crecimiento de carácter dual aunque sesgado hacia las actividades menos progresivas social y productivamente. En conjunto, la economía española ha venido presentando, por tanto, una especialización productiva en actividades intensivas en mano de obra -que ciertamente crean más empleo en las fases expansivas- y que presenten frecuentemente problemas de competitividad (Recio y Banyuls, 2004). Todo ello se traduce en una menor solidez de buena parte del empleo creado y en una mayor sensibilidad del mismo a los ciclos económicos, en particular durante las fases recesivas como la actual.

Por otro lado, un hecho destacable que evidencia las debilidades del sistema productivo español es el todavía muy bajo esfuerzo tecnológico realizado por el tejido empresarial. Así, aunque este esfuerzo ha evolucionado positivamente durante los últimos años, en la actualidad resulta sensiblemente inferior al realizado en el conjunto de la Unión Europea y más aún si se compara con las magnitudes de algunos países como Alemania, Francia, Suecia o Dinamarca<sup>13</sup>. Esta insuficiencia in-

---

13. Por otro lado, si el esfuerzo tecnológico español -inferior también al de países como, por ejemplo, Finlandia (3,47%), Holanda (1,70%) e incluso la República Checa (1,54%)- resulta reducido en el contexto europeo, no debe olvidarse la significativa distancia que en este campo separa todavía a la UE de Estados Unidos (2,67%) y Japón (3,40%) (EUROSTAT 2009).

versora lleva, por tanto, a que el gasto medio por habitante en actividades de I+D se sitúe en España en un 58,8% de la media de la UE-25 (Fundación Cotec, 2007). Además, las carencias innovadoras globales –que se traducen también en un menor presencia relativa del personal dedicado a tareas de I+D- resultan todavía más patentes si atendemos al nivel de gasto que realiza el sector privado, ya que la participación de los gastos empresariales en el total del esfuerzo tecnológico no llega ni al 50%, cifra sensiblemente más baja que la que se da en la mayor parte de países de nuestro entorno, lo que se traduce además en que el porcentaje de empresas españolas innovadoras sea relativamente reducido.

TABLA 7. INDICADORES DE ACTIVIDADES DEL I+D (2007)

|                  | Gasto en I+D (% del PIB) | Personal de I+D/Total ocupados (%) | Empresas innovadoras(% sobre total)(a) |
|------------------|--------------------------|------------------------------------|----------------------------------------|
| España           | 1,27                     | 1,6                                | 33,6                                   |
| UE-27            | 1,85                     | 1,6                                | 38,9                                   |
| Alemania Francia | 2,54                     | 1,8                                | 62,6                                   |
| Italia           | 2,08                     | 1,8                                | nd                                     |
| Gran Bretaña     | 1,13                     | 1,3                                | 34,6                                   |
| Dinamarca        | 1,79                     | nd                                 | 38,1                                   |
| Suecia           | 2,55                     | 2,4                                | 46,9                                   |
| Rep. Checa       | 3,60                     | 2,7                                | 44,6                                   |
| Eslovenia        | 1,54                     | 1,5                                | 35,0                                   |
| Japón            | 1,45                     | 1,4                                | 35,1                                   |
| Estados Unidos   | 3,40                     | 1,8                                | nd                                     |
|                  | 2,67                     | nd                                 | nd                                     |

(A) MEDIA 2004-2006

FUENTES: EUROSTAT, SCIENCE, TECHNOLOGY AND INNOVATION IN EUROPE

Estas carencias innovadoras globales presentan además otra característica importante: el elevado grado de dualismo existente en el sistema productivo. Se produce así una fuerte diversidad entre unos sectores y otros en cuanto a la dinámica innovadora y las estrategias de competitividad, existiendo una elevada concentración

sectorial de las actividades de I+D<sup>14</sup>. Además, este dualismo intersectorial en lo que respecta a innovación se encuentra también presente en el seno de cada sector. Así, mientras que algunas empresas han optado por estrategias progresivas para hacer frente a las nuevas condiciones del entorno, una parte importante del tejido empresarial continúa insistiendo en tratar de mantener una estrategia basada fundamentalmente en unos menores precios gracias a la contracción de costos, particularmente los laborales.

En suma, con la estrategia desplegada hasta el momento, se había apostado por un modelo de crecimiento que resultaba preocupante desde distintos puntos de vista. En primer lugar, la viabilidad económica del mismo sólo se alcanzaba a corto plazo. En el escenario actual, como venían atestiguando desde hace tiempo los crecientes casos de relocalización productiva que han abandonado España como país productor, estos proyectos empresariales -que utilizan tecnologías poco sofisticadas y descansan en la reducción de precios y costes- cuentan con una competencia de otros países a la que es difícil hacer frente sin cambiar el modelo (Cachón y Palacio, 1999). En segundo lugar, aun en el corto plazo, el sostenimiento del modelo exigía unos elevados niveles de precariedad laboral y una dinámica de la distribución de la renta socialmente regresiva. Y, finalmente, más allá de los buenos resultados momentáneos derivados del carácter cíclico de ciertas actividades productivas en las que descansa nuestro modelo de crecimiento, en el medio y largo plazo la estrategia no resultaba sostenible (Recio y Banyuls, 2004; Aragón et al., 2006).

Otro rasgo que evidencia las características del modelo productivo español es el relativo a la estructura ocupacional del empleo. En este sentido, debe subrayarse el hecho de que un 58,6% de los ocupados españoles se emplean en puestos de trabajo manuales, mientras que un 41,4% lo hacen en puestos no manuales, lo que significa que nuestra estructura ocupacional presenta una composición con bastantes diferencias respecto a la europea. En primer lugar, cabe destacar un mayor protagonismo de los trabajos manuales (10,9 puntos porcentuales más que en la UE-15), fundamentalmente a causa de la elevada presencia relativa de los trabajos menos exigentes en cualificaciones. En segundo lugar, en contrapartida a lo anterior, nuestro tejido productivo presenta una menor capacidad relativa de generación de empleos no manuales. Todo ello se traduce un menor peso relativo de los puestos de trabajo cualificados en la economía española que en el conjunto de la UE-15 (3,5 puntos porcentuales menos). Tras esto último se halla, como factor fundamental, una menor incorporación relativa de técnicos a los procesos productivos. Ambos rasgos evidencian una insuficiente sofisticación de los procesos productivos españoles.

---

14. Sirva como ejemplo de esta concentración el hecho de que dentro del sector industrial -que, a su vez, ejecuta el 55,2% de total de gastos de I+D realizados por las empresas españolas- dos ramas de actividad, maquinaria y material de transporte (con el 47,8%) e industria química (con el 25,3%), concentran el 73,1% de los gastos en innovación de la industria, mientras que, por ejemplo, textil, confección, cuero y calzado sólo realizan un 3% de dichos gastos (Fundación Cotec 2007)



Ahora bien, desde una perspectiva dinámica, se avanza en la dirección de reducir las descompensaciones de la estructura ocupacional española. Desde 1995 ha crecido el peso relativo de los trabajos no manuales a partir de una importante creación de puestos de trabajo con perfil de técnicos, pero esto sólo se ha traducido en una pequeña reducción de las diferencias con la UE-15, ya que también los trabajos no exigentes en cualificaciones han experimentado un crecimiento ligeramente superior al del conjunto de empleos. Esto último refleja que lo que ha tenido lugar en España son cambios en la organización del trabajo y las cualificaciones que, al traducirse en un crecimiento simultáneo de los extremos, han acentuado la polarización existente en el sistema productivo y, por tanto, en el mercado laboral (Aragón et al., 2006).

TABLA 8. POBLACIÓN OCUPADA DE 15 Y MÁS AÑOS SEGÚN GRUPO OCUPACIONAL (ESPAÑA Y EU 15)

|                                                                                                    | Distribución de la población ocupada (%)<br>sobre el total) |              |             |              | Diferencia<br>España-UE<br>(puntos<br>porcentuales) |              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------|-------------|--------------|-----------------------------------------------------|--------------|
|                                                                                                    | 1995                                                        |              | 2007        |              |                                                     |              |
| Grupos ocupacionales                                                                               | España                                                      | UE-15        | España      | UE-15        | 1995                                                | 2007         |
| 1.Dirección de empresas y<br>Administración Pública                                                | 8,3<br>10,2                                                 | 8,1<br>11,1  | 7,4<br>12,4 | 8,9<br>13,7  | 0,2<br>-0,9                                         | -1,5<br>-1,3 |
| 2.Técnicos y profesionales, científicos e<br>intelectuales                                         | 7,4<br>10,1                                                 | 13,1<br>13,1 | 11,9<br>9,3 | 17,0<br>11,6 | -5,7<br>-3,0                                        | -5,1<br>-2,4 |
| 3.Técnicos y profesionales de apoyo                                                                |                                                             |              |             |              |                                                     |              |
| 4.Ocupados de tipo administrativo                                                                  |                                                             |              |             |              |                                                     |              |
| 5.Trabajadores de servicios de<br>restauración, personales, protección y<br>vendedores de comercio | 14,0<br>6,8                                                 | 12,4<br>3,8  | 15,4<br>2,5 | 13,9<br>2,7  | 1,6<br>2,9                                          | 1,6<br>-0,2  |
| 6. Trabajadores cualificados de<br>agricultura y pesca                                             | 17,4                                                        | 15,6         | 16,5        | 13,4         | 1,8                                                 | 3,1          |
| 7. Trabajadores cualificados de<br>industria, construcción y minería                               | 11,1<br>14,4                                                | 8,5<br>8,5   | 9,2<br>15,0 | 7,8<br>10,0  | 2,6<br>5,9                                          | 1,4<br>5,0   |
| 8.Operadores de instalaciones y<br>maquinaria                                                      | 0,4                                                         | 0,7          | 0,4         | 0,7          | -0,3                                                | -0,3         |
| 9. Trabajadores no cualificados                                                                    |                                                             |              |             |              |                                                     |              |
| 0. Fuerzas Armadas                                                                                 |                                                             |              |             |              |                                                     |              |
| No manuales (1+2+3+4+0)                                                                            | 36,4                                                        | 46,2         | 41,4        | 51,8         | -9,8                                                | -10,4        |
| Manuales (5+6+7+8+9)                                                                               | 63,6                                                        | 48,8         | 58,6        | 47,7         | 14,8                                                | 10,9         |
| Cualificados (1+2+3+6+7+8+0)                                                                       | 61,6                                                        | 64,1         | 59,9        | 63,4         | -2,5                                                | -3,5         |
| Baja cualificación y no cualificados<br>(4+5+9)                                                    | 38,4                                                        | 35,9         | 39,9        | 35,5         | 2,5                                                 | 4,4          |

FUENTES: EUROSTAT, LABOUR FORCE SURVEY Y ELABORACIÓN PROPIA

Los rasgos básicos de esta estructura ocupacional (demasiado empleo manual e insuficiente empleo cualificado) quedan plenamente confirmados si dirigimos nuestra mirada a su relación con las cualificaciones de los trabajadores. De acuerdo con los resultados de la *Encuesta de Condiciones de Vida en el Trabajo 2006*, únicamente el 2,2% de los trabajadores declara disponer de un nivel de formación insuficiente para las exigencias de su puesto de trabajo. En cambio, lo que resulta relativamente abundante es el fenómeno de la sobrecualificación, que afecta al 20% de la población ocupada (el 22% del conjunto de los asalariados). Esta situación obedece a la conjunción de dos circunstancias. De un lado, la insuficiente capacidad del tejido productivo español para generar empleos más exigentes en cualificaciones, lo que obliga a una parte de la población a aceptar empleos inferiores a los que corresponderían a su preparación. De otro, una estrategia empresarial consistente en seleccionar mano de obra con un nivel de formación superior al exigido por el puesto de trabajo como vía para alcanzar una mayor capacidad de adaptación a futuros cambios en los contenidos del trabajo.

Este análisis nos lleva a concluir que el problema del posible desajuste entre las cualificaciones y los requerimientos del sistema productivo no se encuentra fundamentalmente allí donde a menudo se acostumbra a buscarlo: en el nivel educativo de la población. La realidad nos muestra más bien que, aunque existan algunas carencias concretas para ciertas profesiones, este problema -y, por tanto, sus soluciones- tiene sus raíces principalmente en las características de los puestos de trabajo y en sus requerimientos de cualificación (Banyuls y Sánchez, 2007).

## EL MERCADO LABORAL

Desde mediados de los años noventa se había producido un intenso proceso de creación de empleo en términos netos: más de siete millones de puestos de trabajo adicionales. Así, por primera vez desde la crisis de los años setenta, la economía española consiguió romper ampliamente el techo de los trece millones de ocupados hasta llegar a superar los veinte en 2007. Sin embargo, la indudable mejora experimentada por las cifras de empleo no se tradujo en la erradicación de los problemas laborales en España. En este sentido, conviene tener presentes tres cuestiones clave. En primer lugar, que los avances fueron claros en la vertiente cuantitativa, pero no en la calidad del empleo creado. En segundo lugar, la elevada sensibilidad del empleo al ciclo económico y la escasa solidez de las metas alcanzadas, tal como se ha evidenciado posteriormente. Y, en tercer lugar, que incluso en los mejores momentos del ciclo, el mercado laboral español presentaba importantes disparidades, por lo que la situación de ciertos colectivos no se veía reflejada en la imagen ofrecida por los indicadores del conjunto (Pitxer y Sánchez, 2008).

Había tenido lugar, por tanto, una disminución clara de la intensidad de los problemas laborales en España, en su vertiente cuantitativa. Ahora bien, ni siquiera

ante unos datos tan abrumadores, un optimismo excesivo resultaba justificado. Por un lado, porque se mantenía el desempleo como un problema fundamental: un suelo persistente en torno a los casi dos millones de parados (esto es, las tasas de paro superiores al 8%) continuaba suponiendo un problema importante; el desempleo resultaba particularmente grave entre los jóvenes, las mujeres y la población inmigrante y, sobre todo, se estaba lejos de alcanzar los objetivos (hoy bien lejanos) que en su día recogió la Estrategia de Lisboa como representativos del pleno empleo<sup>15</sup>.

Por otro lado, a diferencia de lo sucedido en la vertiente cuantitativa, en materia de calidad en el empleo la evolución no había sido tan favorable. Una mayor inseguridad en el empleo, acompañada de niveles también desproporcionadamente elevados de inseguridad en el trabajo y de niveles salariales muy reducidos, caracterizaban persistentemente nuestra realidad laboral. El hecho más relevante ha sido el recurso desmesurado a la contratación temporal. En términos generales, lo que se ha denominado “el problema de la temporalidad en España”, se ha reflejado en unas tasas de temporalidad superiores al 30% desde 1990, mientras que en el conjunto de la UE-15 no se alcanzaban el 15%.

TABLA 9. PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO TEMPORAL EN EL EMPLEO ASALARIADO, 2008 (EN PORCENTAJE)

|              | Total | Hombres | Mujeres |
|--------------|-------|---------|---------|
| España       | 29,3  | 27,6    | 31,4    |
| UE-27        | 14,0  | 13,3    | 14,9    |
| Alemania     | 14,7  | 14,7    | 14,6    |
| Francia      | 14,2  | 13,0    | 15,4    |
| Italia       | 13,3  | 11,5    | 15,6    |
| Gran Bretaña | 5,4   | 4,9     | 6,0     |
| Dinamarca    | 8,3   | 7,6     | 9,1     |
| Suecia       | 16,1  | 13,4    | 18,7    |

FUENTES: EUROSTAT, EUROPEAN UNION LABOUR FORCE SURVEY

Si consideramos el empleo asalariado de duración indefinida como un indicador aproximativo de la forma de empleo estándar o típica, su menor presencia relativa en España -un 55% del total de ocupados en 2006, 17 puntos menos que en el conjunto de la UE-15- evidencia un recurso abusivo a las formas de empleo precarias. Un abuso que se concentra en las contrataciones temporales, pero que

15. Para alcanzar estas metas, la tasa global de empleo española todavía debería haber crecido, en los momentos más favorables del ciclo expansivo, alrededor de cinco puntos, con una contribución especialmente importante del acceso al empleo de las mujeres y de las personas mayores de 55 años.

en algunas ramas productivas se completa con la figura del “falso autónomo” y con el empleo informal. En cualquier caso, lo que caracteriza a estas formas de empleo es una mayor inseguridad en la continuidad del mismo, unas menores indemnizaciones (e incluso su ausencia) en caso de perderlo, unas menores retribuciones salariales y un deterioro en las condiciones de trabajo (Cano, 2000). En definitiva, unas formas de empleo en las que la precariedad laboral resulta intensificada en sus distintos frentes.

Precariedad que, además de sus impactos negativos sobre las condiciones laborales y de vida, ha resultado tremendamente perniciosa en términos económicos. En la medida en que ha afectado negativamente a la cualificación ya la productividad, ha desincentivado la innovación, ha reforzado estrategias empresariales defensivas y ha reforzado las prácticas productivas y comerciales basadas en la depresión de los costos laborales, ha contribuido a los intentos –estériles a largo plazo- de apuntalar un modelo productivo claramente agotado. En este sentido, puede concluirse que la extensión de la precariedad laboral –como práctica concretas y sobre todo como lógica de funcionamiento- ha sido uno de los desencadenantes fundamentales de la actual crisis. No puede, por tanto, plantearse como solución un factor que precisamente forma parte del problema.

#### LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

Un factor importante para explicar el origen y la intensidad de la crisis en la economía española es el que se refiere a la distribución de la renta. Una distribución que presenta grandes desigualdades, que se fundamentan en buena medida en los retrocesos experimentados por una parte significativa de las rentas salariales. Así, cabe subrayar el hecho de que los salarios reales medios han crecido en España en el periodo 2006-2007 a una tasa media anual del 0,2%, mientras que en la UE-15 lo han hecho en un 0,8% y en el conjunto de países de la OCDE dicho crecimiento ha sido del 0,9% (OCDE, 2009). Este dato resulta aún más significativo si se considera que en los periodos precedentes los salarios reales medios habían descendido en nuestro país<sup>16</sup>. En conjunto, este retroceso del salario medio ha sido de un 3,6% entre 1995 y 2005.

Y ello responde a una doble dinámica: por un lado, la moderación de los incrementos salariales pactados en convenio y, por otro, el aumento de los empleos de baja calidad y, por tanto, mal retribuidos (CCOO, 2007). En este sentido, resulta

---

16. En el periodo 2000-2005, los salarios medios de los trabajadores españoles se redujeron a una tasa media del 0,1 anual, mientras que en la UE-15 habían aumentado un 0,8% y en la OCDE un 0,7%, evolución que venía a sumarse a un descenso medio del 0,5% entre 1995 y 2000.

particularmente significativo que el porcentaje de trabajadores que reciben bajos salarios<sup>17</sup> se situaba en España en 2006 en un 16,2%, algo por debajo de la media de la OCDE (16,9%) y en una posición intermedia entre los países con mayor incidencia de este fenómeno (Polonia, Corea, Estados Unidos o Gran Bretaña, entre otros) y los de menor (como Bélgica, Dinamarca, Finlandia o Suecia) (OCDE, 2009). Por otro lado, la *Encuesta de Estructura salarial del INE* muestra que entre 2004 y 2006, el porcentaje de trabajadores que tienen salarios inferiores o iguales al salario mínimo pasó del 8,3% al 9,1%. Una tendencia que confirma aún más claramente el dato de que en el mismo período el porcentaje de quienes ingresan como máximo dos veces el salario mínimo aumentó en cerca de diez puntos, pasando del 35,7% al 45%<sup>18</sup>. Dada esta evolución, no debe sorprender que, de acuerdo con el citado informe de la OCDE, la dispersión salarial española sea mayor que en el conjunto de dicho grupo de países<sup>19</sup>.

La consecuencia de esta dinámica salarial resulta evidente: un empeoramiento de los ingresos de los trabajadores y, por tanto, de sus condiciones de vida. El reciente ciclo expansivo ha permitido incrementos sustanciales en los niveles de empleo, pero ello no ha ido acompañado del aumento de los niveles de vida que se podría esperar. El acceso al empleo marca una frontera respecto a la pobreza y la exclusión social, pero ésta no es la única línea divisoria. Las condiciones laborales de los nuevos empleos han determinado también a la baja las condiciones de vida de muchos trabajadores. Así, “participar en el mercado laboral no garantiza el bienestar si las condiciones de trabajo son precarias. La precariedad del empleo y los salarios bajos, que han proliferado en un contexto de expansión económica, provocan que la pobreza no se asocie sólo a la inactividad, sino que afecta cada vez más a la población trabajadora (*working poor*) (Caixa Catalunya, 2008).

El resultado de esta dinámica salarial resulta bien contundente: la pérdida de peso de los salarios en la renta nacional. Entre los años 2000 y 2006, la participación de las retribuciones de los asalariados en la distribución de la renta ha descendido de un 55% a un 52,2%, mientras que los excedentes empresariales han aumentado su participación pasando de un 45 a un 47,8%, de acuerdo con los datos de la Contabilidad Nacional. Todo ello en un contexto de intenso crecimiento del empleo y, por tanto, del conjunto de la masa salarial. Es precisamente en estos periodos cuando acostumbra a crecer la participación de los salarios en la renta nacional, impulsados

---

17. Se consideran bajos salarios aquellos que se sitúan por debajo de los dos tercios del salario medio del país.

18. El salario mínimo en 2006 era de 7.572,6 euros anuales, lo que significa que casi la mitad de los asalariados españoles ingresaba como máximo unos 15.000 euros al año.

19. La dispersión salarial entre el noveno y el primer decil era en 2007 de 3,53 para España y de 3,3 para el conjunto de la OCDE, de cuyos veintidós países sólo siete superaban la cifra española.

por el aumento del número de trabajadores ocupados. La dinámica española reciente ha sido, sin embargo, la opuesta porque el mayor empleo ha ido acompañado de menores salarios medios (y de un aumento espectacular de los beneficios empresariales, frecuentemente especulativos) lo que se ha traducido en la pérdida de terreno de los salarios en la distribución social de la renta.

Pero los problemas con la distribución de la renta no se agotan en la cuestión salarial. El segundo ámbito distributivo se produce como resultado de las políticas públicas, tanto en términos de ingresos como de gastos. Y en esta plano, la dinámica tampoco ha sido muy positiva. Por un lado, las deficiencias de nuestro sistema fiscal son sobradamente conocidas: una presión fiscal todavía baja (cuatro puntos de PIB por debajo de la media europea) y distribuida de forma poco equitativa. El problema no es sólo que todos pagamos pocos impuestos, sino que algunos apenas los pagan, como lo evidencian el elevado fraude fiscal y la creciente pérdida de equidad de nuestro sistema fiscal por diferentes vías (eliminación de figuras impositivas directas, creciente peso de los impuestos indirectos, pérdida de progresividad del IRPF, mayor gravamen a las rentas del trabajo que a las del capital...). Así, nuestro sistema fiscal resulta regresivo, apenas mitiga las desigualdades sociales, no garantiza la capacidad recaudatoria necesaria para la mejora de los servicios públicos y reduce la eficiencia económica (López Mora et al., 2009). Por otro lado, el papel redistributivo del gasto público resulta bastante limitado, como lo pone de manifiesto el significativo dato sobre el gasto social: en 2006, de acuerdo con los datos de Eurostat, el porcentaje del PIB que el Estado español destinaba a protección social (20,9%) se situaba seis puntos por debajo de la media de la UE-27 (26,9%).

El resultado de esta dinámica doblemente regresiva (en las empresas y en las cuentas públicas) en la distribución social de la renta es inequívoco: mayor desigualdad social (OCDE, 2008). Sirvan como muestra de ello dos datos: la ratio entre la renta recibida por el 20% de mayores ingresos y el 20% de menores ingresos era en 2006 de 5,3 para España, lo que la situaba por encima de la ratio media de la UE-27 que era de 4,5, mientras que el porcentaje de población en riesgo de pobreza (incluso después de aplicarse las transferencias sociales) era en 2007 de un 20% para España y de un 16% para la UE-27. Todo ello viene a poner de manifiesto que nuestro país presenta niveles significativos de pobreza, cuya incidencia además se mantiene a lo largo del tiempo, lo que viene a confirmar que la reciente expansión económica, dadas las desigualdades sobre las que se ha asentado, no ha servido para reubicarnos en el mapa europeo de la pobreza (Caixa Catalunya, 2008).

Los efectos de esta dinámica son bien claros. Por un lado, resulta incontestable que se traduce en mayor regresividad social y en un empeoramiento de las condiciones de vida de una parte significativa de la población, frecuentemente acompañado de un empeoramiento también de las condiciones laborales (Navarro, 2009). En las situaciones más extremas (pero no irrelevantes) esto implica más pobreza y exclusión

social, problemas persistentes y además en unos niveles claramente incompatibles con una sociedad avanzada. Pero, por otro lado, esta pérdida de peso de los salarios en la economía española y este aumento de las desigualdades sociales constituye uno de los factores explicativos más relevantes de la actual crisis (Recio, 2009). El creciente peso de los empleos con bajos salarios y la persistencia de la moderación salarial han desincentivado estrategias productivas innovadoras y han contribuido a apuntalar el viejo y agotado modelo productivo (Pitxer y Sánchez, 2008). Además, esta dinámica no sólo ha deteriorado la capacidad de compra de los trabajadores, lo que ha resultado insostenible a medio plazo por sus efectos depresores sobre la demanda agregada, sino que ha estado en la base del espectacular incremento del endeudamiento (Palacio, 2009). Si la capacidad adquisitiva iba disminuyendo, la única forma de mantener el consumo (de vivienda, pero también de muchos bienes de consumo) ha sido el recurso al crédito, lo que ha disparado el endeudamiento de un amplio segmento de la población española. Este creciente endeudamiento ha resultado insostenible, tanto para la capacidad de pago de los deudores, como para la solvencia de las entidades financieras, lo que ha constituido uno de los elementos desencadenantes de la crisis. Cuestión que no debería olvidarse de cara al futuro, en particular, cuando desde ciertos ámbitos se propugna de nuevo la contención salarial como eje vertebrador de la recuperación, olvidando (además de sus indudables costes sociales) la inestabilidad económica que implicaría a medio y largo plazo, tanto en términos macroeconómicos como por lo que se refiere al sistema productivo.

#### 4. LAS POLÍTICAS ANTE LA CRISIS.

El debate sobre las políticas de respuesta a la crisis constituye, sin duda, la cuestión más relevante para configurar el presente y sobre todo el futuro de la economía y la sociedad españolas. Debate que con cierta frecuencia se encuentra desdibujado por las tácticas políticas más cortoplacistas, por las inútiles discusiones nominalistas y muy especialmente por falsos debates que tratan de ocultar estrategias de un calado más profundo<sup>20</sup>. Es necesario, por tanto, superar estos espejismos de los debates aparentes para avanzar en estrategias que permitan no sólo la reactivación económica y del empleo, sino construir escenarios más sólidos y solidarios económica, social y ecológicamente. Por ello, aunque la formulación de propuestas de actuación no constituye el objetivo central de estas páginas, dedicaremos sus últimas líneas a formular algunas reflexiones al papel de las políticas públicas en la respuesta a la crisis.

---

20. Un buen ejemplo de esto último podemos encontrarlo en los debates interesados en torno al supuesto antagonismo entre trabajadores estables y precarios, que acostumbran a ocultar el objetivo de profundizar en el decrecimiento de los costes laborales y de las condiciones de empleo y trabajo.

Las políticas aplicadas hasta ahora por el Gobierno español han pasado fundamentalmente por cuatro ejes: el plan de inversiones locales, las ayudas al sistema financiero, las mejoras en la protección social de los parados y las ayudas específicas (a la producción y el consumo) a sectores como el automóvil<sup>21</sup>. El impulso al cambio de modelo productivo permanece todavía pendiente a la espera de una anunciada pero todavía no concretada Ley de Economía Sostenible. Estas medidas han tenido sin duda algunos efectos positivos, fundamentalmente en la línea de atenuar algunos de los impactos iniciales de la crisis, posibilitar ingresos para algunos de los colectivos más castigados por la misma e impulsar una cierta recuperación de la demanda agregada. Efectos que, sin embargo, han sido bastante limitados en su incidencia real y en su duración temporal. No cabe, por tanto, esperar un impacto significativo de estas medidas más allá de la coyuntura. Por otro lado, se trata de actuaciones claramente desproporcionadas en cuanto a la atención que han recibido los diferentes objetivos, de forma que el apoyo al sector financiero ha absorbido (sin contrapartidas que modifiquen su funcionamiento) la mayor parte de los recursos, especialmente si se los compara con los destinados a la transformación del sistema productivo y a la protección social. Pero la limitación más relevante de estas políticas es que no han avanzado lo más mínimo en la línea de modificar significativamente el modelo productivo que se considera agotado ni las graves deficiencias en la regulación y el comportamiento del sistema financiero. Más todavía, algunas de ellas, como los apoyos a actividades emblemáticas de dicho modelo (construcción o automóvil), parecen caminar justamente en la dirección contraria. La contradicción entre propugnar un cambio de modelo e incluso apostar por una economía sostenible y al mismo tiempo impulsar actividades que profundizan en dicho modelo resultan más que evidentes.

La insuficiencia de políticas está siendo acompañada, sin embargo, por la abundancia de debates en torno a la estrategia a seguir para superar la crisis. Debates que se refieren a diferentes ámbitos (fiscalidad, regulación laboral, sistema financiero, pensiones, I+D, educación, liberalizaciones...), pero que frecuentemente coinciden en dos conceptos: cambios en el modelo productivo y reformas estructurales. Conceptos en torno a los que encontramos tal grado de coincidencia que sugiere que sus contenidos no están demasiado definidos. Y éste es justamente el debate que debería ser central, bastante más allá de los nominalismos: ¿qué se entiende por cambiar el modelo productivo? ¿qué reformas estructurales concretas se propugnan? Porque en ausencia de estas concreciones, de las políticas necesarias para alcanzarlos, de una

---

21. Se trata sólo de las medidas de mayor impacto, que han estado acompañadas de otras actuaciones en diversas direcciones: estímulos fiscales, financiación para las empresas, incentivos a la contratación, impulso a las políticas activas de empleo, etc.



estimación de los costes que implica el proceso y de su distribución, se convierten en una suerte de *mantras* que se repiten insistentemente, pero que si no se les dota de contenido (sobre todo en la dirección de propiciar modificaciones profundas del modelo anterior), no transforman los factores que se encuentran en el origen de la crisis de la economía española y sólo surten algún tipo de efecto placebo.

En definitiva, los debates en torno a las estrategias de salida de la crisis, y en particular por lo que respecta a la recuperación del empleo, pueden resumirse en una cuestión central: ¿reforma laboral o cambio de modelo económico? En este sentido, han tenido amplia difusión las propuestas (desde ámbitos empresariales, políticos y académicos) que sitúan la reforma de las regulaciones del mercado laboral en el centro de las actuaciones de respuesta a la crisis. Propuestas que, incluso tras reconocer que la crisis no tiene un origen laboral, consideran que la principal (o incluso la única) reforma a introducir es la del mercado laboral<sup>22</sup>. Se trata de una línea argumental que deja de lado las causas reales de la crisis y limita la explicación del desempleo al funcionamiento del mercado laboral, olvidando que su origen se encuentra fundamentalmente en la dinámica global de la economía (ciclos macroeconómicos, características estructurales, distribución de la renta, sistema productivo, organización del sistema empresarial...). Más todavía, llega a considerarse que los intensos problemas de precariedad laboral derivan de un (imaginario) conflicto entre trabajadores estables y precarios, olvidando no sólo que la relación laboral se establece entre empresarios y trabajadores y no entre unos trabajadores y otros, sino también que la precariedad afecta negativamente las condiciones laborales de unos y otros. Así, propuestas que, lejos de aumentar las garantías de todos, conducen a igualar las condiciones laborales pero por abajo no constituyen una solución a la precariedad sino más bien una extensión de la misma. Por otro lado, difícilmente puede justificarse que en un contexto de crisis las mayores facilidades para despedir (porque las facilidades para contratar ya existen abundantemente y no han sido restringidas) constituyen el mecanismo fundamental para crear empleo. Finalmente, no deja de resultar paradójica la pretensión, como se sostiene desde estas posiciones, de que una regulación laboral que no ha impedido (más bien ha facilitado) la creación de millones de empleos durante la reciente fase expansiva constituya ahora una dificultad insalvable para el crecimiento del empleo.

Sin embargo, si se considera que el origen y la particular intensidad de la crisis en España se encuentran, además de en los efectos de la crisis internacional, en

---

22. Las más difundidas entre estas propuestas son la contenida en el documento *Propuesta para la reactivación laboral en España*, elaborado por economistas académicos y el denominado “contrato de crisis” propuesto por la CEOE y que introduciría la figura del trabajador “indefinido no fijo”.

características estructurales de nuestra economía, la conclusión lógica es que las actuaciones para superar la crisis deberían orientarse fundamentalmente en esta dirección. Nuestro mercado laboral es como es y presenta resultados como los actuales, en buena medida porque nuestro modelo económico es el que es. Posiblemente, el mercado laboral podría funcionar mejor, pero no estando en él el origen de la crisis, resulta prioritario corregir los principales problemas existentes en el funcionamiento de nuestra economía. Ahora bien, no puede ocultarse que transformar el modelo económico no es un proceso sencillo ni inmediato. Resultaría una simplificación estéril convertir dicha propuesta en una suerte de solución mágica y panacea para todos nuestros males, así como pensar que dichos cambios van a hacer tabla rasa del modelo anterior (que también tiene elementos aprovechables) o se van a producir sin dificultades ni tensiones sociales. Algunas cuestiones devienen fundamentales en esta propuesta: es necesario definir con precisión cuáles son los contenidos concretos del modelo (en particular, el productivo) hacia el que se quiere caminar, cuáles son las políticas públicas y las actuaciones privadas necesarias para alcanzarlos, cuáles las responsabilidades de unos actores y otros, cuáles los costos y beneficios del proceso y cómo se van a distribuir y, sobre todo, cuál es el horizonte temporal de estas transformaciones. Porque no se trata de una estrategia que pueda dar resultados a corto plazo, lo que necesita adecuar las expectativas y aspiraciones de la sociedad al ritmo del proceso, pero al mismo tiempo articular toda una serie de medidas que den respuesta a las necesidades más inmediatas y, en particular, a los costes sociales de la crisis.

En esta dirección, y sin ánimo de exhaustividad, puede señalarse que algunas de las líneas de actuación por las que debería transitar una estrategia de transformación de nuestro modelo económico orientada a superar la actual crisis y, sobre todo, a construir un futuro más estable y sostenible en términos económicos, sociales y ambientales<sup>23</sup> deberían orientarse a cuestiones como las siguientes: reducción de las desigualdades sociales, mejora de la protección social, cambios en la especialización sectorial, modificación de los patrones de inversión, mayor desarrollo de los servicios públicos, avances significativos en la innovación tecnológica y organizativa, mejora del nivel educativo y de las cualificaciones laborales, incremento y mayor progresividad de la presión fiscal, mayor y mejor regulación del sistema financiero, cambios en las pautas de consumo privado y colectivo y avances en un modelo productivo ecológicamente sostenible.

Situarse en una perspectiva como la que se acaba de describir no significa, sin embargo, negar cualquier posibilidad de cambios en la regulación y el fun-

---

23. Véase, al respecto, López Mora, et al. (2009)

cionamiento del mercado laboral, aunque no sea la crisis el mejor momento para realizarlos. Ahora bien, dichos cambios deben ser coherentes con las transformaciones del modelo económico que se pretenden y no pueden operar en sentido contrario a las mismas. Apostar por bajos salarios o profundizar en la precariedad laboral, no sólo resultan propuestas socialmente regresivas, sino que no contribuyen a resolver la crisis y, más todavía, resultan económicamente ineficientes por cuanto no hacen más que invitar a seguir aprovechando el bajo coste del trabajo como única estrategia de futuro. Por ello cualquier actuación sobre el mercado laboral debería ir la línea de mejorar las condiciones de empleo y trabajo y consolidar un nuevo modelo económico más sólido, más sostenible y menos desigual. En este sentido, algunas cuestiones resultan básicas en el ámbito laboral en una perspectiva de futuro como la que aquí se ha apuntado: recuperación del principio de causalidad en la contratación temporal, regulación más restrictiva del despido improcedente, potenciación de la negociación colectiva y del carácter público del contrato de trabajo, incremento de la *presencia sindical* en las empresas y de la democracia industrial, impulso de los servicios públicos de empleo, modificación de la deriva descendente de los salarios, fortalecimiento del sistema público de pensiones y extensión de la protección por desempleo.

En definitiva, la cuestión fundamental es cómo articular una estrategia de superación de la crisis coherente con las causas de ésta, que transite en una dirección bien distinta de aquella que nos ha conducido a la actual situación y, fundamentalmente, que sitúe en su centro la idea de que “el trabajo es la fuente primera y esencial de derechos de ciudadanía social, confiere libertad individual, asegura progreso económico, garantiza cohesión y solidaridad social y ofrece seguridad material. De ahí, la imperiosa necesidad de situar el trabajo en el centro de las políticas diseñadas por los agentes públicos y de las decisiones económicas adoptadas por los agentes privados. La creación demás y mejores empleos ha de ser un objetivo irrenunciable y compartido”<sup>24</sup>.

---

24. Declaración *El trabajo, fundamento de un crecimiento económico sostenible*, Junio de 2009

## BIBLIOGRAFÍA

- ARAGÓN, J. ET AL. (2006): “Cambios estructurales y empleo en España”, en Aragón, J. (Ed.), *Documentos del seminario sobre cambios productivos y empleo en España*, Documentos de Trabajo de la Fundación 1º de Mayo, nº 4/2006, pp. 3-23.
- BANYULS, J. Y SÁNCHEZ, A. (2007): “La dinàmica del mercat laboral i les polítiques d’ocupació”, en AA.VV., *La Comunidad Valenciana en el umbral del siglo XXI. Estrategias de desarrollo económico*, València, Universitat de València
- CACHÓN, L. Y PALACIO, J.I. (1999): “Política de empleo en España desde el ingreso en la UE”, en Miguélez, F. y Prieto, C. (coords.): *Las relaciones de empleo en España*, Madrid, Siglo XXI
- CAIXA CATALUNYA (2008): *Informe de la inclusió social a Espanya 2008*, Barcelona, Fundació Caixa Catalunya-Obra Social
- CANO, E. (2000): “Análisis de los procesos socioeconómicos de precarización laboral”, en Cano, E.; Bilbao, A. y Standing, G.: *Precariedad laboral, flexibilidad y desregulación*, Alzira, Germania.
- CCOO (Gabinete Técnico Confederal) (2007): *Los salarios en España. Las consecuencias sobre los salarios de un modelo de crecimiento poco productivo*, Madrid, mimeo.
- EUROSTAT (2009): *Science, technology and innovation in Europe, 2009*, Luxemburgo, European Communities.
- FALL, Y. (2003): “Género y pobreza”, en de Villota, P.: *Economía y Género*, Barcelona, Icaria
- FUNDACIÓN COTEC (2007): *Tecnología e innovación en España. Informe Cotec 2007*, Madrid, Cotec.
- LÓPEZ MORA, F. ET AL. (2009): “Reforma laboral o cambio de modelo económico”, *Revista de la Fundación 1º de Mayo*, nº 5
- NAREDO, J.M. (2009): “La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias”, *Revista de Economía Crítica*, nº 7
- NAVARRO, V., TUR, M. Y CAMPA, M. (2009): “La situación de la clase trabajadora en España. Una comparación con los países de la UE-15 y EEUU”, *El Viejo Topo*, nº 253
- OCDE (2008): *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, París, OCDE

- OCDE (2009): *Employment Outlook 200. Tackling the Jobs Crisis*, París, OCDE
- PALACIO, J.I. (2009): “Situación y perspectivas de la crisis económica en España”, *La crisis económica y el nuevo escenario mundial*, *Gaceta Sindical*, nº 12.
- PITXER, J.V. Y SÁNCHEZ, A. (2008): “Estrategias sindicales y modelo económico español”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 26, nº 1
- RECIO, A. ET AL. (2006): “Migraciones y mercado laboral”, *Revista de Economía Mundial*, nº 14.
- RECIO, A. (2009): “La crisis del neoliberalismo”, *Revista de Economía Crítica*, nº 7
- RECIO, A. Y BANYULS, J. (2004): “Employment without technology? The paradox of the Spanish Labour Market”, *Economia e Lavoro*, Vol. 38, nº 1, pp. 115-137.
- RUBBERY, J. (1999): “¿Qué quieren las mujeres del pleno empleo?”, en Carrasco, C. (ed.): *Mujeres y economía*, Barcelona, Icaria
- TORRES, J. (2009): *La crisis financiera*, Madrid, Attac